

1. Строительство загородных домов

Старт

Собственник компании, Дмитрий, увидел нашу рекламу в instagram и обратился за разработкой сайта.

Все продажи шли через рекомендации, но поток заказов был неуправляемым и Дмитрий выбрал online в качестве дополнительного источника клиентов.

В ходе брифа мы поняли, что наибольшие продажи даст сайт в формате квиза (тест с вариантами ответов) + Лид магнит «расчёт стоимости дома» (причина оставить контакты)

Но, как говорил один философ, если на сайт никто не заходит, то никто не покупает)

Нужен был трафик. В ходе работы мы погрузились в продукт и заинтересовались им, поэтому решили сделать трафик своими силами. После анализа рынка наш выбор пал на РСЯ.

Процесс

Для большего охвата мы собрали общие запросы типа «каркасный дом» и сделали тестовый запуск. Полный провал, заявки стоили 1500 руб. и их было очень мало.

Мы изменили стратегию. Полностью пересобрали ключевые слова и сузили аудиторию за счет запросов более ориентированных на покупку типа «стоимость каркасного дома»

Средняя цена заявки упала до 290 руб, а их кол-во доходило до 15 в день.

Так же для экономии бюджета мы использовали пополнение баланса через купоны, что сократило затраты на 40% (За 16 т.р. покупали аккаунт с балансом 20 т.р. При обычном способе оплаты это стоило бы 24 т.р., т.к. необходимо платить 20% НДС)

Результат за 3 месяца работы

Гео - Москва и Область

Цена заявки - 290 руб.

Кол-во заявок - 190

Средний чек от 2 до 7 млн.

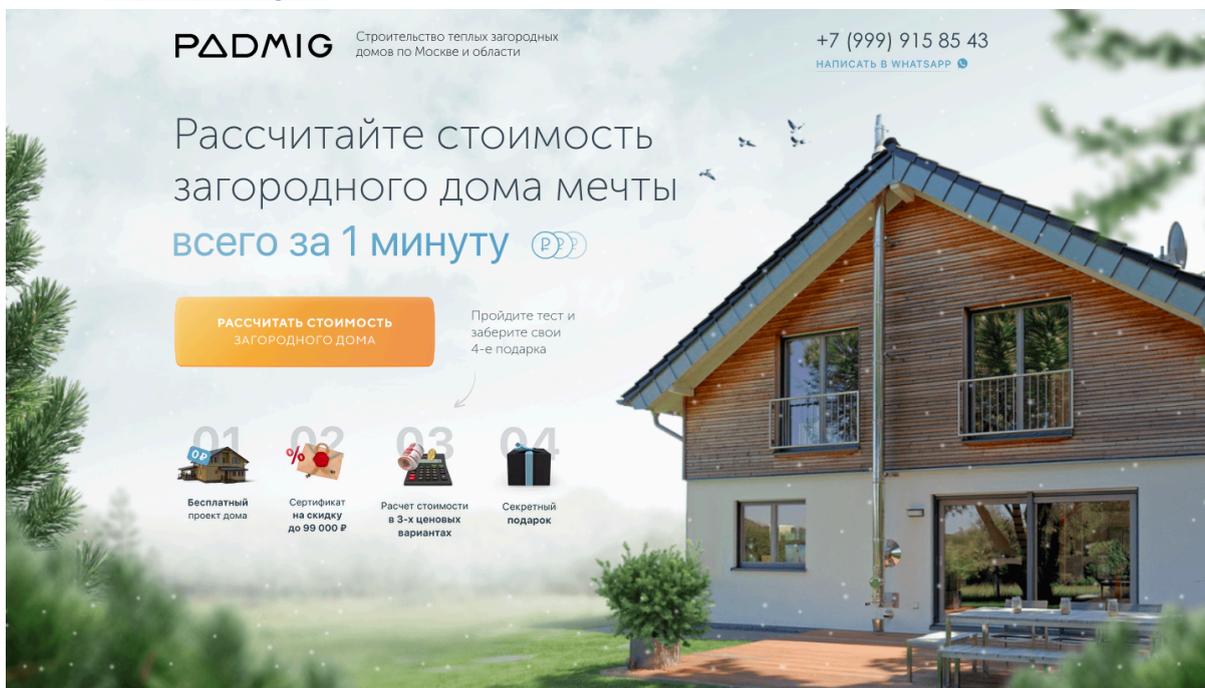
9 продаж на 42,3 млн.

Newton

Агентство привлечения клиентов



Было - <https://padmig.ru/>



Стало <https://newton-marketing.site/padmig>

<https://drive.google.com/drive/folders/1w-4BmlF2eIVBnBcHuS5GVDKpnRSsmbpi?usp=sharing> - ссылка со скринами сайта и статистики

2. Система молниезащиты

Старт

Собственник компании, Денис, увидел нашу рекламу в instagram и обратился за аудитом сайта и рекламы. Стоимость системы защиты составляет от 50 тыс. до 1 млн. руб

<http://m-zevs.ru/> - сайт был такой

https://docs.google.com/document/d/1vuXuO847Q1wQl2wSVwBz6kjRiVa1KitUZsywmo_XSZA/edit?usp=sharing - экспресс разбор сайта

<https://docs.google.com/document/d/1NMTJ60pPy77AyQ1Lt6E6vdr5GpeWjFp5LdfgjZhqoys/edit?usp=sharing> - аудит трафика

Даже при таком сайте было примерно 5 звонков в неделю, т.к. бюджет на рекламу составлял 200 т.р. / мес. Но из за отсутствия настроенной аналитики и целей, что именно приносило заказы понять возможности не было.

Процесс

После аудита мы поставили амбициозную цель, снизить рекламный бюджет в 5 раз и при этом увеличить кол-во заявок в 3 раза, до 3х в день.

Решили делать новый landing page с опросником и 3D рендером дома и анимацией для визуализации принципа работы системы.

В качестве источника трафика выбрали РСЯ, т.к. клики там стоят в 10 раз дешевле поиска.

На сами системы защитов трафика было мало, поэтому мы выделили еще 2 подпродукта - заземление и УЗИП, создали под них отдельные группы со своими картинками, ключевыми словами и объявлениями

Результат за 1 месяц работы:

Гео - Москва и Область

Средний чек от 50 тр до 1 млн.

Реклама - Yandex/Google

	Было	Стало
Кол-во заявок	20	67
Продажи	1	12
Цена заявки	10.000 руб.	597 руб.

Цена продажи	200.000 руб.	3 333 руб.
Рекламный бюджет/ мес	200.000 руб.	40.000 руб.

Профессиональные системы: молниезащита и заземление

Главная | О компании | Отзывы | Фотогалерея | Контакты

АКТИВНАЯ МОЛНИЕЗАЩИТА	ПАССИВНАЯ МОЛНИЕЗАЩИТА	ЗАЕМЛЕНИЕ	ЗАЩИТА ОТ ИМПУЛЬСНЫХ ПЕРЕНАПРЯЖЕНИЙ
КАЛЬКУЛЯТОР РАСЧЕТА МОЛНИЕЗАЩИТЫ ОНЛАЙН	БЕСПЛАТНЫЙ ВЫЗОВ ИНЖЕНЕРА		
		+7 (495) 245-03-44	+7 (926) 373-21-54

ОТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ДО ЧАСТНЫХ ДОМОВ

АКТИВНАЯ МОЛНИЕЗАЩИТА

Активная молниезащита – это устройство, которое позволяет защитить объект или объекты в заданном радиусе. Это автономное электронное устройство не требующее питания и обеспечивающее защиту от молний за счет ионизации воздуха, которая происходит только в момент удара молнии.

