Кейсы по продвижению на Авито

АВИТО ДАЁТ КОНТАКТЫ



Проекты, где Авито стал отдельным каналом продаж: профиль, объявления, продвижение в ТОП и цена контакта.

Авито мы ведём не как доску объявлений, а как канал продаж с понятной ценой контакта. Работа делится на четыре части: оформляем магазин и профиль, готовим продающие объявления с правильными заголовками и фото, настраиваем платное продвижение и удерживаем ТОП выдачи, быстро отвечаем на обращения и доводим их до сделки. Отчёт клиент получает каждую неделю, работаем по договору. Старт: бесплатный аудит профиля и план продвижения, это 25 минут.

В подборке ниши, где площадка действительно приносит сделки: нерудные материалы, производство ЖБИ, отопление, теплицы, клининг, ремонт квартир, двери и напольные покрытия, юридические услуги. В кейсах показано, что было с профилем до старта и как изменились просмотры, количество контактов и их средняя стоимость за отчётный период, включая проекты под NDA.

Услуга «Ведение Авито» → Услуга «Продвижение» →

КЕЙСЫ ПРОДВИЖЕНИЯ НА АВИТО

В подборке 9 кейсов. Остальные направления — на витрине всех кейсов.

Все кейсы | Яндекс Директ | Авито | SEO | Разработка | Дизайн | AI | CRM и ERP | Продвижение

// Вопросы

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ О КЕЙСАХ НА АВИТО