

Кейс:

В 5 РАЗ УВЕЛИЧИЛИ

ЧИСЛО КЛИЕНТОВ

ЗА 4 МЕСЯЦА

сохранив целевой CPQL



Вводные проекта

Клиент	UFirst (ex. English First) - крупнейшая международная школа английского для детей и подростков
Период	Декабрь 2022 - март 2023
Цели	Увеличить количество валидных лидов, в рамках целевого CPQL
Инструменты	Перформанс-инструментарий Яндекс.Директ
Задача	Увеличить число заявок на обучение детей английскому языку после ребрендинга
Вызовы	<ul style="list-style-type: none">• Низкая емкость брендовых запросов после ребрендинга• Низкая конверсия сайта• Выполнение задачи одновременно несколькими агентствами в рамках конкурсного тестирования подрядчиков• Высокая конкуренция в поисковой выдаче• Приоритет на привлечение учеников в офлайн, онлайн – не более 10% от бюджета

Решение: повысили конверсионность на каждом этапе пути пользователя

#1

Улучшили UX/UI посадочных страниц

На основе собственного опыта работы с EdTech-клиентами и анализа поведения пользователей, разработали пул рекомендации для корректировки посадочных страниц и полей формы заявки.

x2 CR

#2

Интегрировали РК с квиз-формами для повышения конверсии входящего трафика

В качестве альтернативы основному сайту, разработали и протестировали три типа посадочных страниц с квизами с разной логикой. Внедрили наиболее эффективный, оценивая по CPL и объему лидов.

+12% лидов
-5% CPL

#3

Оптимизировали кампании в РСЯ на основе данных по валидным лидам из CRM клиента

90% трафика генерировали сетевые РК. Благодаря оптимизации таргетингов и площадок с низким CR в валидный лид мы быстро повлияли на качество трафика.

+80% AR (approval rate) в валидный лид,
-20% CPQL

#4

Связали CRM клиента с Яндекс.Метрикой и начали оптимизироваться по валидной цели

Настроили автоматическую передачу валидных лидов в виде цели между системой аналитики Яндекса и CRM. Перевели часть РК на оптимизацию по валидной цели и позже масштабировали этот подход на все кампании.

-60% CPQL

Результат – x5 рост числа клиентов за 4 месяца

1% → 10%

Рост CR
в валидный лид

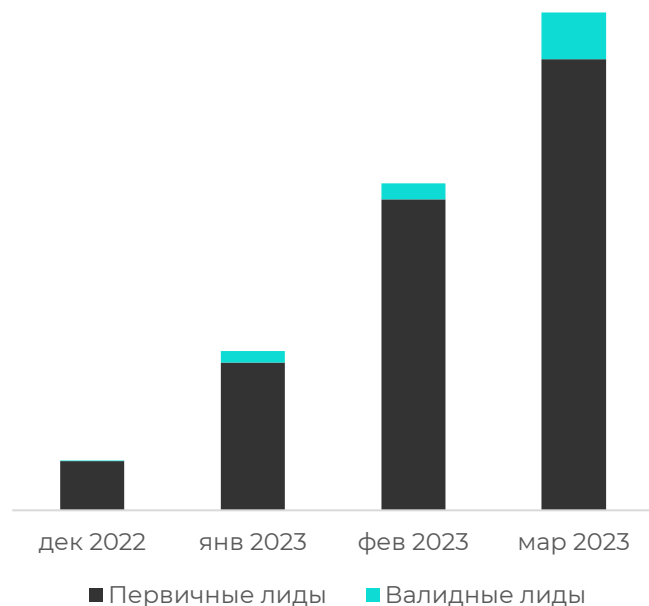
x4 раз

Рост валидных лидов
при снижении CPQL
на 60%

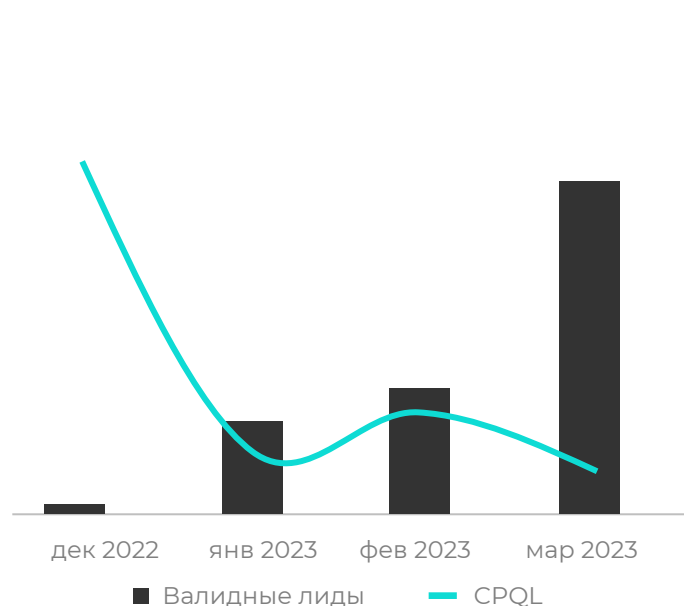
x11 раз

Масштабирование за 4 месяца без
увеличения целевого CPQL и достигая
рентабельности продукта для клиента

Доля валидных лидов



Динамика CPQL



Динамика лидов и CPL

