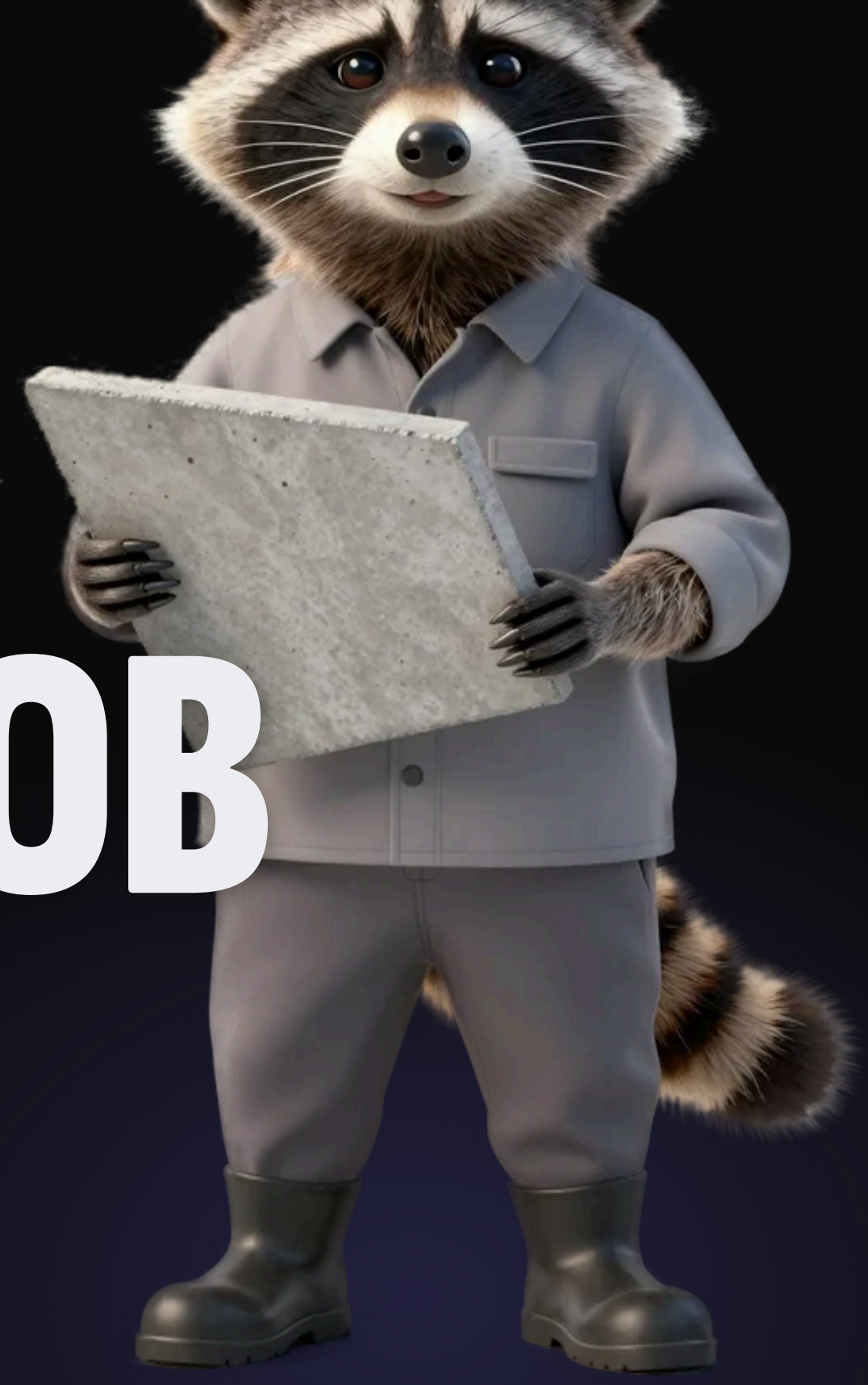
227 контактов с Avito для завода ЖБИ

227 КОНТАКТОВ С АВИТО



С нуля запустили Avito как отдельный источник обращений для завода ЖБИ. За полный доступный период с 15 апреля по 9 июля 2026 года получили 227 контактов, 6 187 просмотров и 514 добавлений в избранное. Вместо одной общей карточки сформировали широкую товарную витрину: плитка, плиты перекрытия, блоки, перемычки и другие позиции завода и увидели, какие направления дают основной объём обращений.

