DIGITAL ROMANOV

+7 (499) 288-83-32
info@digital-romanov.ru

# ПОСРЕДНИК С КИТАЕМ

B2B ЛОГИСТИКА И ОПТ | СНИЖЕНИЕ CPL В 10 РАЗ | АНТИКРИЗИС

> Как мы снизили стоимость B2B-заявки с 13 000 ₽ до 805 ₽, пережили требование вернуть деньги и перевели конфликт в прочное бизнес-партнерство

## ✕ ТОЧКА А (КАТАСТРОФА)

| | |
|---|---|
| CPL В РСЯ | ~13 000 ₽ |
| СЕМАНТИКА | 340 ключей |
| ОТДЕЛ ПРОДАЖ | Слив лидов |

Январь 2024. Бюджет улетал в трубу из-за поверхностной семантики и отсутствия минусовки. Бизнес-модель не учитывала LTV, а отдел продаж не понимал приоритетности заявок.

## ✓ ТОЧКА Б (СИСТЕМА)

| | |
|---|---|
| ФИНАЛЬНЫЙ CPL | 805 ₽ |
| СЕМАНТИКА | 1 450 ключей |
| ЦЕЛЕВЫЕ ЗАЯВКИ | ~85% |

Перезапуск в 2025 году. Кампании разбиты на 10 сегментов. Лучшая группа «Искали посредников» дала 108 лидов по 741 ₽ с CR 21,22%.

## ХРОНОЛОГИЯ И РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТА

1. **Техническая база**
Переписали объявления, расширили ядро в 5 раз и обновили лендинг, объяснив механику услуги. CPL упал до 2 600 ₽.

2. **Автостратегии**
Запустили 8 автостратегий по Метрике, отфильтровав мертвые ключи. CPL падал ежемесячно: 1312 ₽ (Окт) → 805 ₽ (Дек).

3. **Кризис и ультиматум**
В феврале пришло сообщение: «Минус 1,7 млн. Верни деньги». Клиент не учел Китайский Новый год и проигнорировал просьбы пополнить бюджет.

4. **Переход в партнерство**
Мы не стали оправдываться. Вернули часть оплаты как жест ответственности, показали факты и перезапустили работу по-взрослому: с созвонами и аналитикой.

| 805 ₽ | 10,84% | 191 шт. | x10 |
|---|---|---|---|
| ФИНАЛЬНЫЙ CPL | CTR ПОИСКА | ЦЕЛЕВЫХ ЛИДОВ (МАРТ-АПР) | СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ ЛИДА |

> Рекламу часто закрывают не из-за её слабости, а из-за бизнес-модели. Без расчета LTV всё остальное бессмысленно, а отдел продаж — критическая точка потери прибыли.

8 ЛЕТ ЭКСПЕРТИЗЫ | 300+ ПРОЕКТОВ

Romanov Digital © 2026
ИНН: 667014537064