Цена за монтаж «Под ключ» от 80000 руб. (в зависимости от размеров объекта) Выезд инженера на объект бесплатен!

ПАССИВНАЯ МОЛНИЕЗАЩИТА

Наиболее часто применяются пассивные системы молниезащиты (ПМЗ). Основные отличия пассивной молниезащиты (еще ее называют традиционной или сеткой Фарадея), в том, что она защищает только, то место, куда устанавливается проводник или молниеприемник с небольшим радиусом покрытия, достаточным только для защиты здания (объекта).

Цена за монтаж «Под ключ» от 39000 руб. (в зависимости от размеров объекта) Выезд инженера на объект бесплатен!

[РАСЧЕТ ЦЕНЫ](#)

Было <http://m-zevs.ru/>

Установка и обслуживание системы молниезащиты, заземления и УЗИП

Задайте вопрос напрямую в:

[WhatsApp](#) [Telegram](#) [Instagram](#)

+7 (495) 201-80-31

[Заказать звонок](#)

Установим систему защиты от молний под ключ за 2 дня с гарантией на продукцию 10 лет

[Рассчитать стоимость](#)

Ответьте на 5 простых вопросов и получите:

Расчет стоимости в 3-х ценовых вариантах

Счетчик ударов молний в подарок

Стало <https://zeus-vs.ru/>

<https://drive.google.com/drive/folders/1W7golyD45XQq0jTIPHhdG--rvVOnhlQ?usp=sharing>

- ссылка со скринами сайта и статистики

3. Вывоз мусора в Санкт-Петербурге

Старт

Иван увидел нашу рекламу и обратился за разработкой сайта и настройкой контекстной рекламы.

До этого Иван использовал, как источник заказов, рекламу в Авито и рекомендации, но в связи с большой конкуренцией в данной сфере, результат был слабый.

Мы решили создать сайт компании, с подробным описанием деятельности и запустить рекламу в Google по основным ключам. Наш выбор пал на Google, после того как мы проанализировали основные запросы, количество трафика по ним и цену за клик.

Процесс

Мы собрали все основные запросы по теме вывоза мусора, включив туда: «вывоз мусора», «вывоз мебели», «вывоз строительного мусора» и др.

Мы стартовали при начальной цене за клик 100 рублей, но звонков было мало, а расход большой. Постепенно мы вручную понижали ставку, и уже через месяц цена за клик была 45 рублей, а расход в день 2000 рублей. Количество звонков существенно возросло, что полностью оправдало ожидания заказчика.

Результат за 6 месяцев

Гео — Санкт-Петербург и область

Цена звонка - 200 рублей

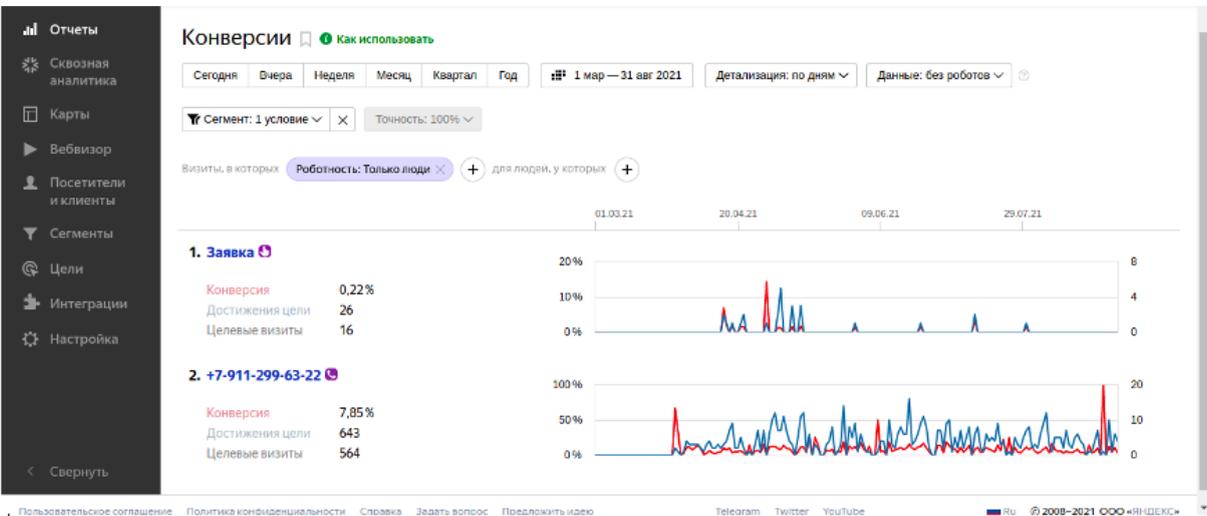
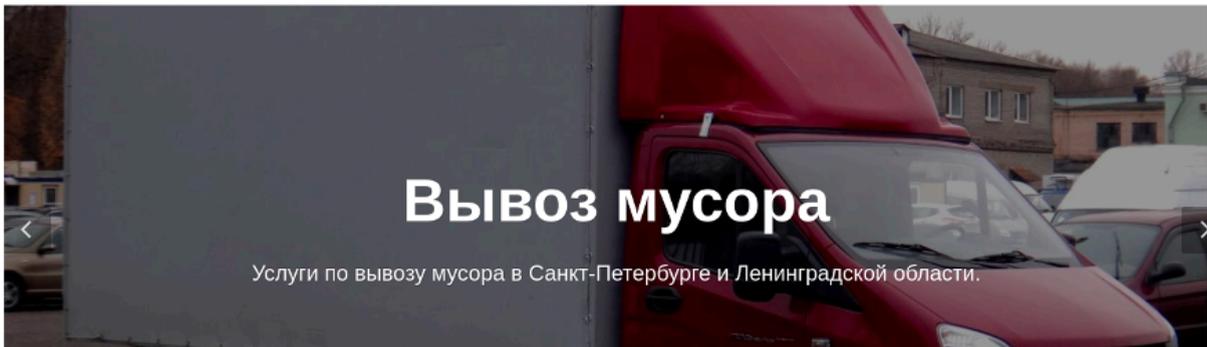
Кол-во звонков — 564

Кол-во продаж - 162

Цена продажи — 696 рублей

СПБ-ВЫВОЗ-МУСОРА.РФ
Вывоз мусора по Санкт-Петербургу и Ленинградской области

Телефон
+7-911-299-63-22



4. Ремонт квартир, домов и офисов

Старт

Собственник компании, Михаил, нашел меня в интернете и обратился за созданием сайта и настройке рекламы.

Подумав, я решил создать лендинг с опросом на Tilda, чтобы мотивировать клиентов оставлять заявки. Так же, стояла задача настроить контекстную рекламу, с невысокой ценой лида, и получить качественный трафик на сайт.

Процесс

После создания сайта, мне предстояло выбрать рекламную систему для контекстной рекламы. Проанализировав рынок, мой выбор пал на Google, потому что по моим расчётам цена лида в Google должна быть ниже, чем в Яндекс.

