

Сеть клиник «Доктор Мартин»

Больше первичных записей при снижении стоимости лида: как мы добились цели с помощью приоритетного размещения Яндекс

2024 ORM SEO



Приоритетное размещение, рекламная кампания

Сеть стоматологических клиник «Доктор Мартин» работает в Москве с 1993 года, насчитывает пять филиалов. Предоставляет комплекс услуг по всем направлениям стоматологии, в т.ч. отбеливание зубов, чистку полости рта; имплантацию, протезирование, хирургические операции разной сложности.

В момент обращения клиента упор делался на филиал клиники на Китай-Городе. В кейсе представлены результаты сотрудничества за период с декабря 2023-го по февраль 2024 года.

Проблема

В конце 2023 года к нам обратилась московская сеть клиник «Доктор Мартин». Один из ее филиалов на Китай-Городе столкнулся с проблемой нехватки первичных пациентов.

Наличие филиала в одном из самых проходимых и популярных районов города с большой вероятностью обеспечивает **высокий уровень конкуренции**. В первую очередь, в вопросе привлечения новых пациентов, которые будут выбирать среди **нескольких клиник**.

Что мы предложили клиенту

Обозначить свое присутствие, показать удобство и близость локации клиники **можно на карте** – через правильно оформленную геометку. С помощью маркетинговых инструментов, например, **приоритетного размещения от Яндекса**, получится выгодно выделиться на фоне конкурентов.

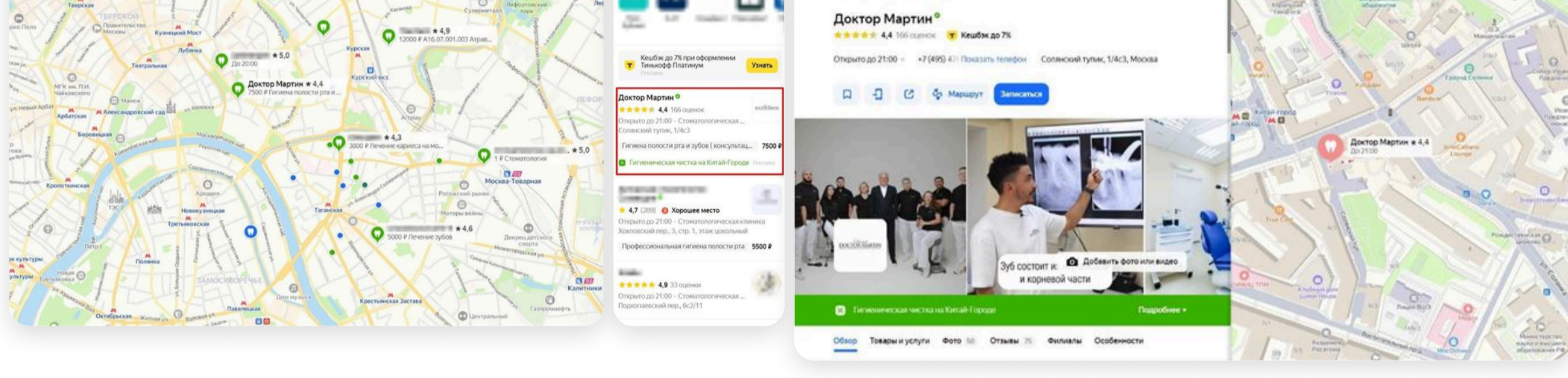
Выдача любого бизнеса, в т.ч. стоматологической клиники, на онлайн-картах – один из **базовых минимумов**, необходимых для продвижения. Адрес и удобство локации, ее близость или удаленность нередко влияют на «холодного» клиента во время поиска.

Мы предложили клинике **приоритетное размещение на Яндекс.Картах**. Эта особая услуга для бизнеса помогает выделить компанию среди конкурентов:

- ✓ **выдвигает в поиске: ваша клиника будет выпадать первой в поиске, даже если потенциальный клиент находится не рядом с вами, но в районе;**
- ✓ **помечает на карте крупным зеленым значком (на представленной ниже карте видно, сколько клиник подключили приоритетное размещение для продвижения);**
- ✓ **выдает активные акции и предложения при наличии таких от имени организации.**

Возможности такого размещения позволяют установить **первый контакт с потенциальным клиентом**, зацепить его, привлечь внимание УТП.

