

КЕЙС META ADS VAO GROUP

О проекте

Клиент:	VAO Group - мелкий застройщик по Астане и Павлодару
Регионы продвижения:	Астана и региональные города
Период работ:	Март 2026 - настоящее время
Цель:	Поток корректных заявок при контролируемой стоимости лида
Способ продвижения:	Таргетированная реклама в Meta (Instagram / Facebook)

Аккаунт VAO Group только начал активно набирать аудиторию после подключения рекламы в Meta Ads.



vao_group ...

🏠 VAO Group - Строительная компания

176 публикаций 5 954 подписчиков 2 подписок

Construction Company

🏠 ЖК Casa Mia

🏠 ЖК La Familia

🏠 ЖК Tañsholpan

📍 Астана | Гос.гарантия КЖК. Разрешение МИО

📄 Д... ещё

Mangilik el 35, Akmola, Astana, Kazakhstan

🔗 wa.me/7001544444

Подписаться

Отправить сообщение

+0


О Компании

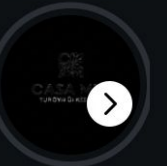

Гос.гарантия


Коммерция


Контакты


Tansholpan


La Familia


Casa Mia

Продукт клиента

Основным продуктом компании VAO Group является жилая и коммерческая недвижимость.

VAO Group — это девелоперский бренд (застройщик), который занимается строительством и реализацией жилых комплексов и коммерческих помещений.

В частности, ключевыми объектами и продуктами компании выступают:

Жилые комплексы (квартиры) классов «Комфорт» и «Комфорт+» в Казахстане (например, ЖК «Casa Mia», ЖК «La Familia» и ЖК «Таңшолпан» в Астане).

Коммерческая недвижимость — универсальные помещения на первых этажах построенных жилых комплексов, предназначенные под различные виды бизнеса (магазины, аптеки, офисы, кофейни).

Задачи проекта

Основная задача

Привлечение целевых заявок (лидов) из Астаны и других регионов Казахстана для выполнения плана продаж по жилым комплексам («Casa Mia», «La Familia», «Таңшолпан») и коммерческим помещениям. Приоритетная цель — выйти на стабильные 25 сделок в месяц и выявить четкую корреляцию между рекламным бюджетом и продажами для дальнейшего масштабирования.

Фокус проекта

Генерация осознанных лидов из регионов и Астаны, которые четко понимают, что объект находится в столице и готовы к ипотечным расчетам (Отбасы банк/КЖК). Качество обращения и готовность клиента к диалогу важнее, чем дешевые «пустые» клики.

Стабильность открутки

Обеспечивать стабильный поток качественных лидов с высоким потенциалом конверсии для выполнения планов продаж и поддержания устойчивого роста бизнеса.

Дополнительно

Повысить качество и квалификацию лидов за счет более точной коммуникации в рекламных объявлениях, а также оптимизации лид-форм для предварительного отбора наиболее заинтересованных потенциальных клиентов.

Структура рекламных кампаний

Основные рекламные кампании это привлечение лидов с помощью лид форм. Работаем с несколькими рекламными кампаниями по разным ЖК застройщика. Основные ЖК на данный момент La Familia, Casa Mia и Tansholpan.

Логика построения:

Отдельные рекламные кампании

Рекламные кампании на каждый ЖК и также делим их на уровне группы или же с помощью рекламной кампании на основной город показа Астану и региональные города

Несколько связок внутри одной рекламной кампании

В одной рекламной кампании можем делать две группы объявлений с разными настройками аудитории, чтобы понять какой сегмент работает лучше. Одна группа объявлений с интересами, вторая на широкую аудиторию

Дублирование рабочих кампаний

Эффективные рекламные связки масштабируем путем создания копий и увеличения бюджета, а неэффективные объявления своевременно отключаем, сохраняя общий темп привлечения лидов и стабильность результатов.

Аудитории и подача

Демографические и географические параметры (общие для всех)

Возраст: от 21 до 55 лет.

Пол: Мужчины и женщины (соотношение 50/50%).

Язык: Большинство — казахоязычные

География: Жители Астаны (40% — местные или уже работающие в городе).

Жители регионов Казахстана (60% — иногородние, планирующие переезд или покупку столичного жилья). Важно: настройки показа должны быть такими, чтобы иногородняя аудитория четко понимала, что объекты строятся именно в Астане.