Клиент	Отрасль	Регион	Период	Направления
Производство ЖБИ	**Производство ЖБИ и стройматериалов**	**Уфа, Уфимский р-н, Башкортостан**	**15.04 – 09.07.2026**	**Плитка, плиты, блоки, перемычки, сваи**

Стартовая точка

0: без размещения и статистики

1



У завода ЖБИ не было ни размещения, ни статистики

2

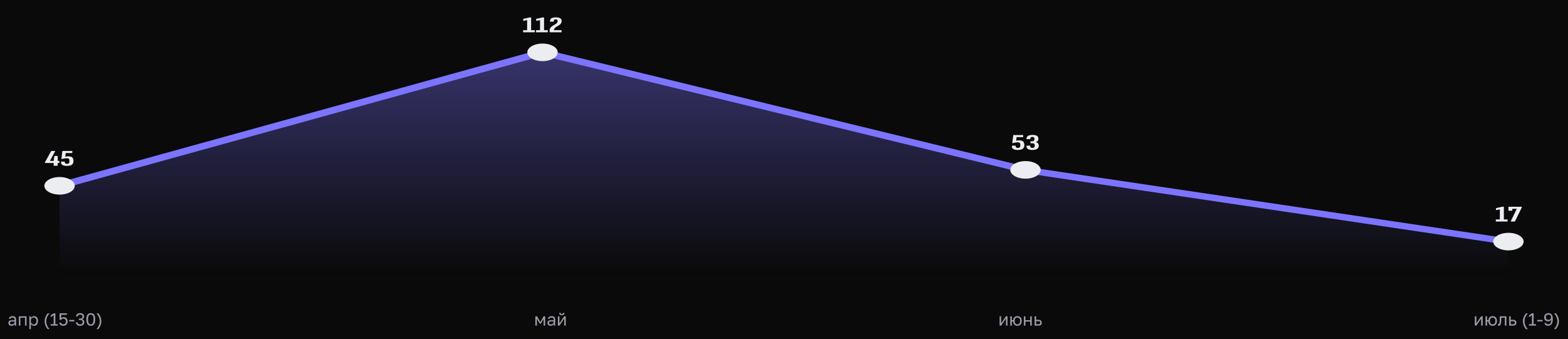


Собрали широкую витрину из 54 объявлений



227 контактов, лучший по цене на перемычках: 428 ₽

Контактов с Avito по периодам



227
контактов

2 697,80 ₽
средняя стоимость контакта

6 187
просмотров

612 412,45 ₽
общие расходы Avito

// Проблема и задача

Запустить Avito с нуля, представить широкий ассортимент завода и получить первые измеримые обращения. Важно было понять, какие карточки действительно приводят контакты, а какие расходуют бюджет без отклика.

// Что сделали

- Сформировали отдельные товарные карточки под тротуарную плитку, плиты перекрытия, блоки, перемычки, сваи и другие позиции.
- Расширили активную витрину до 54 объявлений, чтобы охватить разные товарные запросы покупателей.
- Вынесли в предложения ключевые аргументы: продукция от завода, ГОСТ, наличие, доставка и конкретные характеристики.
- Разобрали воронку по каждой карточке: показы, просмотры, контакты, чаты, телефон и добавления в избранное.
- Выделили сильные карточки и объявления с расходами и нулём контактов для перепаковки.

