

Продвижение стоматологической клиники в Яндекс Картах

Помогли новому филиалу клиники «МастерДент» усилить локальную видимость, прокачали карточки в Яндекс Бизнес и запустили рекламу, чтобы получать стабильный поток обращений

Яндекс Бизнес

2 филиала

103 487 показов

локальное продвижение

Показы

103 487

Клики

5 177

CPC

23 ₽

Цена цели

117 ₽



Контекст проекта и задача

О проекте

Клиент — стоматологическая клиника «МастерДент», новый филиал. География продвижения — Санкт-Петербург.
Целевая аудитория — мужчины и женщины 18+.

Стартовая ситуация

- у нового филиала было мало пациентов;
- нужно было быстро усилить видимость в локальном поиске;
- важно было прокачать присутствие в Яндекс Картах и Яндекс Бизнес.

Параметры проекта

Период работ

14.02.2025 - 14.08.2025

Бюджет 1 этап

33 300 ₽

14.02-15.05.2025

Бюджет 2 этап

66 600 ₽

16.05-14.08.2025

Какие цели стояли перед проектом

01

Привлечение клиентов

Основная задача — привести пациентов в новый филиал и сделать локальный канал заявок стабильным.

02

Позиционирование

Нужно было улучшить представление клиники в Яндекс Картах: карточка должна вызывать доверие и мотивировать на запись.

03

Комплексная работа

Работали через Яндекс Бизнес: карточки, реклама, витрина услуг, акции, контент, отзывы и репутация.

Что было важно в стратегии

- не просто запустить рекламу, а сделать карточку клиники «живой» и убедительной;
- показать актуальные услуги, офферы, сотрудников и активность филиалов;
- объединить рекламу и контент так, чтобы Яндекс Карты работали как локальный инструмент продаж.

Реклама, карточки и контент

01

Настроили рекламу

Подготовили и запустили 20 рекламных объявлений: креативы, заголовки, тексты и офферы под ключевые потребности пациентов.

02

Собрали офферы

Проработали предложения под спрос: консультации, лечение, первичный приём, а также усилили сообщения выгодами и триггерами доверия.

03

Прокачали карточки

Навели порядок в разделах «Товары и услуги», обновили структуру, формулировки и наполненность по двум филиалам.

Контентная активность

- добавили и обновили публикации и истории для двух филиалов;
- обновили информацию о сотрудниках — это усилило доверие и конверсию в запись;
- сделали карточки более полными и актуальными для пользователя Яндекс Карт.

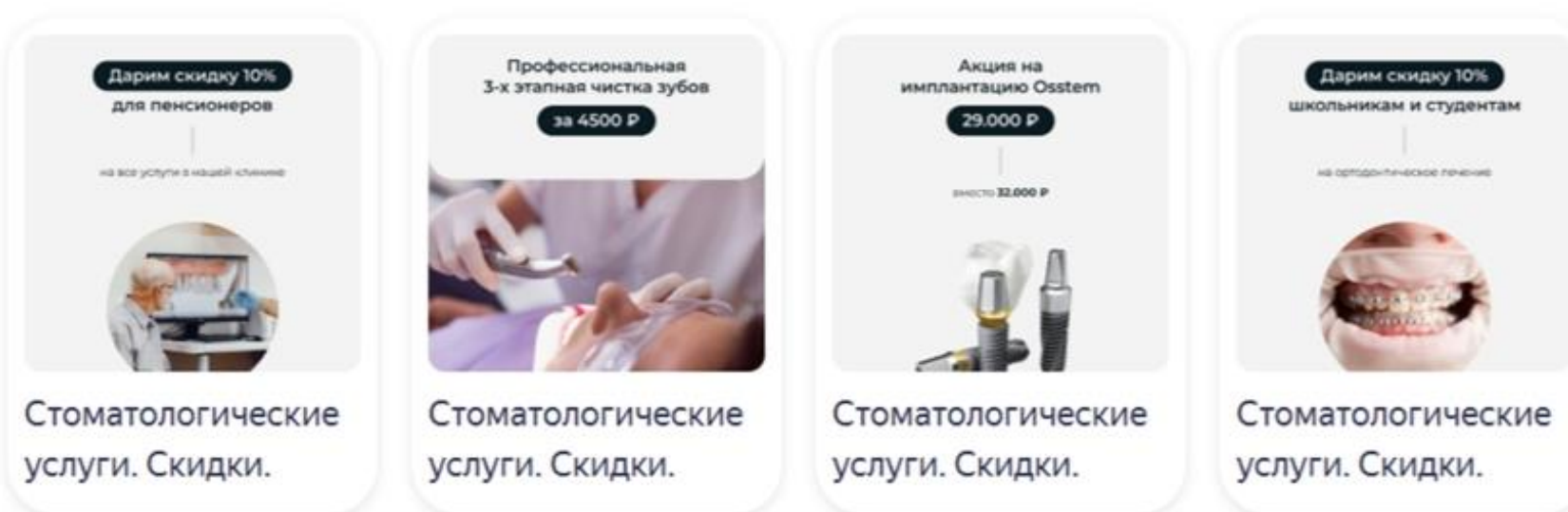
Витрина услуг, акции и работа с доверием

