

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ КЕЙС

B2C / B2B

ПАРТНЕРСКАЯ МОДЕЛЬ

Анти-кейс: как мы вложили 100 000 Р своих денег, привели 285 дешевых лидов, и почему неопытный практикант слил всю потенциальную прибыль

ИДЕАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

СОБРАНО ЛИДОВ **~285 заявок**ЦЕНА ЛИДА (CPL) **350 Р**

Мы работали за %. За 3 дня собрали сайт с конверсией 15% и ядро на 21 547 фраз. Маркетинг сработал на 10/10.

СЛИВ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ

ФАКТ. ЗАКРЫТИЕ **7 сделок**УПУЩЕНО СДЕЛОК **~43 договора**

Консультации доверили практиканту без опыта. Итог первой недели: 20 лидов → 0 продаж. Оправдание компании: «Лиды нецелевые».

АНАТОМИЯ ПРОВАЛА: ГДЕ ПОРВАЛАСЬ ВОРОНКА

- 1 Партнёрская схема**
Мы инвестировали 100 000 Р собственных средств в рекламу под договор % с реально заключенных сделок.
- 2 Глубокий парсинг**
Запустили кампанию на Екатеринбург, используя мощнейшее ядро (21,5к ключей) и отсекая мусорный трафик.
- 3 Катастрофа на телефоне**
Практикант мялся, путался и вызывал недоверие. Входящие горячие запросы (вплоть до миллионных исков) просто сгорали.
- 4 Поздняя реакция**
Когда посадили опытного юриста (2 сделки с 20 консультаций), рекламный бюджет уже был критически истощен.

100к Р

НАШИ ВЛОЖЕНИЯ

350 Р

СТОИМОСТЬ ЛИДА

285

ВСЕГО ЗАЯВОК

7 ШТ.

СДЕЛОК НА ВЫХОДЕ

Нецелевыми лиды сделали внутри компании. Даже миллион рублей вложений в идеальный трафик не даст прибыли, если вместо продаж происходит **имитация консультаций на скорую руку**.

Реклама может привести горячего клиента. Но продать — задача внутри команды. И если там пусто, результат маркетолога сгорит молча. Мы обеспечили прозрачную аналитику и трафик, но маркетинг не компенсирует дыры в отделе продаж.