



RIZALTA RESORT BELOKURIKHA × KINETICA

Как мы намеренно сократили объём
лидов — и закрыли сделки на 30 млн ₽

Кто клиент и с чем он пришёл

RIZALTA RESORT BELOKURIKHA — строящийся премиальный курортный комплекс в туристическом центре Большого Алтая. Продажа гостиничных номеров как готового арендного бизнеса под управлением профессионального отельного оператора.



Чек

16–25 млн ₽



Локация

**Туристический центр
Большого Алтая**



Управляющая компания

Зонт Hotel Group

Задача: привлечь инвесторов, готовых обсуждать покупку, доходность и окупаемость

Почему стандартный performance не работает в этой нише



Чем дешевле лид — тем хуже он движется по воронке.

Оптимизация по CPA в high-check нише работает против бизнеса.

РЫНОК ДЕЛАЕТ ТАК

Оптимизирует по CPA и объёму заявок

Передаёт «дешёвые» лиды в продажи

Считает конверсию по верхней воронке

Перезапускает кампании при фроде



МЫ СТОЛКНУЛИСЬ С ЭТИМ

171 заявка при CPA 3 000 Р — выглядит отлично

Из 116 лидов до переговоров дошли только 8

Реальная конверсия в переговоры: 6,9%

Фрод не исчезает — он мигрирует в другие кампании



Переломный момент



Смена объекта управления

Объект оптимизации — не цена лида, а его способность дойти до переговоров и сделки.



Новая цепочка отслеживания

Заявка → Взят в работу → Переговоры → Сделка.



Замкнутая аналитика

Офлайн-конверсии (статусы) из CRM начали в реальном времени передаваться обратно в Директ.



Умное обучение алгоритмов

Рекламные алгоритмы получили настоящие сигналы качества по каждому лиду и источнику.