Собрав семантику более чем из 100 ключевых слов, я приступил к написанию объявлений. Сделав как можно больше объявлений, и выставив максимальную цену за клик 25 рублей, я запустил рекламу.

Начали приходить первые лиды, в виде звонков и заявок по квизам. Но их было мало. Потом я постепенно снизил максимальную цену за клик до 15 рублей. Количество лидов увеличилось в 1,5-2 раза.

Результат за 4 месяца работы

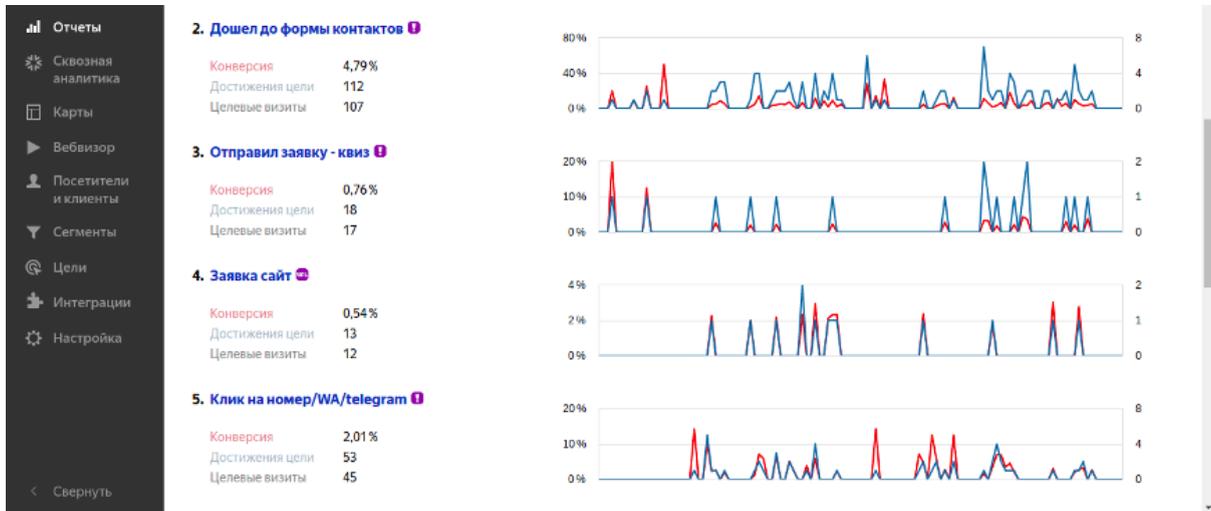
Гео — Москва и область

Цена лида — 480 рублей

Кол-во лидов — 74

Кол-во продаж — 9

Цена продажи — 3946 рублей



Качественный ремонт под ключ с оплатой после приема работ и гарантией 2 года

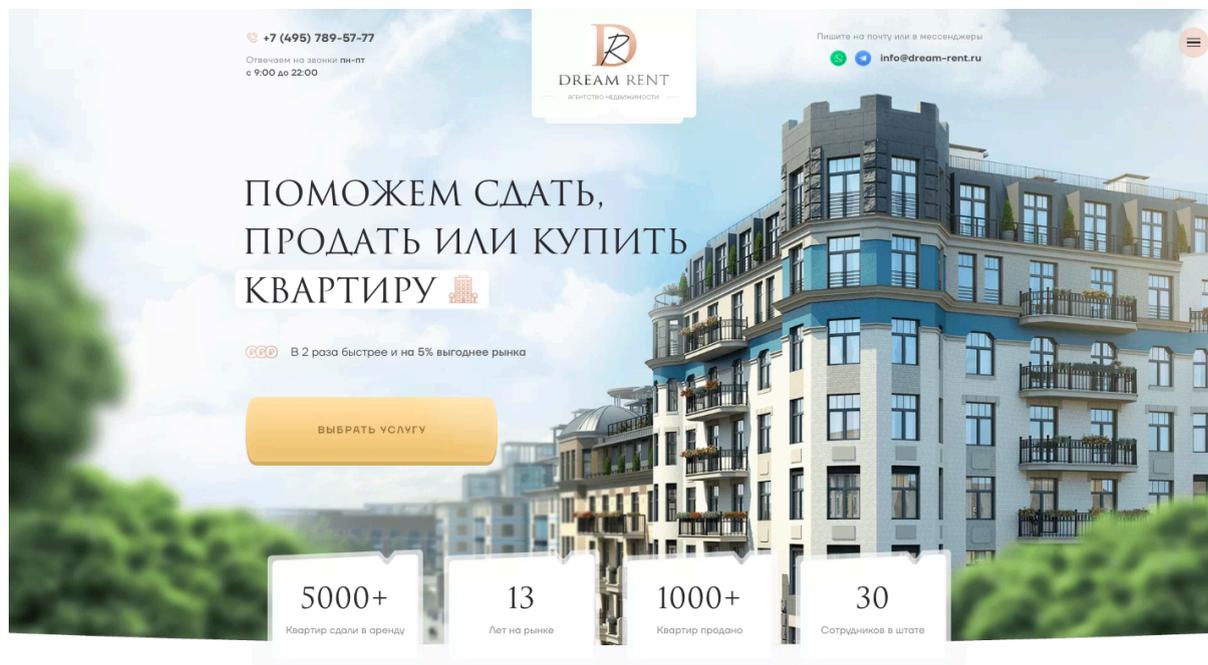
Рассчитайте стоимость за 1 минуту и получите дизайн-проект в подарок

 [Рассчитать стоимость](#)

- Справимся с горящими сроками**
за счет более 12 лет опыта и 29 человек в штате
- Бережно относимся к помещению**
на объекте всегда будет порядок и отсутствие посторонних запахов
- Сохраняем дружеские отношения с соседями**
Соблюдаем тихий час (с 13 до 15) и производим минимум шума и пыли

[ПЕРЕЗВОНТЕ МНЕ](#)

5. Покупка, продажа и аренда квартир в Москве



Разработали многостраничный сайт

<https://dream-rent.ru/> - ссылка на сайт

Настроили контекстную рекламу в yandex и получили заявки по 300 руб.

<https://drive.google.com/drive/folders/1YTp0XsoxOJk1Bg717jsyMsWi4tDz9hVt?usp=sharing> - ссылка со скринами сайта и статистики

6. Пожарная безопасность

Старт

Собственник компании, Антон, увидел нашу рекламу в Яндекс Директ и обратился за аудитом своей рекламной кампании.

Аудит рекламной кампании Атлант - аудит трафика
<https://огнезащита77.рф/> - целевая страница

В рекламной кампании прошлого агентства было допущено много ошибок, кампании и группы объявлений были сформированы неправильно, также неправильно была выбрана стратегия назначения ставок.

Процесс

После аудита, Антон решил перейти в наше агентство и поставил цель, снизить цену лида и увеличить количество лидов.

Собрали новое семантическое ядро по всем направлениям кампании, сделали каждое направление отдельной кампанией в Яндекс Директе. Выделили отдельно Поиск и РСЯ. Разбили ключевые слова на группы и написали объявление по каждой группе.

Результат за 1 месяц работы:

Гео - Москва и Область

Средний чек от 10 тр до 1 млн.

