

## 01. CASE STUDY

**КАК ПРИВЕЛИ 227 ЗАЯВОК ПО 331 ₺  
В НИШЕ НАТЯЖНЫХ ПОТОЛКОВ  
И ВЫШЛИ НА ~1,5 МЛН ₺ ОБОРОТА  
ПРИ ЦЕНЕ РЫНКА**

**T-REX DIGITAL // ОТЧЕТ ПО ПРОЕКТУ**

## 02. ВВОДНАЯ

### Клиент и Ниша

/ Ремонт и услуги. Компания по установке натяжных потолков.

### Гео

/ **Казань**. Высокая плотность конкуренции.

### Период работы

/ 1–31 января. Оценка эффективности за один календарный месяц.

### Инфраструктура

/ 4 аккаунта. Распределенная сетка для максимального охвата.

# ЗАДАЧА ПРОЕКТА

Получить стабильный и прогнозируемый поток целевых заявок.

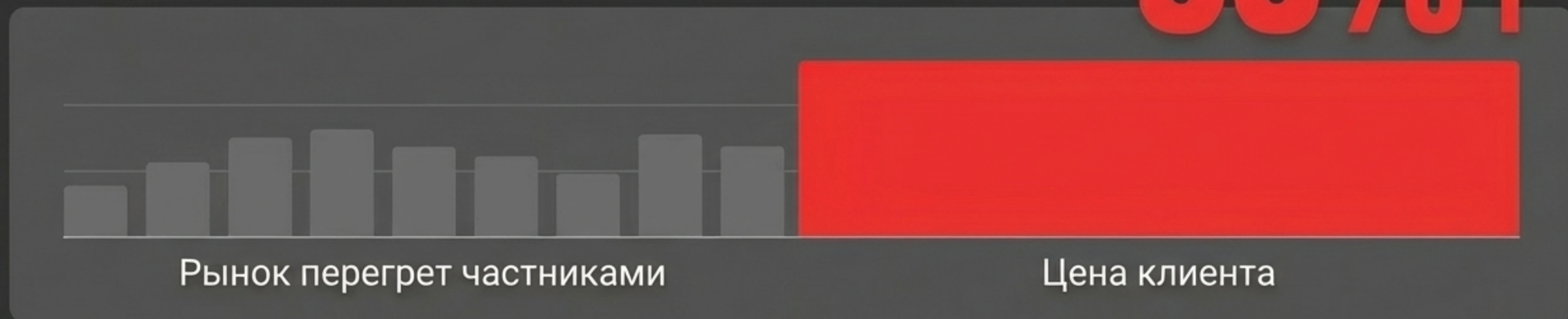
Выстроить систему конкуренции с агрессивным демпингом частных мастеров.

Обеспечить непрерывную операционную загрузку монтажных бригад клиента.

### 03. ПРОБЛЕМА

# ЦЕНОВОЙ БАРЬЕР

33% ↑



В лоб через цену конкурировать невозможно. Средний прайс клиента на 33% выше рынка. Результат стандартного подхода: заоблачная стоимость лида и нестабильный поток. Требовался обходной маневр.

# ЧТО СДЕЛАЛИ (1/2)

## 01

### Бонусная программа Авито

Провели интеграцию с бонусной системой. Итог: получили компенсацию 100% рекламного бюджета, обнулив риски на старте.

## 02

### Архитектура объявлений

Развернули 4 независимых аккаунта. Разработали разные матрицы офферов с бескомпромиссным упором на качество и сервис, а не на цену.

# МАСШТАБ

# 03

## Масштаб и сплит-тесты

Внедрили систему непрерывного A/B тестирования связок текста и визуала для поиска точки максимальной конверсии.

# 04

## Конкурентная отстройка

Выстроили коммуникационную стратегию вокруг доверия, надежности и гарантий. Полностью отстроились от хаоса частных мастеров.

