Лидокол: Директ, который ищет покупателей, а не клики

Ведение Яндекс Директа для длинных сделок и дорогих чеков. Считаем квалы, а не заявки.

В отчёте зелено, в отделе продаж мусор

Лид за 500 ₽ красиво смотрится в отчёте. Пока продажник не позвонит: «просто посмотреть», «ошиблись номером», «а дешевле есть?»

Дешёвый лид съедает бюджет и людей

Считайте не клики, а время продажников и цену сделки.

- Менеджеры выгорают на обзвоне пустых заявок
- Конверсия в сделку падает, цена сделки растёт
- Непонятно, какая кампания даёт квалы, а какая только звонки
- Автостратегия учится на кликах, если ей не дать CRM

Платим за клик дороже, чтобы в продажи шли готовые

Метод конверсионной селекции: семантика под сценарии покупки, объявления и минус-фразы как фильтр, автостратегии учатся на квалах из CRM. Офлайн-конверсии без персональных данных.

Что входит в работу

Восемь вещей, за которые отвечаем каждую неделю.

Семантика по сценариям

Длинные запросы людей, которые уже выбирают, а не мечтают.

Фильтр на входе

Тексты и минус-фразы, в которых случайный человек себя не узнаёт.

Сигналы из CRM

Квалы и сделки уходят в Метрику офлайн-конверсиями, без передачи персональных данных.

Отчёт по квалам

Раз в неделю: лиды, квалы и цена квала по каждой кампании. Не клики и CTR.

Запуск за 2–3 недели, дальше по данным

Первые 2–4 недели стратегия учится. Цена клика может вырасти, предупреждаем до старта.

1

Разбираем воронку

Договариваемся, кто такой квал именно у вас, и где он теряется.

2

Чиним данные

Цели в Метрике, звонки, выгрузка статусов из CRM.

3

Строим структуру

Семантика по сценариям, кампании по сегментам, объявления с точной адресацией.

4

Запускаем и раскачиваем

Обучение стратегий 4–6 недель. Ведём по квалам, а не по лидам.

Кейс: бюджет тот же, квалов почти вдвое больше

Коттеджный посёлок, [укажите регион]. Цифры из отчёта заказчика, название проекта не раскрываем.

56
квалов в месяц было

105
квалов в месяц стало, +88%

−47%
цена квала

220
лидов вместо 128

Гарантируем процесс, не результат

Дневник изменений с причиной каждой правки. Еженедельный отчёт по квалам. Разбор каждой просадки. Кабинет, цели и дневник остаются у вас.

Три тарифа под ваш бюджет

Цены без НДС (НПД). Бюджет платите напрямую в Яндекс, наценку не берём.

Базовый

45 000 ₽

в месяц · запуск 60 000 ₽ · бюджет 150–300 тыс. ₽, один сегмент

- Разбор воронки и критериев квала
- Офлайн-цели из CRM
- Поиск и РСЯ по сценариям
- Чистка запросов и площадок раз в неделю
- Отчёт по квалам раз в неделю

Профи

55 000 ₽ + 7%

в месяц · 7% с бюджета сверх 300 тыс. ₽ · запуск 95 000 ₽

- Всё из «Базового»
- Движок правил на кабинете каждый час
- Склейка звонков с кампаниями
- Тесты объявлений и посадочных

Корпоративный

140 000 ₽ + 5%

в месяц · 5% с бюджета сверх 1,5 млн ₽ · запуск от 160 000 ₽

- Всё из «Профи»
- VK Реклама в том же контуре
- Выделенный аналитик
- Отчёт для руководства
- Созвон каждую неделю

Начните с аудита за 25 000 ₽

Посмотрите нашу работу на своих данных, не подписываясь на ведение. Первый созвон 30 минут бесплатный.

- Аудит кабинета за 25 000 ₽
- Первый созвон 30 минут бесплатный
- Продолжим, каждая правка в кабинете будет в дневнике

Лидокол

+7 967 279-97-79, info@leadokol.ru

leadokol.ru