Реклама - Яндекс

Площадки - Поиск + РСЯ

	Было	Стало
Кол-во заявок	43	61
Кол-во продаж	7	18
Цена заявки	2580 руб.	1050 руб.
Цена продажи	15714 руб.	3611 руб.
Рекламный бюджет/ мес	110.000 руб.	65.000 руб.

https://drive.google.com/drive/folders/15BeR6oZEJcmFVhKoFXLAr4y_x58SLoF1?usp=sharing - ссылка со скринами статистики

7. Esthetic Partner - Косметологическое оборудование

Старт

Собственник компании, Роман, увидел нашу рекламу в Яндекс Директ и обратился за настройкой рекламной кампании.

Стояла задача получить как можно больше заявок на покупку аппарата для игольчатого рф лифтинга

<https://estheticpartner.ru/ellisyspluss> - целевая страница

Процесс

После сбора и согласования семантического ядра, мы приступили к настройке рекламы.

Сделали 4 рекламных кампании, Поиск + РСЯ с оплатой за клик и Поиск + РСЯ с оплатой за конверсию.

При оплате за клик, мы использовали точное соответствие, при оплате за конверсию широкое соответствие (так как за клики деньги не списываются, слива бюджета не происходило)

Такая стратегия дала свой результат, и мы стали получать заявки из всех 4 кампаний, по выгодной для Романа цене

Результат за 1 месяц работы:

Гео - РФ

Реклама - Яндекс

Площадки - Поиск + РСЯ

Средний чек	От 1.8 млн. руб.
Кол-во заявок	60
Кол-во продаж	5

Цена заявки	2000 руб.
Цена продажи	24 000 руб.
Рекламный бюджет/ мес	120.000 руб.

<https://drive.google.com/drive/folders/1Uw3rTJcgHTcLHO1xpzXWjPjBycjhcucR?usp=sharing>

- ссылка со скринами статистики

8. TechEcoHome - Строительство террас и заборов в Канаде

Старт

Собственник компании, Андрей, нашел наше агентство по рекомендациям от знакомых и обратился за созданием сайта и настройкой рекламы.

После проведения брифа, изучив основные характеристики ЦА, мы решили создать лендинг и запустить рекламу в Google. Стояла задача получить как можно больше качественных лидов по приемлемой цене.

Процесс

После создания сайта и перевода на английский язык. Мы приступили к сбору семантики. Проанализировав цену клика по ключам, мы поняли что лучше использовать 5-10 горячих запросов с точным соответствием, чтобы получить желаемый результат.

Собрав семантику, мы приступили к написанию объявлений. Сделали 2 группы объявлений, по террасам и заборам. В каждую группу добавили по 2 объявления с наиболее продающим текстом.

Начали приходить первые лиды. Но цена лида была высокой. Потом мы исключили ключи, которые не принесли заявок. В итоге количество лидов увеличилось, а цена лида уменьшилась.

Результат за 1 месяц работы:

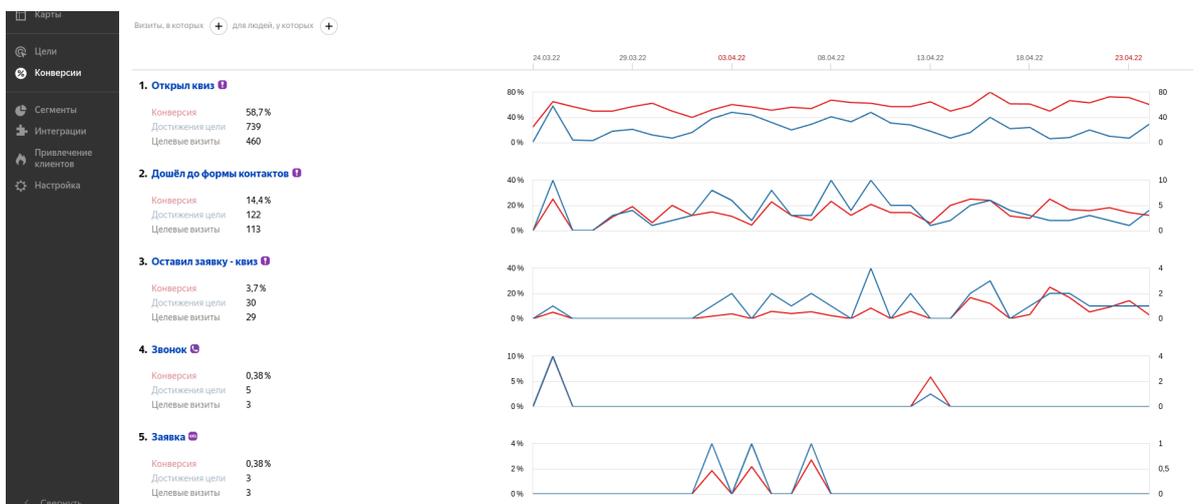
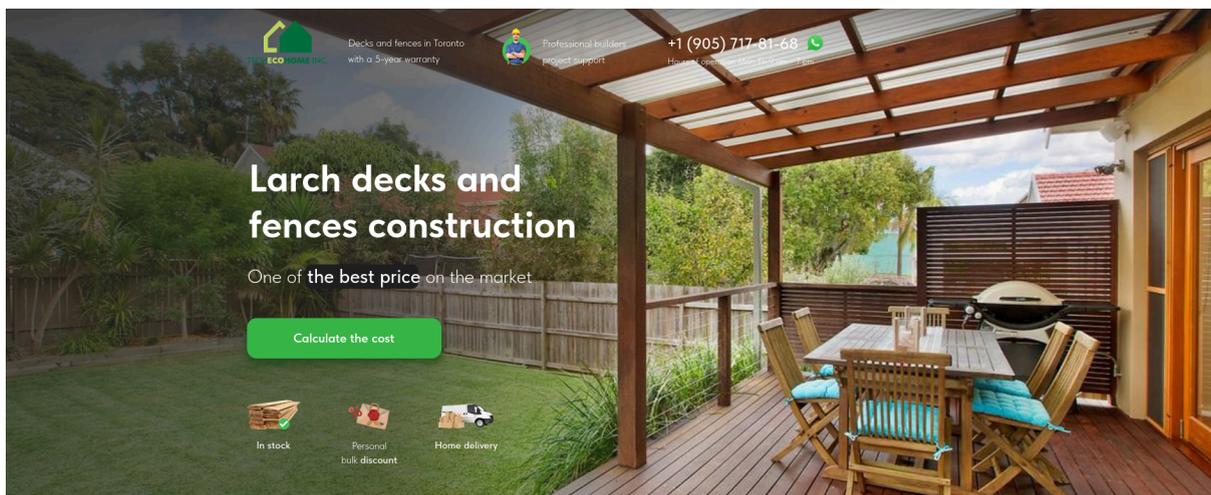
Гео - Торонто