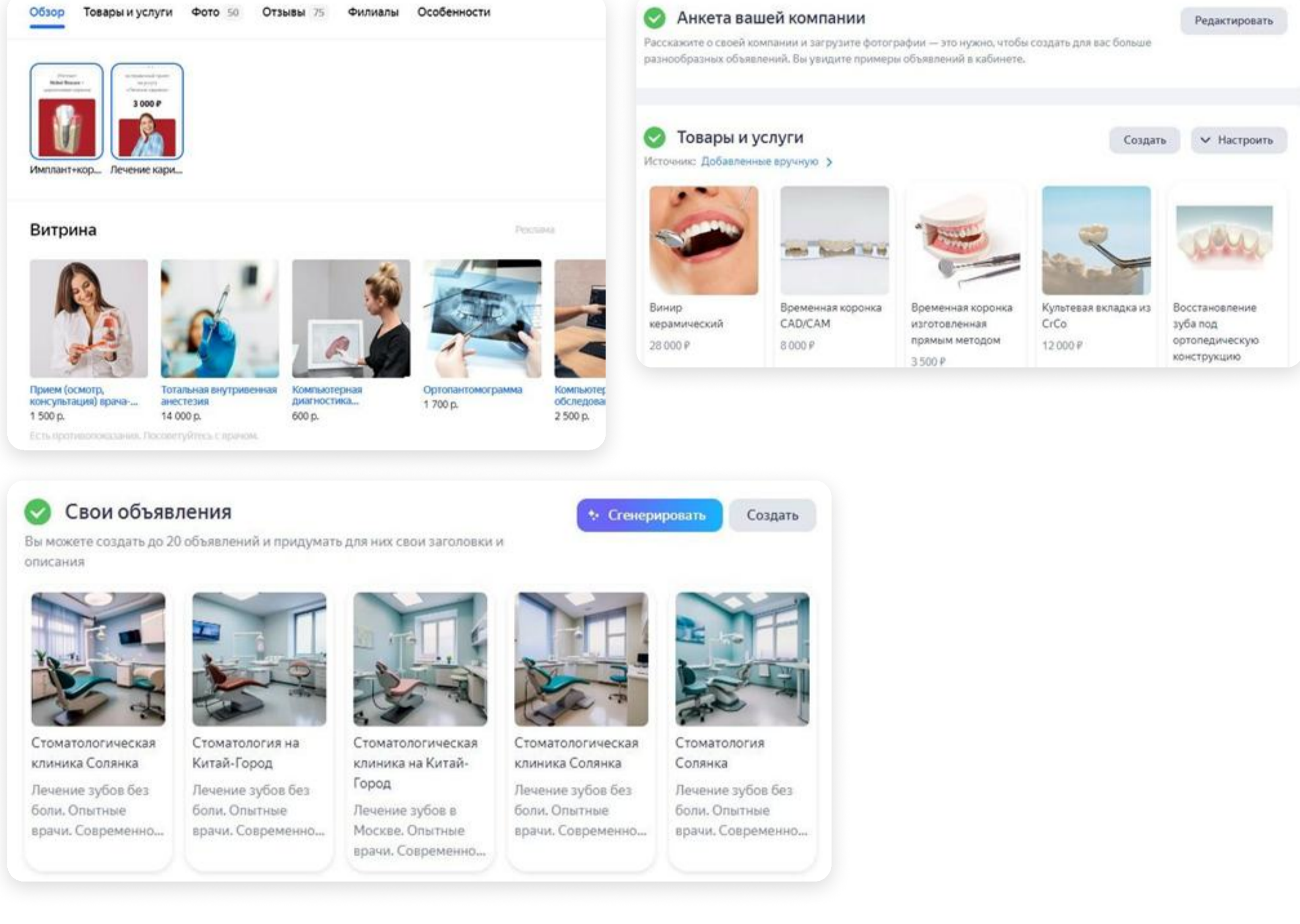
Клиент доверился нашей команде. **Кампания была запущена в декабре 2023 года.**