Что усилили

- оформили витрину с ключевыми предложениями клиники;
- запустили акции как инструмент роста обращений;
- выстроили работу с отзывами по двум филиалам;
- получили награду «Хорошее место» для одного филиала — как социальное доказательство.

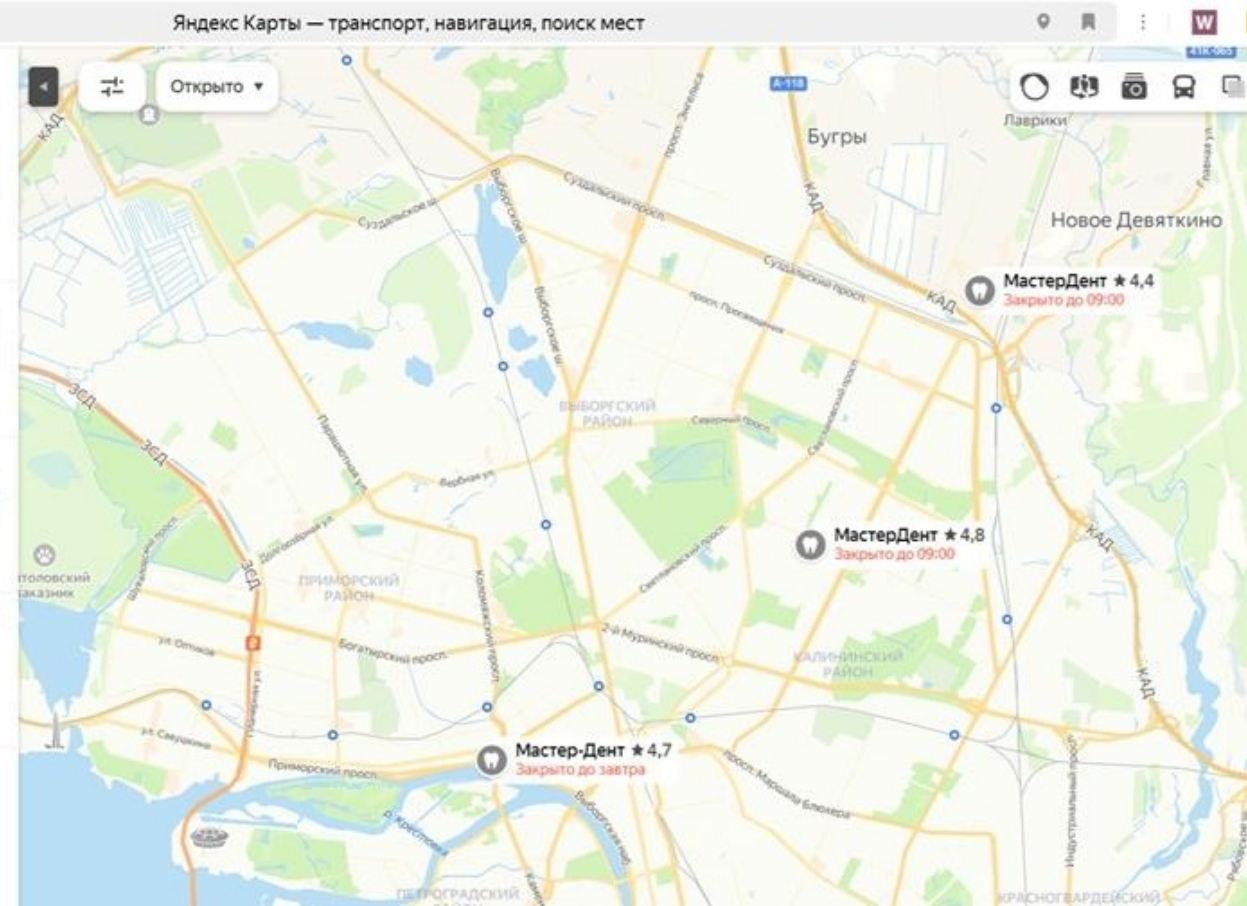
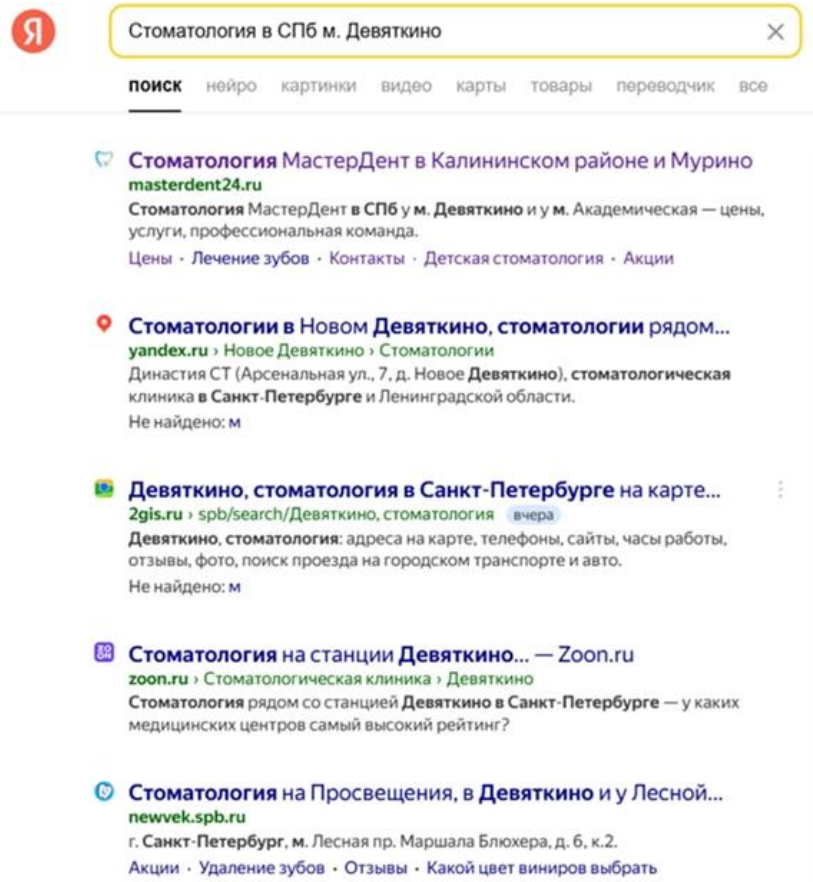
✓ Витрина товаров и услуг