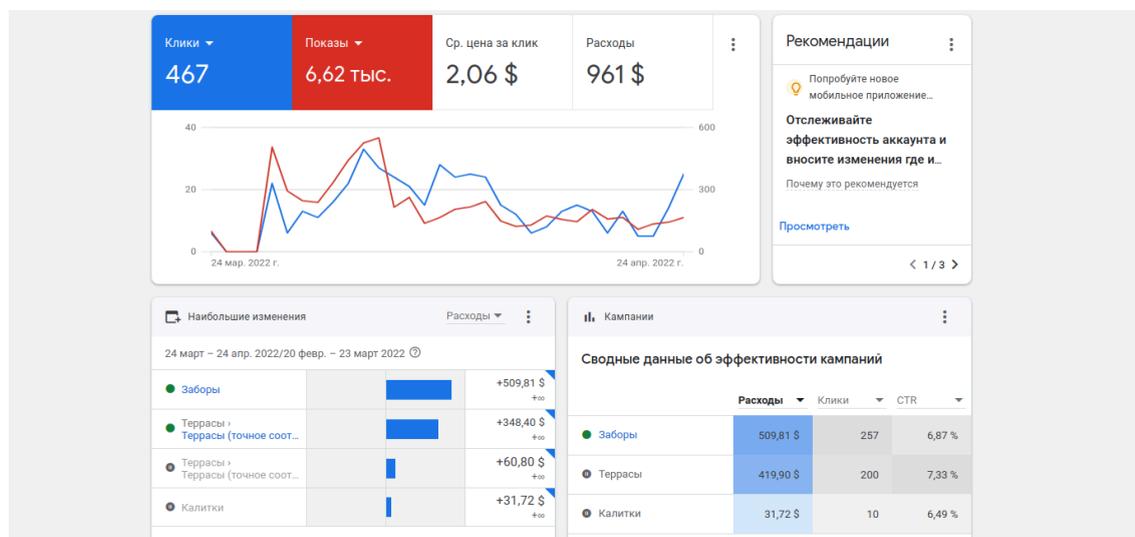
Реклама - Google

Площадки - Поиск

Средний чек	От 5000\$
Кол-во заявок	40
Кол-во продаж	3
Цена заявки	25\$
Цена продажи	333\$
Рекламный бюджет/ мес	1000\$

[Ссылка со скринами статистики](#)





9. Санэпидемстанция - Обработка от насекомых и грызунов

Старт

Собственник компании, Руслан, увидел нашу рекламу в Яндекс Директ и обратился за настройкой рекламной кампании.

Стояла задача получить уменьшить цену лида с 4000 руб. до 1500-2000 руб.

<https://санэпидемстанция-москвы.рф/dezinfekciya> - целевая страница

Процесс

После сбора и согласования семантического ядра, мы приступили к настройке рекламы.

Также было принято решения сделать первый экран для целевой страницы, чтобы повисить конверсию сайта.

Сделали 3 рекламных кампании, Поиск - МСК, Поиск - область + РСЯ.

Собрали и согласовали семантику более чем из 1000 слов, использовали только точное соответствие ключей. Разбили ключи на группы в зависимости от вида насекомых.

Написали объявления для Поиска и РСЯ и запустили рекламу. Цена лида сразу оказалась ниже чем у клиента на прошлом рекламном аккаунте. Так как в нашей РК мы четко распределили бюджет между кампаниями, выставили ставки в ручную и грамотно разбили объявления на группы.

Уже через неделю была желаемая для клиента цена лида 2000 рублей. В последующем цена лида постепенно понижалась.

Результат за 1 месяц работы:

Гео - Москва и область

Реклама - Yandex

Площадки - Поиск + РСЯ

Кол-во заявок	250
Кол-во продаж	160
Цена заявки	2000 руб.
Цена продажи	3125 руб.
Рекламный бюджет/ мес	500 000 руб.

https://drive.google.com/drive/folders/1b83Wr7U6Z93RPBRXCyXUNeN_4ksLGvi8?usp=sharing

- ссылка со скринами статистики

САНЭПИДЕМСТАНЦИЯ МОСКВЫ Уничтожение насекомых, грызунов, вредителей и запахов в г. Москва и области. **Круглосуточно** Без выходных. **+7 (495) 297-87-24**

Уничтожим насекомых за 3 часа в Москве и области с гарантией 1 год от 1500 Р

Наши препараты гипоаллергенны, прошли проверку и сертифицированы

Узнайте стоимость обработки прямо сейчас

Перезвоним в течении 5 минут

Введите контактный телефон

УЗНАТЬ СТОИМОСТЬ ОБРАБОТКИ

10. Недвижимость Дубай

Старт

Маргарита увидела нашу рекламу в Яндекс Директ и обратилась за настройкой рекламной кампании.

Стояла задача получить заявки на покупку недвижимости в Дубае от 250 000\$

Целевой страницы не было.

Процесс

Тщательно изучив целевую аудиторию, мы решили создать первый экран + квиз с тематическими вопросами.

Страница получилась такой: <https://panorama-estate.com/>

После сбора и согласования семантического ядра, мы приступили к настройке рекламы.

Настроили рекламу в Поиске и РСЯ с оплатой за клик и оплатой за конверсии. Реклама в поиске провалилась, т.к. клики стояли дорого, а заявок не было. В итоге мы сосредоточили все усилия на РСЯ и отключили поиск. В РСЯ проводили A/B тесты объявлений, ориентируясь на показатели.

Первые заявки пошли практически сразу, но их цена была в районе 2500 рублей, постепенно снижая цену заявки, мы добились стоимости 1000 рублей за заявку через 10 дней после запуска.

В последующем удерживали цену заявки в районе 1000 рублей, т.к. данная цена полностью устраивала клиента.

Результат за 1 месяц работы:

Гео - РФ

Реклама - Yandex

Площадки - РСЯ

Кол-во заявок	92
Цена заявки	1086 руб.
Рекламный бюджет/ мес	100 000 руб.

<https://drive.google.com/drive/folders/1fVpQh-f38WrbLdmKAтB2ZC1d34ZWlrhR?usp=sharing>

- ссылка со скринами статистики

PANORAMA

Профессиональная помощь по подбору и покупке недвижимости в Дубай и ОАЭ

Задайте вопрос прямо сейчас

РАБОТАЕМ БЕЗ КОМИССИИ

ПОЛУЧИТЕ ПОДБОРКУ НЕДВИЖИМОСТИ В ДУБАЙ И ОАЭ ПОД ВАШИ ЦЕЛИ

ПОЛУЧИТЬ ПОДБОРКУ НЕДВИЖИМОСТИ

Пройдите тест и заберите свои 4-е подарка

Подборка актуальных объектов

Консультация специалиста по недвижимости

Экскурсия по эксклюзивным объектам

Специальные цены от застройщика

11. Вскрытие замков

Старт

Евгений увидел нашу рекламу в Яндекс Директ и обратился за созданием сайта, а также настройкой контекстной рекламы.

Стояла задача получить заявки на вскрытие и замену замков в районе 1000 рублей за лид.

Процесс

Сначала мы создали одностраничный лендинг.

Страница получилась такой: <https://openlock-msk.ru/>

Собрали семантическое ядро на 700 фраз с точным соответствием слов.

После согласования приступили к настройке рекламы. Создали кампанию в Поиске с оплатой за клик. Результаты не заставили себя долго ждать.

Первые заявки клиент получил уже в первый день запуска рекламы. Цена заявки была чуть больше 1000 рублей.

Внеся небольшие корректировки мы добились цены в 1000 рублей за заявку.

Результат за 1 месяц работы:

Гео - Москва

Реклама - Яндекс

Площадки - Поиск

Кол-во заявок	29
Кол-во продаж	15

Цена заявки	1025 руб.
Цена продажи	1982 руб.
Рекламный бюджет/ мес	29 743 руб.

<https://drive.google.com/drive/folders/17qa5o9AAcvLbQKrdTHYZcDcGchUE4niM?usp=sharing>

- ссылка со скринами статистики

Вскрытие, установка и замена замков в Москве и области от 700 руб.

