

# Кейс — Лиды с Яндекс Директа на продажу и установку дверей

За настройкой Директа для ниши по продаже и установке межкомнатных дверей обратился клиент. На момент обращения у него уже был опыт запуска рекламных кампаний, результаты по которым его не устроили.

Для начала был проведен аудит уже настроенных рекламных кампаний. Основной упор в ранее сделанной специалистом настройке был сделан на РСЯ. На почти 6000 руб. расхода по всем открученным кампаниям аналитика зафиксировала 1 конверсию.

Такой результат заказчика не устраивал.

По итогу анализа было предложено выполнить дополнительную отдельную настройку на поиск. Я почти всегда рекомендую на первых этапах запуска отдавать приоритет именно поиску.

Обусловлено это возможностью ясно видеть через системы аналитики, по каким именно запросам идут показы, на каких позициях. Через вебвизор Яндекс метрики возможно даже посмотреть, как конкретный пользователь по конкретному запросу взаимодействовал с сайтом. Помимо аудита рекламных кампаний был также произведен аудит сайта, заказчику были даны рекомендации по доработкам, которые могли бы повысить конверсию. После я приступил к настройке.

При настройке могу сказать, что в нише межкомнатных дверей она не простая. Особенно отмечу сложность работы с семантикой, не столько со списком ключевых слов, сколько с минус-словами. Для понимания в кампанию было добавлено 621 минус-слово. Такой объем минус-слов позволяет сэкономить бюджет заказчика, при этом не сильно потеряв в охватах. В семантику попадает очень много мусорных, не целевых запросов, которые необходимо убирать. При этом не обойтись без средств автоматизации, я использовал анализ ключевых слов Key Collector.

Настройка была выполнена, все объявления прошли модерацию. После я приступил к ведению рекламной кампании. Мониторил по каким запросам идут показы, добавлял ключевые и минус слова, корректировал ставки.

Хочу отметить, что несмотря на тщательную проработку семантики, ведение для данной ниши на мой взгляд является необходимым. Просто настроить Директ и забыть не получится. Вот для примера реальные запросы, по которым шли показы

Поисковый запрос	Показы	Клики	CTR (%)	wCTR (%)	Р
купить межкомнатные двери в томске цвета	2	1	50.00	48.74	
двери для ванной комнаты в томске	1	1	100.00	97.51	
наличники доборы для межкомнатных дверей купить томск	1	1	100.00	97.03	
купить межкомнатную нестандартную дверь в томске	2	1	50.00	49.37	
рото дверь межкомнатная купить томск	1	1	100.00	97.42	
дверь межкомнатная шпон томск	2	1	50.00	60.08	
купить дверь для ванной комнаты	1	1	100.00	92.31	
двери для погреба купить в томске недорого	1	1	100.00	144.42	
изготовление межкомнатных дверей в томске	5	1	20.00	23.04	
двери зеркальные межкомнатные томск	1	1	100.00	92.22	

Среди запросов всё равно попадались специфичные, которые необходимо минусить. А отдельные запросы давали очень недорогие конверсии, их я добавлял в ключевые слова с более высокой ставкой.

По итогу удалось получить следующие **показатели**:

Название	Статус	Бюджет и стратегия	Места	Расход, ₽ ↓	Показы	Клики	Конверсии
		637 700,00 ₽ / нед		23 976,65	70 822	866	27
ировать Статист	❌ Закончились деньги пополнить счёт	1 500,00 ₽ / день Ручное управление ставками	Поиск	18 369,83	4 181	470	27
е двери/РСЯ	■ Кампания или все группы в ней остановлены... запустить	300 200,00 ₽ / нед Оптимизация конверсий (оплата за конверсии)	РСЯ	3 155,99	48 711	242	0
ировать Статист							
е двери/РСЯ (ргет)	■ Кампания или все группы в ней остановлены... запустить	320 000,00 ₽ / нед Оптимизация конверсий (оплата за конверсии)	РСЯ	1 323,91	17 463	118	0
ировать Статист							
е томск	■ Кампания или все группы в ней остановлены... запустить	500,00 ₽ / день Ручное управление ставками	Поиск	949,58	410	32	0
ировать Статист							

За открученные 18 тысяч бюджета мы получили 27 конверсий на сайте. Для сравнения ниже сводные показатели по ранее использованным заказчиком рекламным кампаниям в РСЯ и поиске. Кстати, единственная конверсия, о которой писал выше, почему то в сводной статистике не отображается...

Что касается работы моей настройки, заказчик сообщал, что конверсии, фиксируемые аналитикой, целевые и реклама работает.

На этой позитивной ноте данные кейс и завершим.

Надеюсь, вы нашли для себя в данном материале реальную практическую пользу. Если вам понадобится помощь с настройкой или ведением Директа, обращайтесь. Удачи в делах!