

Отчёт по Директу · Ремонт квартир под ключ

сентябрь 2026 · сравнение — август 2026

Сформирован 01.10.2026

1 Главное

Ключевые цифры периода и как они изменились

Расход

186 400 ₽

было 171 900 ₽ **+8,4 %**

Лиды

62

было 48 **+29 %**

Цена лида

3 006 ₽

было 3 581 ₽ **-16 %**

Продажи

9

было 6 **+50 %**

Цена продажи

20 711 ₽

было 28 650 ₽ **-28 %**

ROMI

1 155 %

было 784 % **+371 п.**

2 Выводы

Что значат цифры — комментарий специалиста

- Заявок стало **62** против 48 в августе (+29 %), продаж — **9** против 6.
- Цена заявки (CPL) снизилась до 3 006 ₽ против 3 581 ₽: бюджет вырос меньше, чем число заявок.
- Одна продажа обошлась в 20 711 ₽ — на 28 % дешевле, чем в августе (28 650 ₽).
- Реклама окупилась: выручка с продаж из Директа — 2 340 000 ₽ при расходе 186 400 ₽.
- Кампания «Мастер кампаний — квартиры в новостройках» подорожала: заявка стоит 4 350 ₽ против 3 300 ₽, продаж нет.
- В октябре предлагаем перенести бюджет из «РСЯ — дизайн-проект интерьера» в поиск: за месяц эта кампания не принесла ни одной заявки.

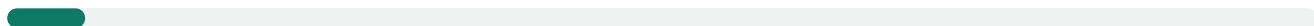
3 Путь до продажи

Сколько людей дошло от клика до продажи и где они отсеиваются

Клики **4 120** было 3 860

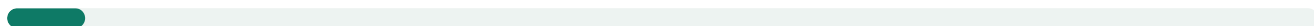


Лиды **62** было 48



из предыдущей ступени — 1,5 %

Продажи **9** было 6



из предыдущей ступени — 15 %

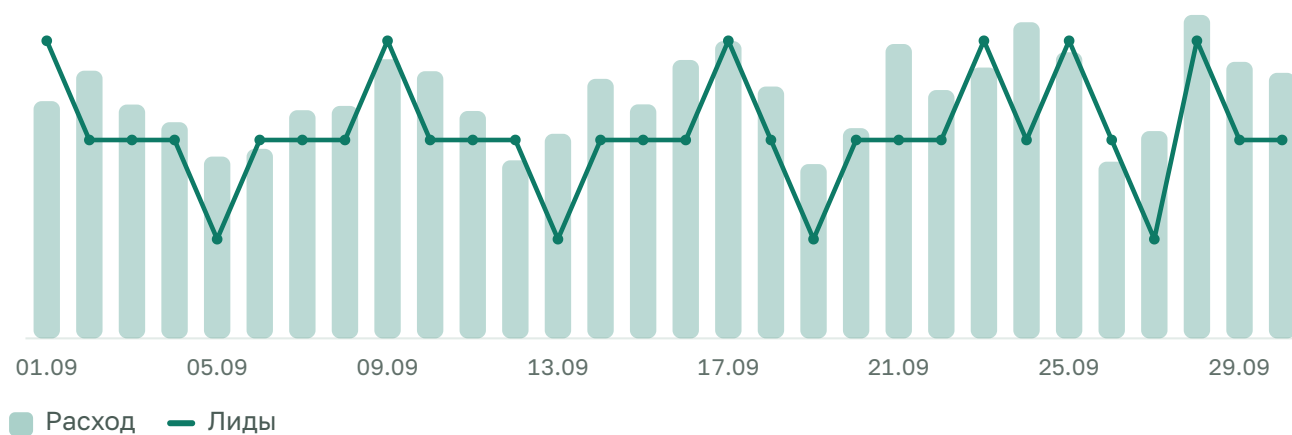
4 Кампании

Десять кампаний с наибольшим расходом

КАМПАНИЯ	РАСХОД	КЛИКИ	ЛИДЫ	ЦЕНА ЛИДА	ПРОДАЖИ
Поиск — ремонт квартир под ключ	78 200 ₽	1 640	31	2 523 ₽	5
Поиск — ремонт ванной комнаты	41 300 ₽	920	14	2 950 ₽	2
РСЯ — ретаргетинг посетителей сайта	27 600 ₽	760	11	2 509 ₽	2
Мастер кампаний — квартиры в новостройках	26 100 ₽	610	6	4 350 ₽	0
цена лида выросла на 30 %+					
РСЯ — дизайн-проект интерьера	13 200 ₽	190	0	—	0
расход без лидов					