Решим вашу проблему быстро и аккуратно



Срочный выезд

Приезд мастера от 15 минут или в удобное для Вас время



10 лет на рынке

Вскрываем замок без повреждений двери и предоставляем гарантию на выполненные работы



Работаем по всей Москве и Московской области

Наши мастера находятся в каждом районе города и имеют опыт работы более 5 лет

Закажите звонок

Менеджер свяжется с вами в течение 5 минут

Как к вам обращаться

Ваш телефон

Отправить

Нажимая на кнопку, вы соглашаетесь с нашей политикой конфиденциальности



12. Диджитал Карамель - Монетизация сайтов

Старт

Менеджер компании Диана, увидела нашу рекламу в Яндекс Директ и обратилась за настройкой контекстной рекламы. Стояла задача настроить баннерную рекламу в РСЯ, а также рекламу в Поиске по России и СНГ.

Процесс

После сбора и согласования семантического ядра, мы приступили к настройке рекламы.

С предоставленными баннерами мы настроили рекламу в РСЯ, разделив на 2 кампании по России и СНГ. После согласования объявлений, мы настроили рекламу в поиске, также разделив на 2 кампании.

Общий дневной бюджет на все компании, не должен был превышать 1000 рублей в день.

После запуска кампании начали вести себя по разному. В РСЯ по РФ конверсий почти не было, в тоже время по СНГ их было много. Обратная ситуация наблюдалась в Поиске.

В итоге мы решили оставить только 2 кампании РСЯ по СНГ, и Поиск по РФ.

Также запустили кампании с оплатой за конверсии по всем направлениям.

В итоге за месяц мы получили за месяц 58 конверсий по цене в районе 400 рублей.

Результат за 1 месяц работы:

Гео - Россия + СНГ

Реклама - Yandex

Площадки - Поиск + РСЯ

Кол-во заявок	58
Цена заявки	433 руб.
Рекламный бюджет/ мес	25 115 руб.

https://drive.google.com/drive/folders/1zTrAc3sBST9U-NXzUKYwW1eQAYWZ5_UI?usp=sharing

- ссылка со скринами статистики

С A R A M E L
АГЕНТСТВО ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

ГЛАВНАЯ О НАС ФОРМАТЫ РЕКЛАМОДАТЕЛЯМ RU Личный кабинет

Доверенное лицо в сфере монетизации трафика

НЕ ТЕРЯЙТЕ ВРЕМЕНИ. РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ

Ваш сайт

Адрес электронной почты

Я принимаю публичную оферту

РЕГИСТРАЦИЯ

СИЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ - СИЛЬНАЯ МОНЕТИЗАЦИЯ

Yandex Google Ads @mail.ru group smart district m adtelligent

CRITEO xandr ilioTM RTE Sape PubMatic rubicon

Мы знаем, что у Вас есть вопросы :) Напишите нам

13. TechEcoHome - Бетонные конструкции

Старт

Собственник компании, Андрей, нашел наше агентство по рекомендациям от знакомых и обратился за созданием сайта и настройкой рекламы.

После проведения брифа, изучив основные характеристики ЦА, мы решили создать лендинг и запустить рекламу в Google. Стояла задача получить как можно больше качественных лидов по приемлемой цене.

Процесс

После создания сайта и перевода на английский язык. Мы приступили к сбору семантики. У нас уже был опыт работы с похожими проектами в Канаде, поэтому мы понимали по каким ключам будет наибольшая конверсия. В итоге собрали семантику на 35 самых конверсионных ключевых слов.

Собрав семантику, мы приступили к написанию объявлений.

Разбили объявления на группы, по виду бетонных работ. В каждую группу добавили по 2 объявления с наиболее продающим текстом.

Начали приходить первые лиды. Но цена лида была в районе 40CA\$. Поэтому мы настроили учёт конверсий в кабинете Google Ads и запустили ещё одну кампанию на тест с оптимизацией по конверсиям. В итоге количество конверсий увеличилось на 30%, а цена лида упала в 2 раза.

Такой результат полностью устроил заказчика.

Результат за 1 месяц работы:

Гео - Торонто

Реклама - Google

Площадки - Поиск

Средний чек	От 5000\$
Кол-во заявок	16
Кол-во продаж	2
Цена заявки	28 CA\$
Цена продажи	227 CA\$
Рекламный бюджет/ мес	455 CA\$

[Ссылка со скринами статистики](#)

14. Utims A3

Старт

Собственник компании увидел нашу рекламу в Яндекс Директ и обратился за настройкой рекламной кампании.

Стояла задача получить как можно больше заявок на покупку аппарата для смас лифтинга

<https://estheticpartner.ru/utims-a3> - целевая страница

Процесс

После сбора и согласования семантического ядра, мы приступили к настройке рекламы.

Сделали 4 рекламных кампании, Поиск + РСЯ с оплатой за клик и Поиск + РСЯ с оплатой за конверсию.

При оплате за клик, мы использовали точное соответствие, при оплате за конверсию широкое соответствие (так как за клики деньги не списываются, слива бюджета не происходило)

Такая стратегия дала свой результат, и мы стали получать заявки из всех 4 кампаний, по выгодной для клиента цене

Результат за 1 месяц работы:

Гео - РФ

Реклама - Яндекс

Площадки - Поиск + РСЯ

Средний чек	От 2.5 млн. руб.
Кол-во заявок	29
Кол-во продаж	3
Цена заявки	1500 руб.
Цена продажи	14 333 руб.
Рекламный бюджет/ мес	43 000 руб.

<https://drive.google.com/drive/folders/1Zhba8cg4xaZ-ti9nvvVoQweNvRBw9YkP?usp=sharing>

- ссылка со скринами статистики

15. ReOxy

Старт

Собственник компании увидел нашу рекламу в Яндекс Директ и обратился за настройкой рекламной кампании.

Стояла задача получить как можно больше заявок на покупку аппарата для смас лифтинга

<https://reoxymed.ru/> - целевая страница

Процесс

После сбора и согласования семантического ядра, мы приступили к настройке рекламы.

Сделали 4 рекламных кампании, Поиск + РСЯ с оплатой за клик и Поиск + РСЯ с оплатой за конверсию.

При оплате за клик, мы использовали точное соответствие, при оплате за конверсию широкое соответствие (так как за клики деньги не списываются, слива бюджета не происходило)

Такая стратегия дала свой результат, и мы стали получать заявки из всех 4 кампаний, по выгодной для клиента цене

Результат за 1 месяц работы:

Гео - РФ

Реклама - Яндекс

Площадки - Поиск + РСЯ

Средний чек	От 2.2 млн. руб.
Кол-во заявок	16
Кол-во продаж	2
Цена заявки	2200 руб.
Цена продажи	17 500 руб.
Рекламный бюджет/ мес	35 000 руб.

<https://drive.google.com/drive/folders/1OG3O-WHPt1XeOw0Rei0NxiKDhUoyY2Re?usp=sharing>

- ссылка со скринами статистики

16. Центр вакцинопрофилактики

Старт

Собственник компании увидел нашу рекламу в Яндекс Директ и обратился за настройкой рекламной кампании.

Стояла задача получить как можно больше звонков для записи на вакцинацию

<https://mcvip.ru/> - целевая страница

Процесс

После сбора и согласования семантического ядра, мы приступили к настройке рекламы.

