

# РЕМОНТ ОКОН (B2C)

ЕКАТЕРИНБУРГ И ОБЛАСТЬ

ЯНДЕКС + GOOGLE

ROMI X7.2

Как в локальных бытовых услугах превратить бюджет в 50 000 Р в 360 000 Р выручки за счет прозрачной упаковки и жесткой фильтрации трафика

## ✗ ТОЧКА А (ХАОС)

ИСТОЧНИКИ **Avito / 2ГИС**САЙТ **Отсутствует**ПОТОК ЗАЯВОК **Нестабильный**

Система привлечения отсутствовала. Поисковая реклама не велась, конвертировать трафик было некуда из-за отсутствия сайта.

## ✓ ТОЧКА Б (СИСТЕМА)

ПОЛУЧЕНО ЗАЯВОК **140 лидов**ЗАКРЫТО СДЕЛОК **60 договоров**ВЫРУЧКА **360 000 Р**

Создан конверсионный сайт. В пике поступало до 10 заявок в день, а каждая вторая заявка (43%) переходила в реальную сделку.

## АРХИТЕКТУРА РЕШЕНИЯ

1

### Упаковка доверия

Сделали сайт с реальными отзывами, фотографиями мастеров и прозрачными ценами. Доверие — главный фактор в B2C.

2

### Жесткие тесты

Запустили РСЯ с квизом. Увидели клики без заявок — моментально отключили канал, чтобы не сливать бюджет.

3

### Горячий Поиск

Сконцентрировались на Директе. Докрутили семантику так, что CPL в пике упал до рекордных 200 Р.

4

### Подключение Google

Запустили Google Ads по обкатанной связке. Лиды шли стабильно, стоили дешевле, обеспечивая дополнительный объем.

**50 000 Р**

РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ

**140**

ВСЕГО ЗАЯВОК

**833 Р**

СТОИМОСТЬ 1 СДЕЛКИ (CPS)

**x7.2**

ОКУПАЕМОСТЬ РЕКЛАМЫ

В нишах локальных бытовых услуг решает честный оффер и скорость реакции, а не агрессивный маркетинг. Мы доказали, что **грамотная связка «сайт + поиск» превращает 50к в 360к за два месяца.**

Без продуманной воронки и аналитики не спасет даже «бесплатный выезд». Проект стал источником рекомендаций для агентства, потому что результат был достигнут на практике, а не в теории.