Архитектура каналов



Контекст

Яндекс.Директ

Роль

Горячий спрос

Инструменты

Поиск, РСЯ, баннер на поиске, Мастер кампаний

Неочевидно

Мастер кампаний дал стабильные качественные лиды

Результат

360+ лидов, сделки на 30+ млн Р



Медийка

Яндекс + Urban Ads + Промостраницы

Роль

Формирование спроса, прогрев

Инструменты

Connected TV, геополигоны мероприятий, сезонные креативы

Неочевидно

Медийка принесла 107 конверсий — не только охват

Результат

Visit Lift +1329%



Telegram Ads

Прямая лидогенерация

Роль

Прямая лидогенерация

Инструменты

Таргетинг по каналам инвесторов, микро-тестирование

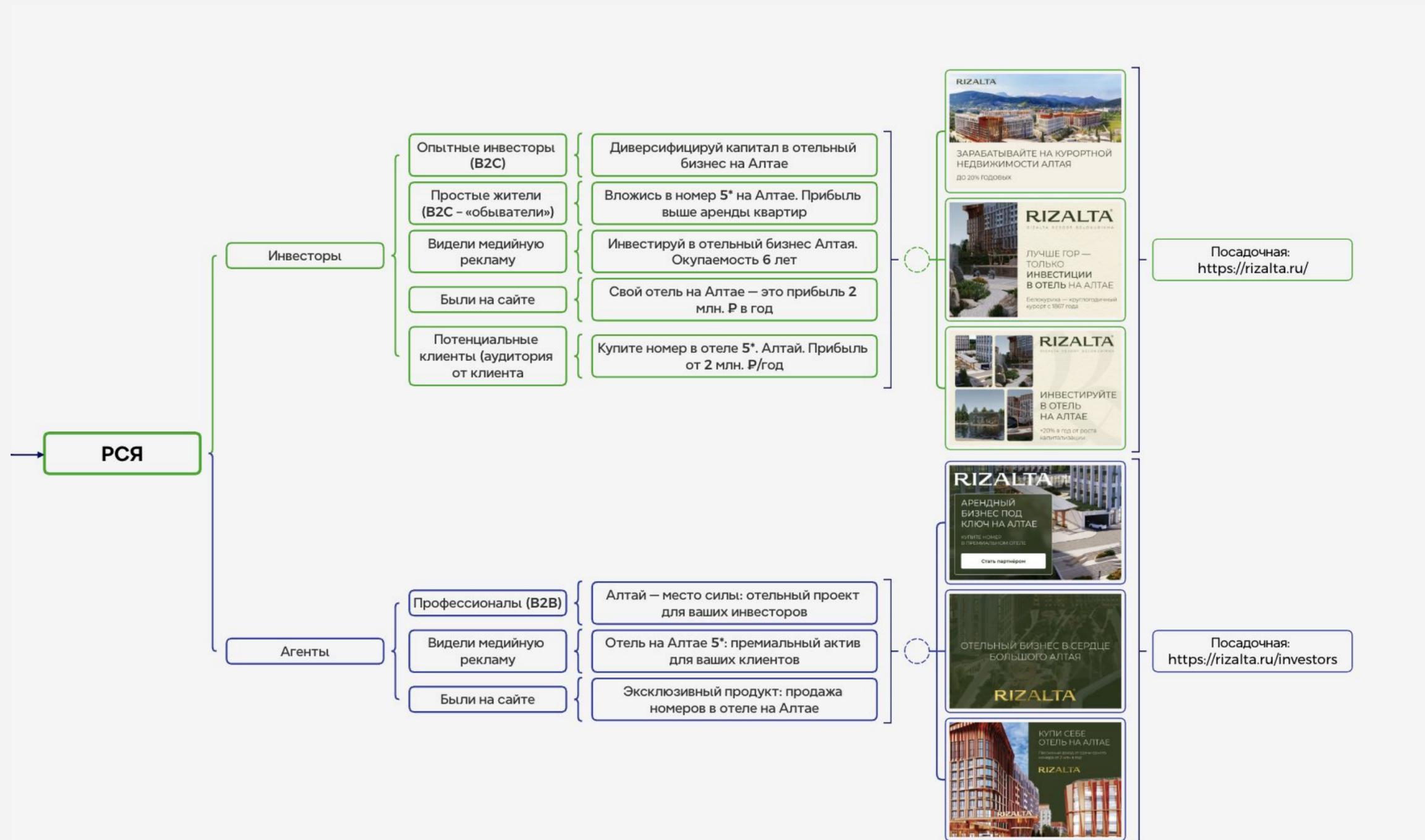
Неочевидно

Прямой трафик на сайт без чат-ботов — и это сработало

Результат

100 лидов, CR 0,5%

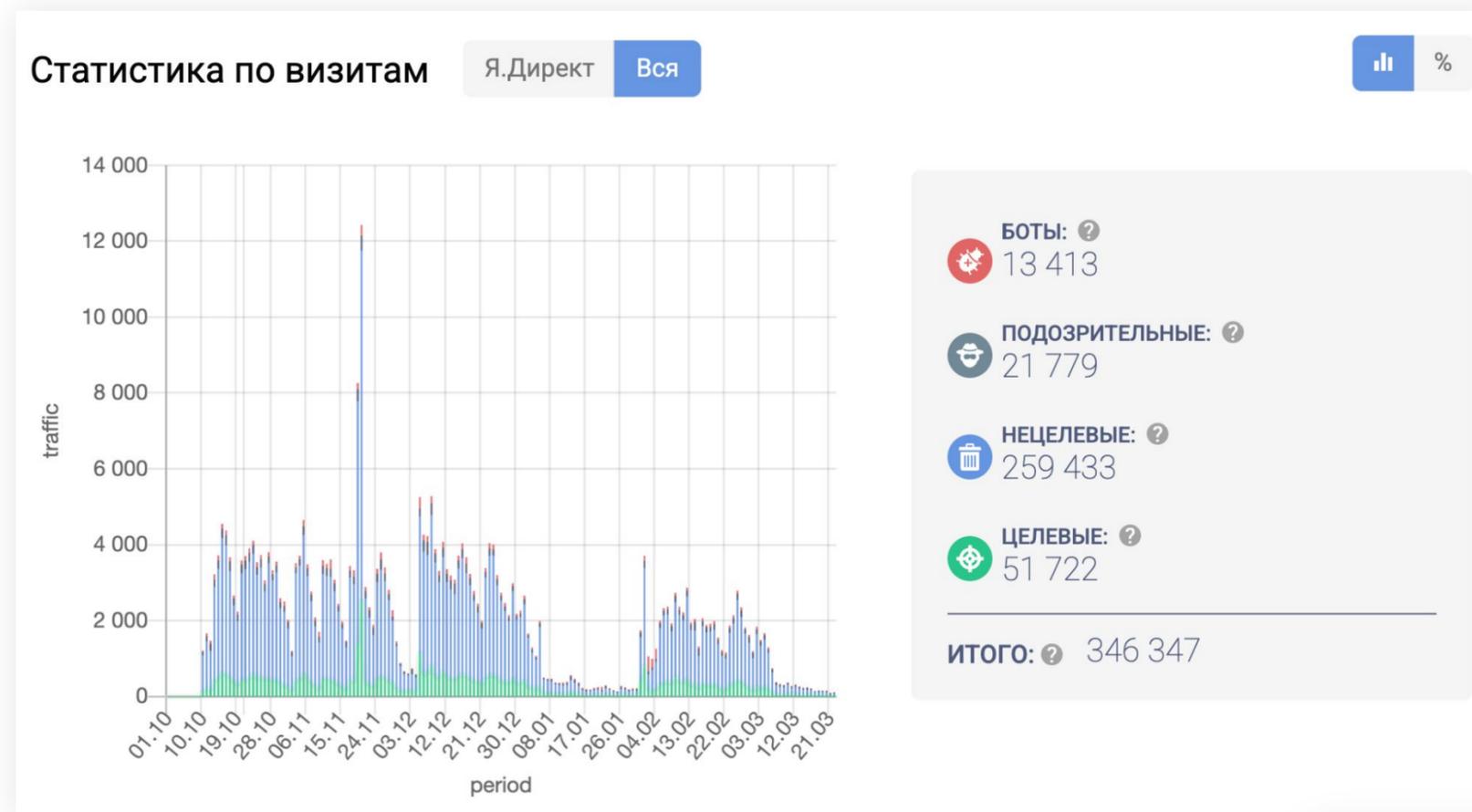
Сегментация аудитории



Антифрод: невидимая работа

346 000 визитов. Целевых — 15%

В нише с высоким чеком, агрессивной конкуренцией и большими бюджетами аукцион привлекает не только реальных инвесторов. Фрод не решается перезапуском кампаний — при ограничении одного источника он перераспределяется в другой