Формат подачи:

На данный момент больше используется статичные креативы. Но стоит взять во внимание, что в последнее время мы начали разрабатывать и использовать видео креативы для рекламы

Форматы конверсий

Основным источником заявок на данный момент являются лид-формы (моментальные формы) Facebook. До начала нашей работы одной из ключевых проблем было низкое качество поступающих лидов, вследствие чего отдел продаж совершал большое количество звонков, которые не приводили к результату из-за недостаточной заинтересованности потенциальных клиентов.

Для решения данной задачи были внесены изменения в рекламные кампании и лид-формы, направленные на повышение качества входящих обращений и привлечение более заинтересованной аудитории.

Лиды на платформах Meta

Сбор заявок встроенной формой без перехода на сайт

Показатели за период

Суммарно по рекламным кампаниям VAO Group за период сотрудничества (по данным Meta Ads) в период с марта по июнь:

12 900 \$+

освоенный рекламный бюджет

11

рекламных кампаний

1 145 662

показов рекламы

220 тысяч+

охваченных аккаунтов

3,42 \$

средняя цена заявки

до 3 \$

большинство заявок

Кампании

VAO group (6601588801...

Оценка возможностей

Обновлено только что

Проверить и опубликовать

Создать вид

Все объявления

Активные объявления

С историей показов

Действия

Ещё

Критерии поиска и фильтра: название, ID или метрики

Кампании

Выбрано: 11

Группы объявлений Кампании: 11

Объявления Кампании: 11

1 мар 2026 г. — 24 июн 2026 г.

Создать

Редактировать

A/B-тестирование

Больше

Столбцы: Результативность и клики

Разбивка

Загрузка

Ссылка

Вкл.	Кампания	Результат	Охват	Частота	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма	Завер...
☒	f Лиды Casa mia коммерция 28.05.26	95 Лиды (форма)	37 766	3,88	5,29 \$ За лид (форма)	20,00 \$ Ежедневно	502,83 \$	Непрерывна...
☒	f Лиды Tansholpan 25.05	135 Лиды (форма)	13 360	3,32	5,10 \$ За лид (форма)	30,00 \$ Ежедневно	688,72 \$	Непрерывна...
☒	f Лиды Casa Mia 01.05	325 Лиды (форма)	24 132	3,40	3,15 \$ За лид (форма)	20,00 \$ Ежедневно	1 024,92 \$	Непрерывна...
☒	f Лиды La Familia 27.04 регионы	307 Лиды (форма)	27 085	3,01	1,91 \$ За лид (форма)	15,00 \$ Ежедневно	585,22 \$	Непрерывна...
☒	f Лиды La Familia 27.04	638 Лиды (форма)	34 409	3,95	2,16 \$ За лид (форма)	15,00 \$ Ежедневно	1 379,69 \$	Непрерывна...
☒	f Лиды Casa Mia 27.04	385 Лиды (форма)	26 713	3,01	5,17 \$ За лид (форма)	30,00 \$ Ежедневно	1 992,03 \$	Непрерывна...
☒	f Лиды La Familia 18.03	82 Лиды (форма)	6 078	2,88	2,62 \$ За лид (форма)	15,00 \$ Ежедневно	214,83 \$	Непрерывна...
☒	f Лиды La Familia 31.03 3-ком kaz	57 Лиды (форма)	7 245	2,73	4,32 \$ За лид (форма)	15,00 \$ Ежедневно	246,49 \$	Непрерывна...
☒	f Лиды La Familia 20.03 3-комнатная	180 Лиды (форма)	14 629	2,78	3,23 \$ За лид (форма)	15,00 \$ Ежедневно	581,10 \$	Непрерывна...
☒	f Лиды La Familia 18.03	527 Лиды (форма)	34 254	3,86	2,79 \$ За лид (форма)	35,00 \$ Ежедневно	1 469,24 \$	Непрерывна...
☒	f Лиды Casa Mia 18.03	269 Лиды (форма)	15 365	4,02	5,84 \$ За лид (форма)	30,00 \$ Ежедневно	1 570,60 \$	Непрерывна...
Результаты 71 кампании		215 580 Аккаунты Meta	5,31 За аккаунт Meta	12 828,68 \$ Общие расходы				

Показатели за период

Кампании

VAO group (6601588801...)

Оценка возможностей

Обновлено только что

Проверить и опубликовать

Создать вид

Все объявления

Активные объявления

С историей показов

Действия

Ещё

Критерии поиска и фильтра: название, ID или метрики

Кампании

Выбрано: 11

Группы объявлений Кампании: 11

Объявления Кампании: 11

1 мар 2026 г. — 24 июн 2026 г.