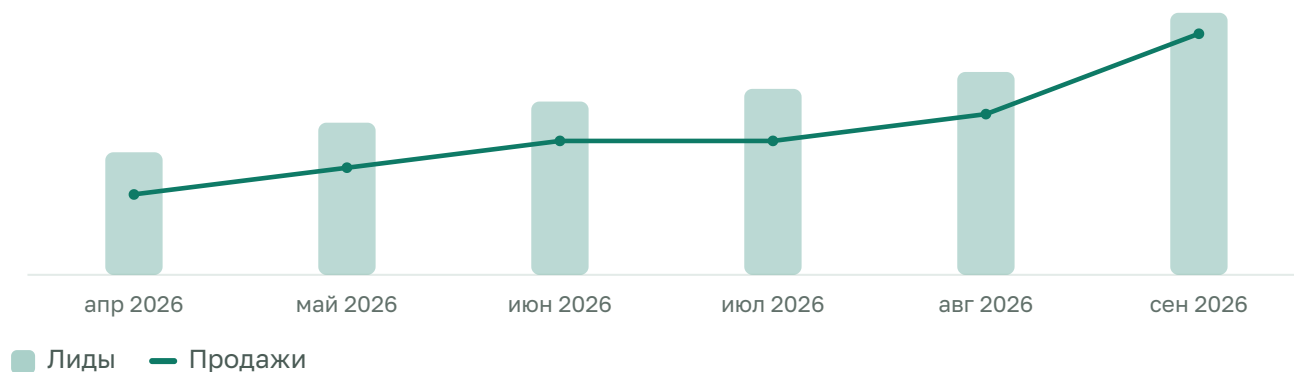
5 Динамика

Расход и лиды по дням



6 6 месяцев

Расход, лиды и продажи ежемесячно



МЕСЯЦ	РАСХОД	ЛИДЫ	ПРОДАЖИ
апрель 2026	124 800 Р	29	3
май 2026	141 500 Р	36	4
июнь 2026	158 200 Р	41	5
июль 2026	166 300 Р	44	5
август 2026	171 900 Р	48	6
сентябрь 2026	186 400 Р	62	9

7 Что сделано

Работа специалиста за период

- Перенесли 15 % бюджета с РСЯ на поиск по запросам «ремонт под ключ».
- Добавили 120 минус-фраз по отчёту о поисковых запросах.
- Запустили группу объявлений по запросу «ремонт в новостройке».

8 План

Что предлагается сделать дальше

- Отключить «РСЯ — дизайн-проект интерьера» и перенести бюджет в поиск.
- Протестировать новые объявления с ценой за квадратный метр.
- Разметить в CRM этап «Замер назначен» — чтобы видеть путь до продажи целиком.

9 С начала работы

С апрель 2026 — 6 месяцев работы

Расход

949 100 ₽

Лиды

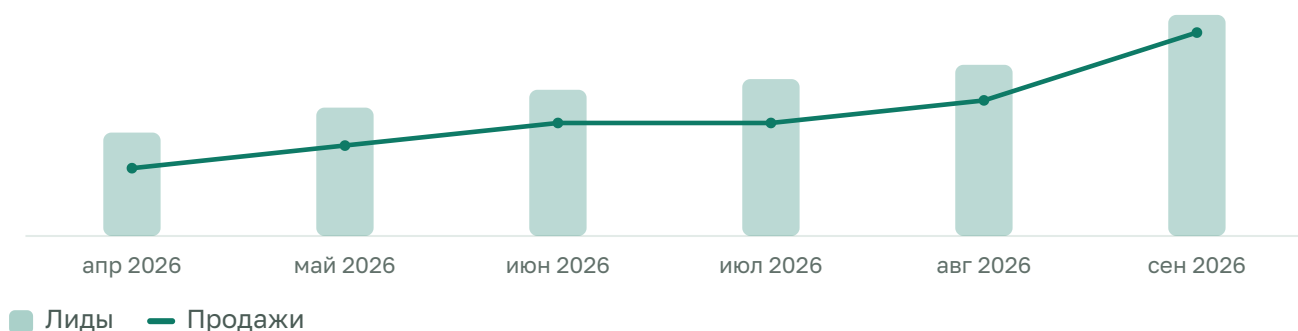
260

Продажи

32

Выручка

8 320 000 ₽



Источники данных

- Яндекс.Директ — обновлено 01.10.2026, 06:12
- Яндекс.Метрика — обновлено 01.10.2026, 06:20 · Модель атрибуции: автоматическая
- amoCRM — обновлено 01.10.2026, 09:40

Подготовила: Мария Соколова, контекстная реклама

Отчёт подготовлен в ROFACTU