Что получилось в цифрах

30+ млн ₽

сделок из контекста
при бюджете 1,7 млн

+1329%

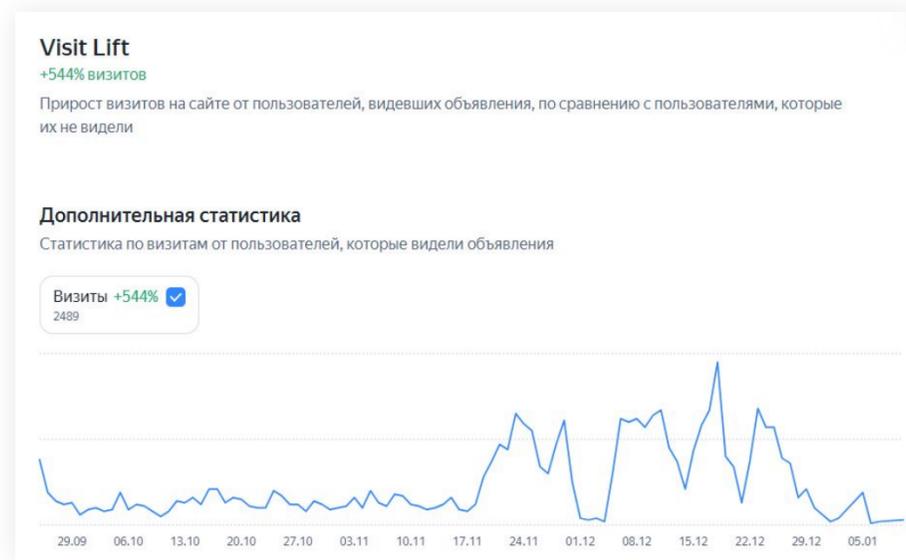
Visit Lift
после оптимизации медийки

100 лидов

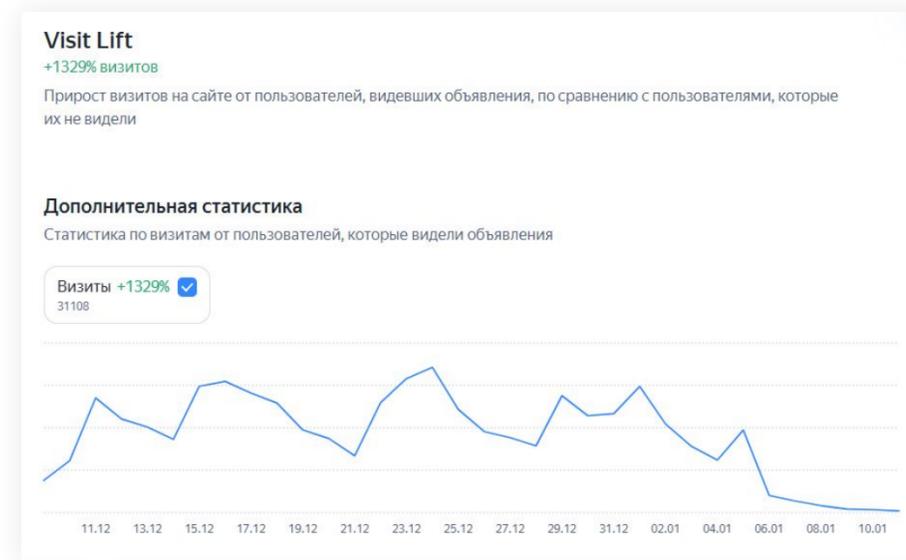
из Telegram Ads прямо на сайт
без прогрева и ботов

Этап воронки	Октябрь (до)	После перестройки
Первичные лиды	171	360+
CPA первичного лида	~3 000 ₽	4 419 ₽
Целевые лиды	116	160
CPA целевого лида	—	10 060 ₽
Дошли до переговоров	8 (6,9%)	управляемый рост
Лиды через агентов	—	13%

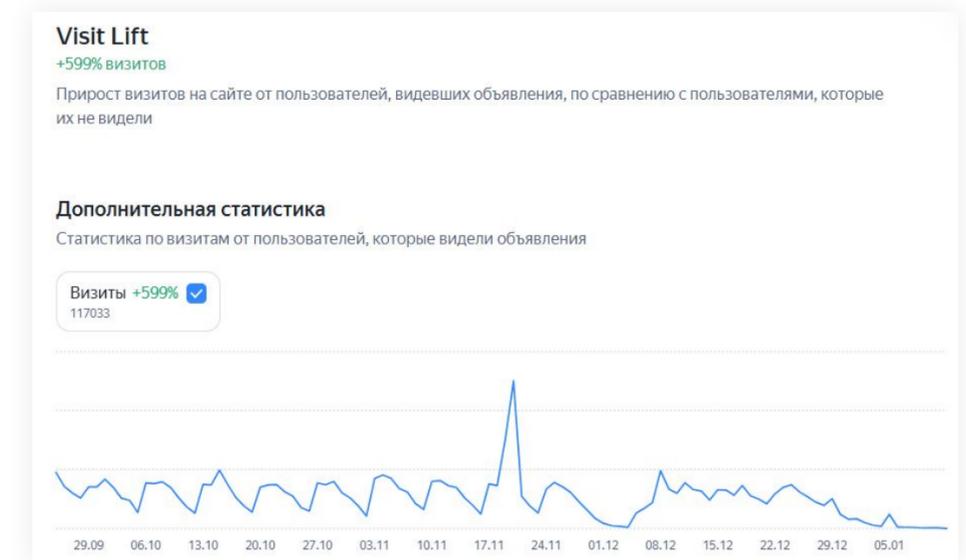
Что получилось в цифрах



Продвижение по ключевым фразам



Оптимизация кампаний после введения корректировок



Продвижение по профилю пользователей

Что получилось в цифрах

БЫЛО (РЫНОК)

СТАЛО (НАШ ПОДХОД)

Метрика успеха: CPL и объём заявок



Метрика успеха: вклад канала в переговоры и сделки

Аналитика останавливается на факте заявки



Аналитика по всей цепочке: заявка → сделка

Алгоритмы обучаются на конверсии формы



Алгоритмы обучаются на офлайн-конверсиях из CRM

Антифрод — разовая настройка



Антифрод — постоянная функция команды

Каналы работают независимо



Каналы в единой системе с общей логикой аудиторий

Спасибо за внимание

+7 800 700 02 07

blog.kinetica.su

kinetica.su