Покажите популярные товары или услуги в карусели — с изображениями и ценами



Пример оформления витрины товаров и услуг в Яндекс Бизнес

Как выглядело присутствие бренда



Клиника стала заметнее в локальном поиске и на Яндекс Картах, а карточки выглядели более убедительно за счёт актуального контента, офферов и отзывов.

Итоги продвижения в Яндекс Бизнес

За период работы получили стабильную видимость и системный поток взаимодействий с карточкой клиники.

Показы

103 487

Клики

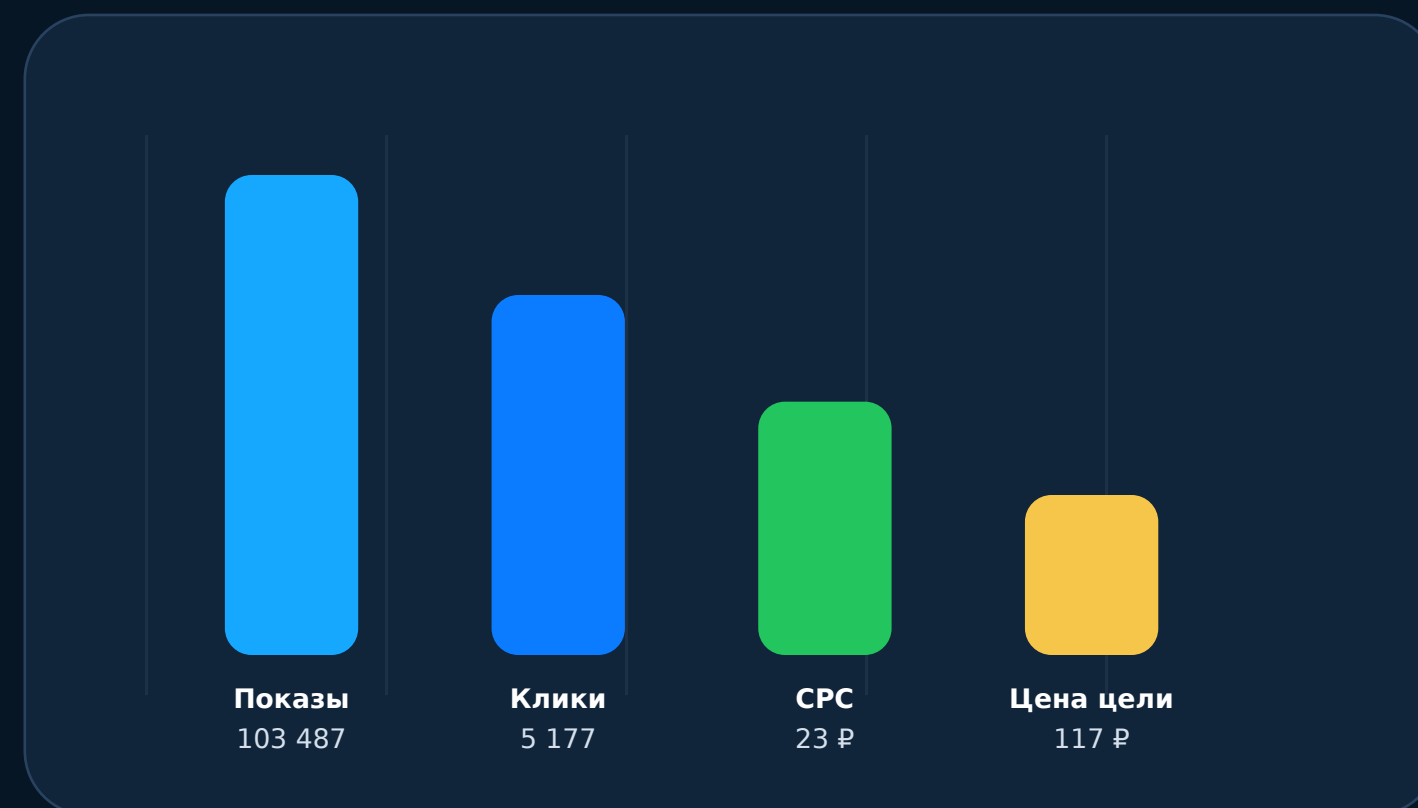
5 177

Средний CPC

23 ₽

Цена цели

117 ₽



Локальное продвижение сработало как единая система: реклама + карточка + контент + доверие.

Почему это сработало и что делать дальше

01

Живая карточка

Карточка клиники не выглядела пустой: услуги, сотрудники, акции, публикации и истории формировали ощущение актуальности.

02

Сильный оффер

Витрина и акции помогли быстрее донести ценность и увеличить вероятность обращения.

03

Доверие

Отзывы, работа с репутацией и награда «Хорошее место» усиливали социальное доказательство.

Следующий шаг

- масштабировать рабочие объявления и офферы по направлениям: терапия, ортопедия, имплантация;
- поддерживать регулярные публикации и истории в карточках с учётом сезонности и спроса;
- развивать системную стратегию по отзывам: стимулирование, сценарии ответов, работа с негативом.

Яндекс Карты стали рабочим каналом локального спроса

В этом кейсе «МастерДент» мы не ограничились запуском рекламы. Вместо этого собрали полноценный локальный инструмент продаж: реклама, карточки, витрина услуг, живой контент и репутация.

Что получил клиент

- усиление локальной видимости нового филиала;
- качественно оформленные карточки в Яндекс Бизнес;
- 20 рекламных объявлений под целевой спрос;
- витрину услуг и акции для роста обращений;
- системную работу с отзывами и доверием;
- 103 487 показов и 5 177 кликов за период.

Креативный поток — упаковываем локальное продвижение в понятную систему роста.