05. РЕЗУЛЬТАТЫ

# РЕЗУЛЬТАТЫ (1 АККАУНТ)

# 227

Полученные контакты (+211%)

Стоимость контакта

331 ₹

Просмотры

1 430 (+222,8%)

Добавления в избранное

168 (+409,1%)

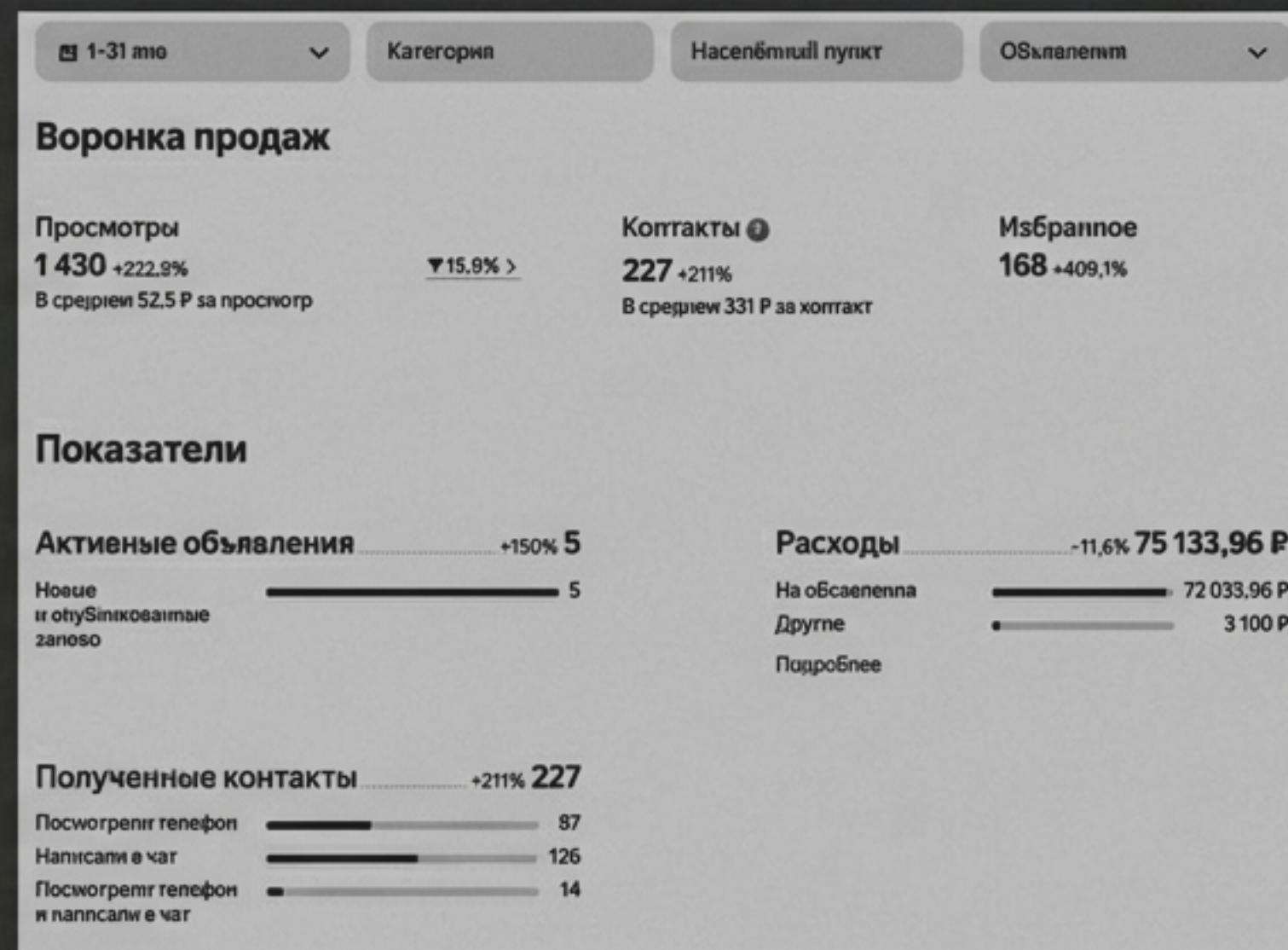
05. РЕЗУЛЬТАТЫ

# СТАТИСТИКА

Расход за период: **75 133 ₹**

Активных объявлений: **5**

Структура обращений:  
**126** целевых чатов,  
**87** прямых звонков.



# ИТОГ ПО ПРОЕКТУ

Средний оборот:

**1 500 000** ₪ в месяц

Успешная генерация стабильного потока и полная загрузка бригад при удержании цены на 33% выше рынка.  
Стратегия качества победила демпинг.