

# ФУЛФИЛМЕНТ ЛОГИСТИКА

**B2B ФОРМАТ**

**LTV 3+ МЕС**

**АНТИКРИЗИС**

Вторая точка роста для посредников по работе с Китаем как выстроить партнерство, снизить стоимость лида почти в 8 раз и окупить вложения в 10 раз

## ✗ ТОЧКА А (ОПЫТ ДО НАС)

ЦЕНА ЛИДА (CPL) **40 000 Р**

ЗАЯВКИ **Единичные**

Заказчик пришел после слива бюджета в 200 000 Р. Погоня за дешевыми кликами убивала экономику проекта.

## ✓ ТОЧКА Б (ROMANOV DIGITAL)

ЦЕНА ЛИДА (CPL) **~5 000 Р**

ЛИДЫ **30 обращений**

Фокус на LTV. Всего 3 качественных контракта полностью окупил рекламные инвестиции в 10-кратном размере.

## АРХИТЕКТУРА РЕШЕНИЯ

- 1 Отсечение мусора**  
Запуск с нуля: исключили информационный и нецелевой трафик, мешавший окупаемости.
- 2 Гео-сегментация**  
Выделили Москву в приоритетное направление с жестким контролем ставок.
- 3 Связка с продажами**  
Еженедельные созвоны для доработки скриптов под качество входящих заявок.
- 4 Удержание LTV**  
Офферы адаптированы под долгосрочное сотрудничество (от 3-х месяцев).

**150к Р**

БЮДЖЕТ

**30**

ЦЕЛЕВЫХ ЗАЯВОК

**5000 Р**

РЕАЛЬНЫЙ CPL

**x10**

ОКУПАЕМОСТЬ (ROMI)

Стратегия окупил годовое рекламное бюджет за пару месяцев. 90% заявок оказались полностью целевыми, что позволило заключить **3 крупных контракта на долгосрочное обслуживание.**

В нишах с высоким чеком решает не количество лидов, а **точность позиционирования и прозрачность аналитики** на каждом этапе воронки. Маркетинг — это инвестиция, а не расход.