×5 заявок на строительство домов без роста бюджета

×5,2 ЗАЯВОК ЗА 934 ₽

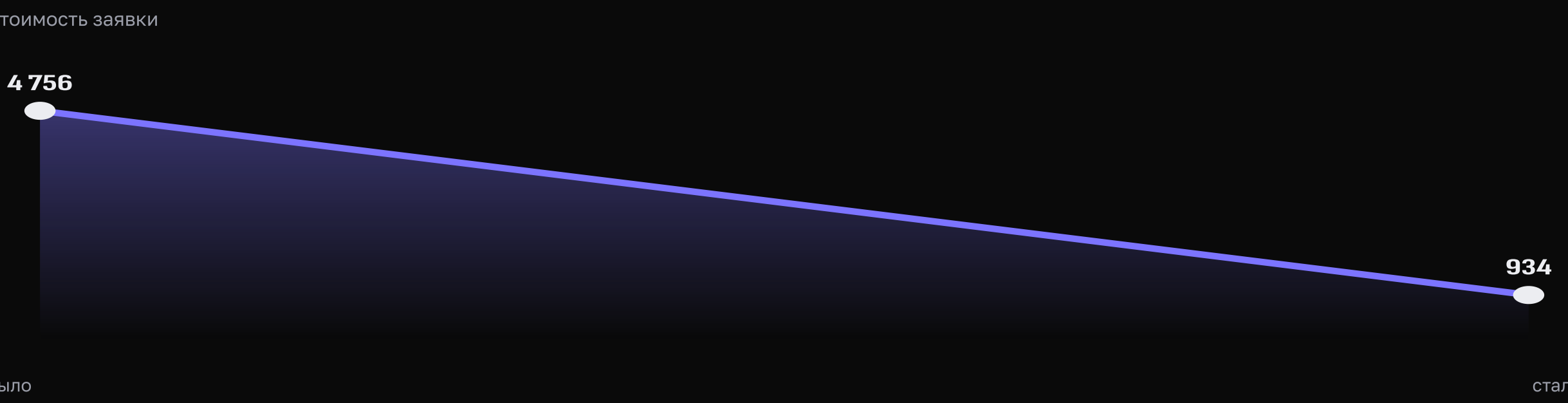


Выстроили масштабируемую систему лидогенерации в высококонкурентной нише ИЖС: снизили стоимость заявки более чем в 5 раз и кратно увеличили объём обращений при том же рекламном бюджете.

Клиент	Отрасль	Регион	Средний чек	Кейс
Строительство домов / ИЖС	**Строительство домов / ИЖС**	**Уфа**	**15 000 000 ₽**	**Хочу так же → Услуга: настройка Яндекс Директ**

Яндекс директ

Хочу так же → Услуга: настройка Яндекс Директ



ЭТАП 1

Аудит и структура: поиск, РСЯ и сегменты под направления

ЭТАП 2

Чистка трафика: минус-фразы и корректировки

ЭТАП 3

Оптимизация по цене обращения, масштабируем лучшие связки

934 ₽
стоимость заявки

160
заявок в месяц

×5,2
рост числа заявок

−80%
снижение цены заявки

// Проблема и задача

Обеспечить стабильный поток целевых заявок на строительство домов. Высокая конкуренция и дорогой клик в нише ИЖС.

Главное: получать стабильный поток обращений и держать цену заявки в рабочих границах, отсекая лишний и нецелевой трафик.

// Что сделали

- Разделили структуру на поиск и РСЯ с отдельными бюджетами и ставками под нишу «строительство домов / ижс».
- Отсекли нецелевые и консультационные запросы минус-фразами и регулярной чисткой поисковых фраз.
- Настроили цели в Яндекс Метрике и корректировки по аудиториям, устройствам и гео.
- Перераспределили бюджет в пользу связок с лучшей ценой обращения.

// Инструменты

Яндекс Директ · Яндекс Метрика · Мастер отчётов · Анализ поисковых запросов · Корректировки по аудиториям

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ЗА ПЕРИОД

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО	СТАЛО
Рекламный бюджет	150 000 ₽	**150 000 ₽**
Заявок в месяц	31	**160**
Стоимость заявки	4 756 ₽	**934 ₽**

// «Было»: показатели до начала работ, «Стало»: после оптимизации кампаний.

КЛЮЧЕВОЙ ЭФФЕКТ ОТ РЕКЛАМЫ

−80% стоимость заявки: 4 756 ₽ → 934 ₽

×5,2 рост числа заявок при том же бюджете

КАК УСТРОЕНА РАБОТА

ЭТАП 1

Аудит и структура

Разбираем спрос и экономику, собираем структуру: поиск, РСЯ и сегменты под направления.

ЭТАП 2

Чистка трафика

Минус-фразы, чистка поисковых запросов и корректировки: отсекаем нецелевые обращения.

ЭТАП 3

Оптимизация по цене обращения

Масштабируем лучшие связки и держим цену заявки под контролем по данным Метрики.

ПЛАН РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ

01 Масштабировать связки с лучшей ценой обращения.

02 Расширять семантику и офферы под нишу «строительство домов / ижс».

03 Углублять аналитику: цели в Метрике и связь заявок со сделками в CRM.

04 Тестировать новые форматы и посадочные для роста конверсии.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