Создать

Редактировать

A/B-тестирование

Больше

Столбцы: Результативность и клики

Разбивка

Выкл.	Кампания	Результат	Охват	Частота	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма	Завер...
☒	f Лиды Casa mia коммерция 28.05.26	95 Лиды (форма)	37 766	3,88	5,29 \$ За лид (форма)	20,00 \$ Ежедневно	502,83 \$	Непреры
☒	f Лиды Tansholpan 25.05	135 Лиды (форма)	13 360	3,32	5,10 \$ За лид (форма)	30,00 \$ Ежедневно	688,72 \$	Непреры
☒	f Лиды Casa Mia 01.05	325 Лиды (форма)	24 132	3,40	3,15 \$ За лид (форма)	20,00 \$ Ежедневно	1 024,92 \$	Непреры
☒	f Лиды La Familia 27.04 регионы	307 Лиды (форма)	27 085	3,01	1,91 \$ За лид (форма)	15,00 \$ Ежедневно	585,22 \$	Непреры
☒	f Лиды La Familia 27.04	638 Лиды (форма)	34 409	3,95	2,16 \$ За лид (форма)	15,00 \$ Ежедневно	1 379,69 \$	Непреры
☒	f Лиды Casa Mia 27.04	385 Лиды (форма)	26 713	3,01	5,17 \$ За лид (форма)	30,00 \$ Ежедневно	1 992,03 \$	Непреры
☒	f Лиды La Familia 18.03	82 Лиды (форма)	6 078	2,88	2,62 \$ За лид (форма)	15,00 \$ Ежедневно	214,83 \$	Непреры
☒	f Лиды La Familia 31.03 3-ком kaz	57 Лиды (форма)	7 245	2,73	4,32 \$ За лид (форма)	15,00 \$ Ежедневно	246,49 \$	Непреры
☒	f Лиды La Familia 20.03 3-комнатная	180 Лиды (форма)	14 629	2,78	3,23 \$ За лид (форма)	15,00 \$ Ежедневно	581,10 \$	Непреры
☒	f Лиды La Familia 18.03	527 Лиды (форма)	34 254	3,86	2,79 \$ За лид (форма)	35,00 \$ Ежедневно	1 469,24 \$	Непреры
☒	f Лиды Casa Mia 18.03	269 Лиды (форма)	15 365	4,02	5,84 \$ За лид (форма)	30,00 \$ Ежедневно	1 570,60 \$	Непреры
Результаты 71 кампании		—	215 580 Аккаунты Meta	5,31 За аккаунт Meta	—	—	12 828,68 \$ Общие расходы	

Результат: до и после

Изначально основной проблемой клиента было не количество заявок, а их качество. Несмотря на высокий объем входящих обращений, значительная часть лидов не соответствовала целевой аудитории и не была заинтересована в покупке.

В результате сотрудники отдела продаж тратили большое количество времени на обработку заявок и совершение звонков, однако многие обращения не переходили в полноценные переговоры и не имели потенциала для конверсии в продажу.

ДО

8 – 10%

процент квалификации лидов

- Заявки без обратной связи
- Много некачественных лидов

ПОСЛЕ

30-40%

качество лидов

- Корректные заявки
- Стабильная отработка

+20-30% Отмечается рост качества входящих заявок на уровне +20–30%. Увеличилось количество действительно заинтересованных клиентов: они чаще отвечают на звонки и охотнее идут на диалог, что повышает общую эффективность обработки лидов и ускоряет продвижение по воронке продаж.

За счет чего достигнут результат

1. глубокая проработка аудиторий
2. постоянное тестирование гипотез и офферов
3. проработка лид-формы
4. работа с аудиторией с помощью креативов
5. масштабирование на регионы
6. контроль стоимости заявки в целевом коридоре
7. масштабирование рабочих кампаний копиями

Вывод

Таргетированная реклама в Meta показала хорошую эффективность для застройщика VAO Group. С марта 2026 года мы приступили к работе над проектом. Начали внедрять правки по усложнению лид форм, выстраивали связки с помощью креативов

За период работы удалось:

увеличить количество квал заявок

обеспечить стабильный поток заявок по приемлемой цене

оптимизация рекламного бюджета

Давайте обсуждать!

Телефон:

+7 747 111 00 44

Адрес:

г. Астана, Кенесары 4

Почта:

info@factum.agency

Реквизиты:

ИП «FACTUM»

ИНН 991021350088

ИНН KZ54722S0000014257191

БИК CASPKZKA

АО «Kaspi Bank»

КБЕ 19

Максутов А.Т.