Сделали только рекламу в Поиске с оплатой за клик, так как РСЯ использовать в этой сфере не имело смысла.

Использовали только точное соответствие ключевых слов, чтобы избежать слива бюджета.

Такая стратегия дала свой результат и звонки пошли сразу после запуска рекламы.

Результат за 1 месяц работы:

Гео - Москва

Реклама - Yandex

Площадки - Поиск

Средний чек	10.000 руб.
Кол-во заявок	61
Кол-во продаж	17
Цена заявки	464 руб.
Цена продажи	1647 руб.
Рекламный бюджет/ мес	28 000 руб.

<https://drive.google.com/drive/folders/107H93rM4RdxnBhsgF8mQAJ7VhoUyrXgd?usp=sharing>

- ссылка со скринами статистики

17. DIY Service - Аутсорсинг продаж, аутсорсинг персонала, мерчандайзинг

Старт

Менеджер компании, Рафаэль, нашел наше агентство по рекомендациям от знакомых и обратился за созданием многостраничного сайта и настройкой рекламы.

После проведения брифа, изучив основные характеристики ЦА, и цели компании, мы решили создать многостраничный сайт в фирменном стиле и запустить рекламу в Яндекс Директ. Стояла задача привлечь крупных клиентов (сетевые магазины, производителей продукции и др.)

Процесс

После разработки дизайна и создания сайта, мы приступили к сбору семантики. Собрали все возможные целевые ключи по данной тематике.

Собрав семантику, мы приступили к созданию рекламных кампаний и написанию объявлений. Сделали отдельные рекламные кампании по каждому направлению, также разделив их на Поиск и РСЯ, с оплатой за клик и за конверсию.

Сделали 2 варианта объявлений на A/B тест в каждой кампании. Выбрали точное соответствие ключевых слов, чтобы показываться только целевой аудитории. Назначили максимальные ставки для них.

Через неделю начали приходить первые лиды, в виде звонков и заявок с форм на сайте. В целом качество заявок устроило заказчика и мы продолжили работы по увеличению количества лидов и оптимизации рекламной кампании.

Результат за 1 месяц работы:

Гео - РФ

Реклама - Яндекс

Площадки - Поиск + РСЯ

Newton

Агентство привлечения клиентов

Средний чек	От 1 000 000 руб.
Кол-во заявок	14
Цена заявки	2 000 руб.
Рекламный бюджет/ мес	28 000 руб.

https://drive.google.com/drive/folders/14r1gpMJ-KgjLXWD7WVxPYxor_YJL4dHz?usp=sharing

- ссылка со скринами статистики

18. ВНЖ Венгрии Болгарии

Старт

Собственник компании, Татьяна, увидела нашу рекламу в Яндекс Директ и обратилась за созданием сайта и настройкой рекламы.

После проведения брифа, изучив основные характеристики ЦА, и цели компании, мы решили создать по 1 лендингу на каждое направление и запустить рекламу в Яндекс Директ. Стояла задача привлечь потенциальных клиентов, которых интересует получение ВНЖ в данных странах.

Процесс

После разработки дизайна и создания сайтов, мы приступили к сбору семантики.

Собрали все возможные целевые ключи по данной тематике.

Собрав семантику, мы приступили к созданию рекламных кампаний и написанию объявлений. Сделали отдельные рекламные кампании по каждому направлению, также разделив их на Поиск и РСЯ, с оплатой за клик и за конверсию. Сделали 2 варианта объявлений на A/B тест в каждой кампании.

После запуска первые лиды были из поиска по целевым ключам, но их было мало и они стоили дорого. В РСЯ с оплатой за клик лидов не было.

Мы решили сделать основной стратегией рекламной кампании РСЯ с оплатой за конверсию. РСЯ с оплатой за клик мы отключили и начали обучать алгоритмы по цене 1000 рублей за лид.

Начали активно приходиться заявки, после этого мы постепенно снижали цену до 300 рублей за лид. В итоге мы получили много целевых лидов по максимально выгодной цене. Рекламу в поиске мы также отключили, так как РСЯ работало намного эффективнее.

Результат за 1 месяц работы:

Гео - РФ, Беларусь

Реклама - Яндекс

Площадки - РСЯ

Средний чек	От 200 000 руб.
Кол-во заявок	154
Цена заявки	345 руб.

Рекламный бюджет/ мес	53 200 руб.
-----------------------	-------------

https://drive.google.com/drive/folders/1ljdM17t3zAAJBI9wIw0H8V6xUHIn2L_F?usp=sharing

- ссылка со скринами статистики

19. Бизнес Форум в Москве

Результат за 2 месяца работы:

Гео - РФ

Реклама - Яндекс

Площадки - Поиск + РСЯ

Средний чек	От 25 000 руб.
Кол-во броней	20
Подписки в ТГ	359
Цена брони	20 500 руб.
Цена подписки	1 142 руб.
Рекламный бюджет/ мес	410 000 руб.

<https://drive.google.com/drive/folders/1ctRnG0uYNOo9TZOzc-63E9RWeo3caaXO?usp=sharing>

- ссылка со скринами статистики

20. Релокация бизнеса, резидентская виза Дубай

Результат за 1 месяц работы:

Гео - Не ограничено

Реклама - Yandex + Google

Площадки - Поиск + РСЯ

Средний чек	От 5 000 \$
Кол-во заявок	111
Цена заявки	6,37 \$
Рекламный бюджет/ мес	708 \$

Исходная ситуация:

К нам обратилась заказчица Мария. Она занимается получение резидентской визы в Дубай. До этого она обратилась в другое агентство за настройками рекламы, ей настроили рекламу, но не смогли пройти модерацию.

Поэтому она обратилась к нам решением.

О нас:

Мы специализируемся на прохождении модерации в сложных нишах. У нас большой опыт в сфере медицины, криптовалюты и получении гражданства.

Мы знаем правила систем, умеем общаться и дружить с модерацией, знаем как обойти правила, при необходимости.

Также мы работаем не на прямую, а через рекламную систему елама, поэтому у нас собственная модерация независимая от Яндекс и Google.

Задача:

Настроить рекламу Яндекс и Google, на получения резидентской визы в Дубай
, пройти модерацию и получать целевые заявки

Что было сделано:

Мы начали с аудита сайта и рекламы. Пообщались с модерацией, увидели причины бана и исправили формулировки.

Настроили рекламу в Яндекс и Google на русском и английском языке. Сразу же прошли модерацию, и получили за месяц 111 заявок по шесть долларов.

Также мы обошли оплату НДС, так как у заказчице была зарубежная компания зарегистрирована в Дубай поэтому она не платила НДС 20%

Результат:

Пройденная модерация, настроенная реклама и поток из 111 заявок по 6,37 \$

<https://drive.google.com/drive/folders/1j9lYNJaiKGdeSISilNn-M9LJmJCbYjyg?usp=sharing>

- ссылка со скринами статистики

21. Тур Экам

Результат за 2 месяца работы:

Гео - РФ

Реклама - Yandex + VK

Площадки - Поиск + РСЯ

Средний чек	300 000 руб.
Кол-во заявок	32
Цена заявки	2 302 руб.
Рекламный бюджет	75.000 руб.

https://drive.google.com/drive/folders/1U9KTYK53FeDjWO_ajCX1hRzefmIX1-Ei?usp=sharing

- ссылка со скринами статистики

Исходная ситуация:

К нам по рекомендации обратились заказчики Андрей и Ольга, они представители духовной школы Экам в России.