Реализация кампании

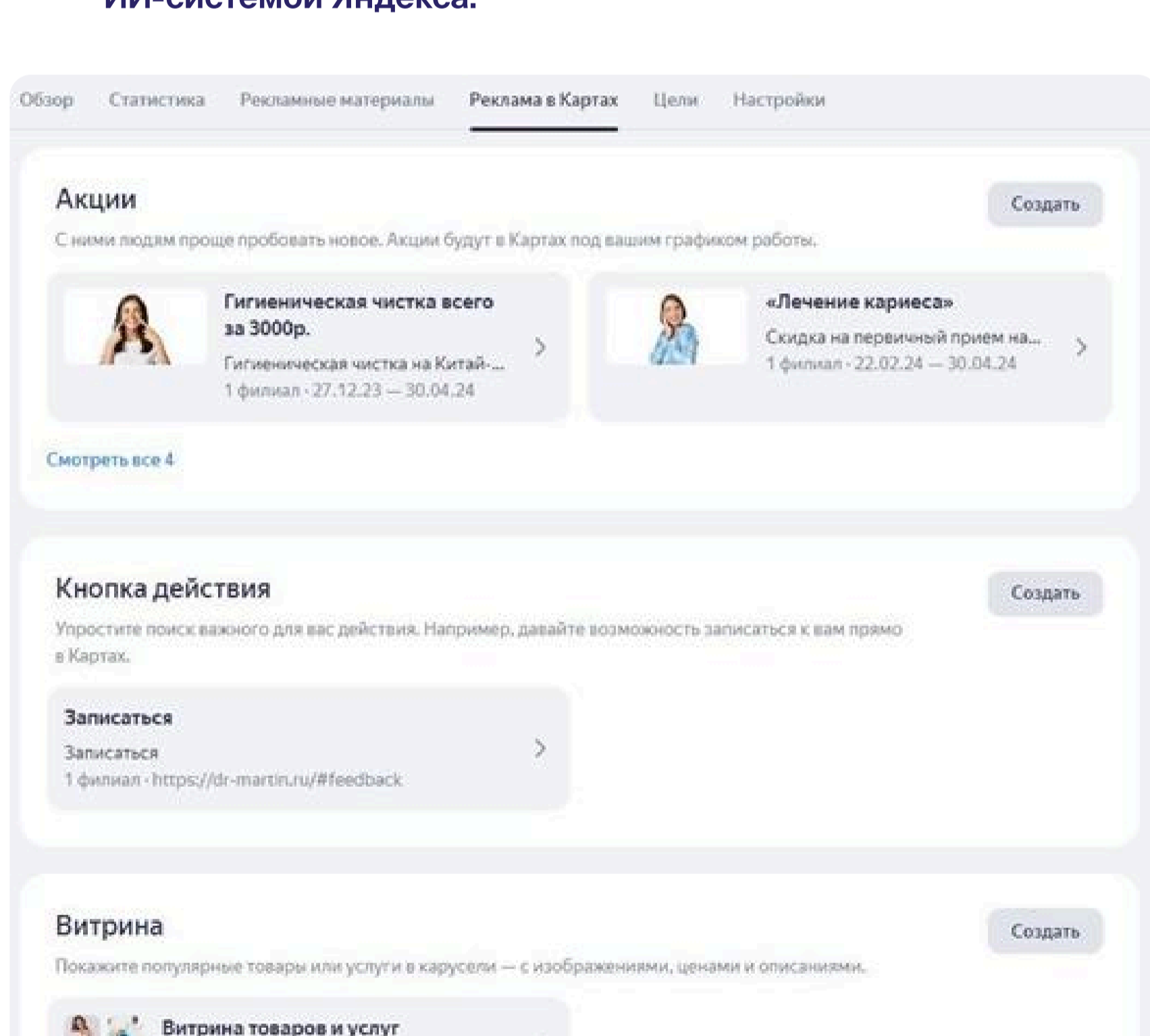
Прежде чем запустить кампанию по приоритетному размещению, мы провели **аудит информации о клинике**. Так как «Доктор Мартин» – сетевая клиника, а клиники зависят друг от друга на выдаче, было решено **обновить информацию обо всех филиалах**.

Мы заполнили раздел «Товары и услуги», отредактировали видео- и фотоматериалы, выложили короткие видео (сторис) с акциями. После подготовительной работы запустили рекламную кампанию **«Приоритетное размещение»**.



Приоритетное размещение сопровождали:

- ✓ **создание кнопки действия;**
- ✓ **добавление объявлений в витрину;**
- ✓ **акции и объявления в картах, в т.ч. о самой клинике, сгенерированные собственной ИИ-системой Яндекса.**



Параллельно с рекламной кампанией проводилась ORM-кампаний, нацеленная на общее увеличение упоминаний о клинике в интернете:

- ✓ **повышение лояльности к бренду;**
- ✓ **привлечение новой и старой аудитории;**
- ✓ **повышение интереса за счет посева уникальных торговых предложений от клиники.**

Наравне с проработкой геоточек репутационный менеджмент дал **отличные результаты**.

Результаты в цифрах

В январе 2024 года при общих затратах в 26350 руб., благодаря рекламе на Яндекс.Картах, мы получили 25 лидов при стоимости **1054 руб. за лид**.

За февраль при таком же бюджете количество составило уже 29 лидов при стоимости **909 руб. за лид**. Поступило 27 звонков, из них **первичных 14 пациентов**.

Яндекс Карты Реклама	Всего уникальных лидов (телефоны, заявки)		25	29	В феврале - 27 звонка, 2 заявки, из них первичных - 14
	Затраты на рекламу	8 500 Р	26 350 Р	26 350 Р	
	Стоимость лида		1 054 Р	909 Р	
	Всего первичных записалось		2	10	Рекламный канал Яндекс Карты показал хорошую конверсию и по первичке и по записям

↑ **14** первичных пациентов уже в феврале 2024

↓ **до 909 Р** цена лида
снизила стоимость с 1054 Р

Выводы по итогам сотрудничества

Мы показали в кейсе результаты **только за два месяца**, так как клиент уже на этой стадии **остался доволен**. С учетом накопительного эффекта в любой рекламной кампании Яндекса далее стоимость лида и количество входящих обращений так же держались в балансе.

В век виртуальных карт убыточно не использовать возможности для продвижения в поиске. Регулярная работа с геометками и карточками, обновление акций и объявлений **приносят бизнесу высокие результаты**, так как алгоритмы Яндекса постоянно меняются и обучаются. Чем больше привлекательных УТП вы готовы предложить, тем выше будут показатели притока лидов, а цена за лид **меньше**.

Наш опыт подсказывает, что сетевым клиникам стоит запускать приоритетное размещение на все филиалы. Благодаря комплексному подходу к онлайн-продвижению бренда получится обеспечить приток новых клиентов **в каждом городе, повысить узнаваемость**. Приоритетное размещение даст более широкий территориальный охват, что **укрепит позиции стоматологической сети в поисковом запросе «стоматология»**.