// Инструменты

Avito / Avito Pro

Выгрузка статистики объявлений

Месячные и общая сводки кабинета

Excel-анализ карточек

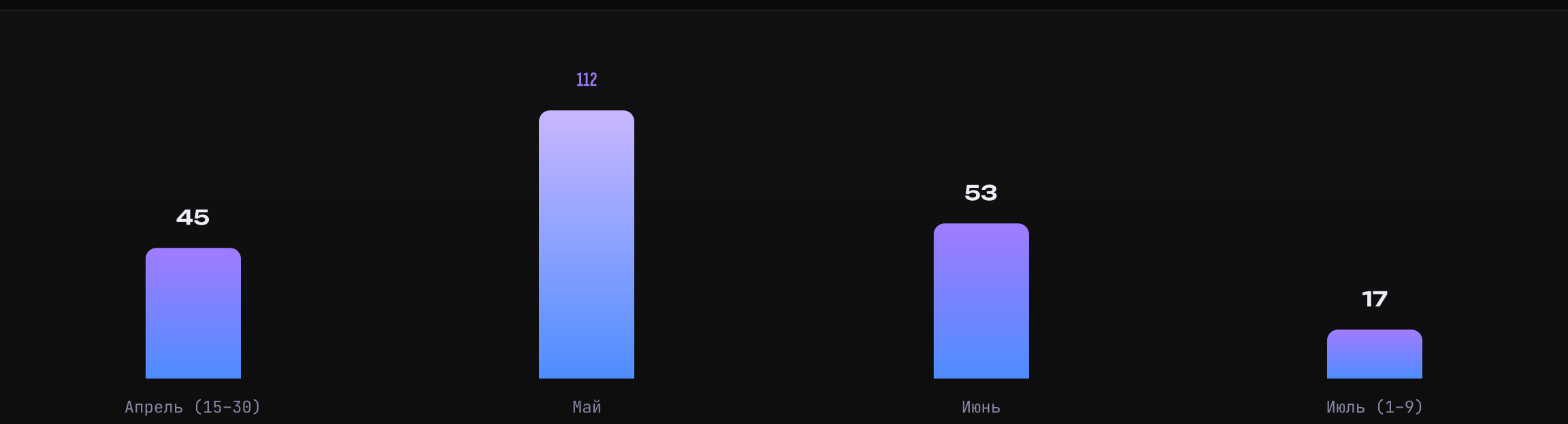
Анализ воронки просмотр → контакт

ЧТО ДАЛ КАНАЛ ЗА ПЕРИОД

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО	СТАЛО
Активные объявления	0	**54**
Просмотры	0	**6 187**
Контакты	0	**227**
Добавления в избранное	0	**514**
Конверсия просмотр → контакт	0%	**3,7%**
Общие расходы Avito	0 ₽	**612 412,45 ₽**
Средняя стоимость контакта	—	**2 697,80 ₽**

// Старт с нуля: до начала работ канал не вёлся. Данные: сводки Avito за период.

ОБРАЩЕНИЯ ПО ПЕРИОДАМ



Май дал максимальный объём и лучшую стоимость контакта: 112 обращений по 2 023,54 ₽. Июль приведён за неполный период 1–9 июля.

ИТОГОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Общие расходы Avito	Контакты	Средняя стоимость контакта	Просмотры
612 412,45 ₽	227	2 697,80 ₽	6 187

Расходы на объявления	Другие расходы Avito	Показы	Добавления в избранное
601 009,90 ₽	11 402,55 ₽	84 701	514

83 контакта: «Брусчатка 80 мм от завода», лучшая карточка по объёму

428,17 ₽ лучшая цена контакта: «Перемычки ПБ»

ЛИДИРУЮЩИЕ КАРТОЧКИ

КАРТОЧКА	ПРОСМОТРЫ	КОНТАКТЫ	ЦЕНА КОНТАКТА
Брусчатка 80 мм от завода	1 700	83	2 089,69 ₽
Плиты перекрытия ПБ 220 мм	279	32	1 050,83 ₽
Тротуарная плитка от производителя	543	26	2 826,52 ₽

// Цена контакта: по расходам на объявления. Данные: выгрузка объявлений Avito за период.

ЦИФРЫ ИЗ РЕАЛЬНЫХ КАБИНЕТОВ

СКРИНШОТ: СВОДКА AVITO

Общая сводка кабинета за 15.04 – 09.07.2026

СКРИНШОТ: ВЫГРУЗКА ОБЪЯВЛЕНИЙ

Показатели карточек: просмотры, контакты, стоимость

ПЛАН РАЗВИТИЯ НА AVITO

01 Вернуть больший объём бюджета в сильные карточки: брусчатку, плиты и перемычки.

02 Доработать и перепаковать слабые объявления с расходами и нулём контактов.

03 Расширить витрину по товарным направлениям с подтверждённым спросом.

04 Связать обращения со сделками, чтобы считать выручку и ДРР по каналу.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