Экам - это храм и духовная школа в Индии, среди их учеников Хью Джекман, Энтони Роббинс и другие.

До этого в Россию привозили некоторых учителей из этой школы и собирали небольшие на их выступление.

В этот раз они решили собрать группу для выезда в храм в Индии и прохождения полноценной программы.

Задача:

Собрать группу 12 человек из России для недельного тура в храм Экам в Индии. Стоимость поездки - 300.000 руб.

Что было сделано:

Сайт:

Мы проанализировали имеющийся сайт школы и решили создать отдельную страницу именно по этой поездке.

<https://ooacademy.ru/tour> (по сайту как по altasales напиши структуру и тд)

Трафик:

Мы проанализировали аудиторию и решили запустить рекламу Яндекс и ВКонтакте. Так же увидели, что Экам - малоизвестное направление в России и его не ищут, поэтому решили использовать близкие по смыслу запросы.

ВКонтакте мы собрали аудиторию из групп по медитациям и поездкам в Индию.

В Яндексе так же использовали ключевые слова вроде "поездка на медитацию в Индию" "тур по медитации"

Результат:

За 2 месяца мы получили 32 заявки по 2300 руб. и полностью собрали группу из 12 человек. Общая выручка запуска составила 3,6 млн. руб.

Сейчас заказчики готовят запуск второго потока.

22. Estateforinstambul

Результат за 1 месяц работы:

Гео - РФ

Реклама - Яндекс

Площадки - Поиск + РСЯ

Средний чек	От 150 000 \$
Кол-во заявок	17
Цена заявки	51 \$

Рекламный бюджет/ мес	875 \$
-----------------------	--------

<https://drive.google.com/drive/folders/1P8APQjeQxNuAhAtTRcnEaInWhLE0ZC1y?usp=sharing>

- ссылка со скринами статистики

Исходная ситуация:

К нам обратился заказчик - Турецкий застройщик в Стамбуле. Они решили выйти на Российский рынок и обратились к нам за помощью в этой задаче.

Задача:

Настроить рекламу Яндекс на покупку апартаментов в новом ЖК в стамбуле и получить целевые заявки.

Что было сделано:

Мы начали с изучения сайта. Он был сделан на турецком языке, поэтому сперва мы помогли сделать перевод на русский + написали правки для увеличения конверсии.

Даже после правок сайт показывал низкую конверсию, поэтому мы заменили его на квиз и конверсия выросла в 3 раза.

Далее приступили к настройке рекламы в Яндекс.Директ.

Взяли у заказчика 15 самых целевых ключевых запросов, на основе этих запросов и сайта мы вручную собрали все доступные ключевые запросы, получили семантическое ядро и согласовали его заказчиком.

Далее мы разбили ключевые запросы по группам и для каждой группы создали уникальное объявление, нарисовали баннеры для РСЯ и также согласовали с заказчиком.

После этого мы создали несколько рекламных компаний с разными стратегиями - в поиске, в РСЯ, с оплатой за клик и оплатой за конверсию.

Поставили корректировки по полу, возрасту, устройству. Подключили яндекс.метрику и настроили цели, чтобы цели передавались в оплату за конверсии и алгоритмы корректно обучались.

Результат:

По итогу получили 17 заявок по 51 \$ на покупку недвижимости в Стамбуле от 150.000 долларов

23. Недвижимость Турция Sales Pro

Результат за 1 месяц работы:

Гео - РФ

Реклама - Яндекс

Площадки - Поиск + РСЯ

Средний чек	От 1 700 000 руб.
Кол-во заявок	18
Цена заявки	4 390 руб.
Рекламный бюджет/ мес	79 026 руб.

https://drive.google.com/drive/folders/1W_0IR-fdmt9pHbk1t2nZlOlXC6a0L7-S?usp=sharing

- ссылка со скринами статистики

Исходная ситуация:

После нашего кейса по продвижению недвижимости в Стамбуле нас нашел заказчик из другого агентства недвижимости. Но он работал не только в Стамбуле, а уже по всей Турции.

Задача:

Настроить рекламу Яндекс на покупку недвижимости в Турции и получать целевые заявки.

Что было сделано:

Взяли у заказчика 15 самых целевых ключевых запросов, на основе этих запросов и сайта мы вручную собрали все доступные ключевые запросы, получили семантическое ядро и согласовали его заказчиком.

Далее мы разбили ключевые запросы по группам и для каждой группы создали уникальное объявление, нарисовали баннеры для РСЯ и также согласовали с заказчиком.

После этого мы создали несколько рекламных компаний с разными стратегиями - в поиске, в РСЯ, с оплатой за клик и оплатой за конверсию.

Поставили корректировки по полу, возрасту, устройству. Подключили Яндекс.метрику и настроили цели, чтобы цели передавались в оплату за конверсии и алгоритмы корректно обучались.

Результат:

По итогу за 1 месяц получили 18 заявок по 4.390 руб. на недвижимость от 1,7 млн. руб.

24. Дом Кузнецов

Результат за 1 месяц работы:

Гео - Москва и область

Реклама - Яндекс

Площадки - Поиск + РСЯ

Средний чек	От 100 000 руб.
Кол-во заявок	10
Цена заявки	1 421 руб.
Рекламный бюджет/ мес	14 218 руб.

<https://drive.google.com/drive/folders/1kjb3jK24c234A-M-oOvcMJoOvLDfVdE?usp=sharing>

- ссылка со скринами статистики

Исходная ситуация:

Алексей, заказчик, нашел нас по рекламе в интернете и обратился за помощью в настройке контекстной рекламы.

Его компания производит кованые изделия из металла на заказ. У них работали несколько сайтов и приносили заказы только по SEO, а к нам обратились за помощью в настройке контекстной рекламы.

Задача:

Построить дополнительный источник заявок из рекламы Яндекс и получать целевые заявки.

Что было сделано:

Мы посмотрели сайты и выбрали самый подходящий под рекламу. + дали правки по сайту по повышению конверсии и после этого запустили рекламу.

Взяли у заказчика 15 самых целевых ключевых запросов, на основе этих запросов и сайта мы вручную собрали все доступные ключевые запросы, получили семантическое ядро и согласовали его заказчиком.

Далее мы разбили ключевые запросы по группам и для каждой группы создали уникальное объявление, нарисовали баннеры для РСЯ и также согласовали с заказчиком.

После этого мы создали несколько рекламных компаний с разными стратегиями - в поиске, в РСЯ, с оплатой за клик и оплатой за конверсию.

Поставили корректировки по полу, возрасту, устройству. Подключили Яндекс.метрику и настроили цели, чтобы цели передавались в оплату за конверсии и алгоритмы корректно обучались.

Newton

Агентство привлечения клиентов

Результат:

По итогу за 1 месяц получили 10 заявок по 1 421 руб. на кованые изделия от 100 000 руб.

Newton

Агентство привлечения клиентов

Есть вопрос ? Ответим в течении 5 минут!

sales@newton-marketing.ru

[+7 \(999\) 915-85-43](tel:+7(999)915-85-43)

[Telegram](#)

[Whatsapp](#)

<https://newton-marketing.site/>