Салон дверей на Авито: цена обращения ниже на 58% при росте заявок

-58% ЦЕНА КОНТАКТА



Салон межкомнатных и входных дверей, ламината, кварцвинила и паркета в Нижнем Новгороде. Профиль на Avito работал, но продвижение включалось наугад: обращения были дорогими: почти 900 ₽ за контакт, а бюджет уходил в объявления, которые не давали звонков. Мы перестроили структуру и продвижение и за полгода снизили цену обращения на 58%, одновременно увеличив число заявок в 2,6 раза.

Отрасль
Двери и напольные покрытия

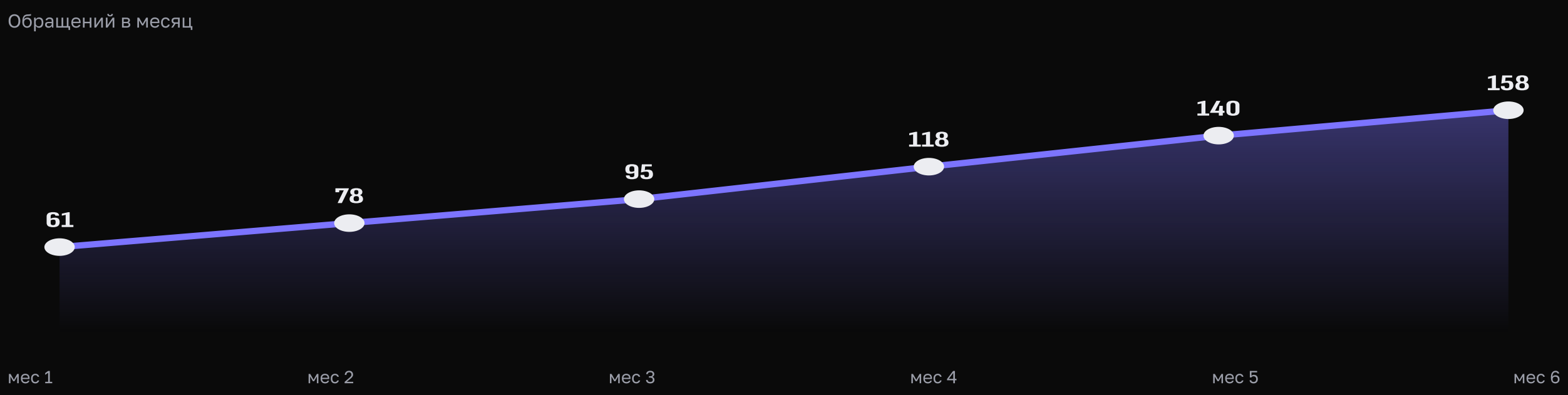
Продукция
Двери, ламинат, кварцвинил, паркет

Регион
Нижний Новгород

Период работ
6 месяцев

Кейс
Хочу так же → Услуга: продвижение на Авито

Avito
Хочу так же → Услуга: продвижение на Авито



МЕСЯЦ 0

Аудит канала: какие объявления дают дорогие обращения

МЕСЯЦ 1

Пересобрали каталог и оформление, отключили слабые позиции

МЕСЯЦ 3

Перераспределили бюджет продвижения по цене контакта

МЕСЯЦ 6

Цена обращения ниже на 58% при росте заявок

−58%	×2,6	×2,3	4,8
цена обращения	рост обращений	рост просмотров	рейтинг продавца

// Задача

Профиль на Avito приносил обращения, но они были дорогими и нестабильными: продвижение включалось на все объявления подряд, без привязки к тому, что реально даёт звонки. Средняя цена контакта доходила до 890 ₽, а часть бюджета сжигали неконверсионные позиции. Задача: снизить стоимость обращения и сделать канал предсказуемым, не потеряв в объёме заявок.

// Что сделали

- Пересобрали структуру объявлений и почистили каталог от неэффективных позиций.
- Перераспределили бюджет продвижения на объявления с низкой ценой контакта.
- Улучшили фото, заголовки и описания под запросы покупателей.
- Подключили сквозную аналитику и еженедельно оптимизировали ставки по обращениям.

Платное продвижение | Avito Pro | Коллтрекинг | Сквозная аналитика

// Инструменты

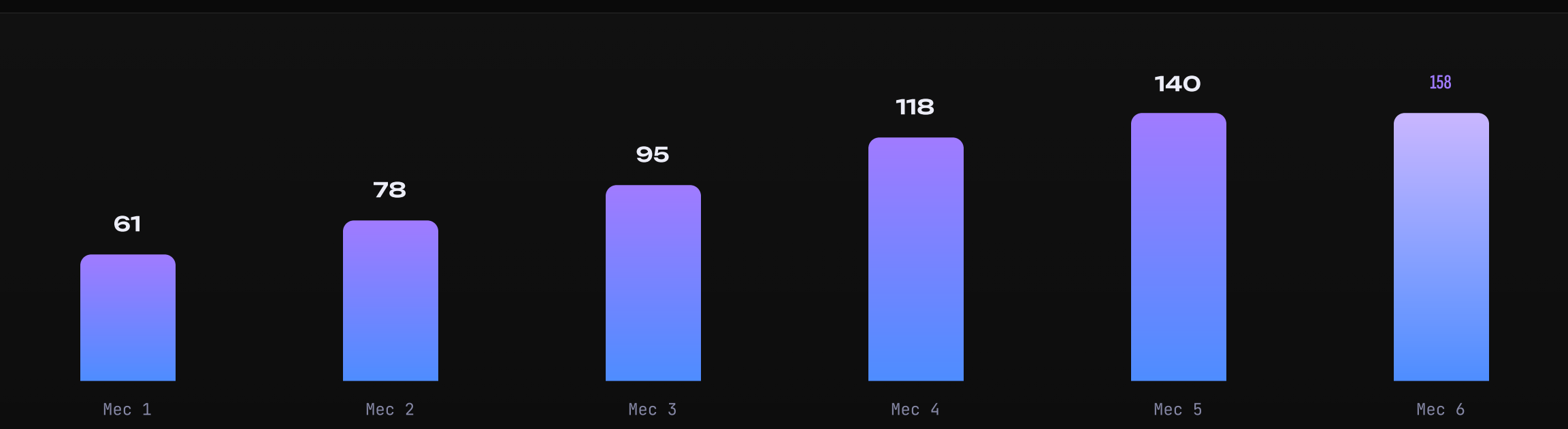
ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ЗА 6 МЕСЯЦЕВ

// Было → Стало

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО СТАЛО
Обращений (контактов) в месяц	61 **158**
Стоимость обращения	890 ₽ **370 ₽**
Просмотров в месяц	7 800 **17 800**
Конверсия просмотр → контакт	0,78% **0,89%**
Рейтинг продавца	4,3 **4,8**
Окупаемость вложений	6× **27×**

// Динамика по месяцам

РОСТ ОБРАЩЕНИЙ МЕСЯЦ ЗА МЕСЯЦЕМ



// Экономика проекта

СКОЛЬКО ЭТО ПРИНЕСЛО В ДЕНЬГАХ

Бюджет на Avito	Получено обращений	Закрыто сделок	Выручка с Avito
320 000 ₽	712	98	8 700 000 ₽

×27 окупаемость вложений в Avito

3,7% доля затрат на размещение в выручке

// Как шла работа

ПРОЦЕСС ПО МЕСЯЦАМ

МЕСЯЦ 0

Аудит канала

Разобрали, какие объявления дают дорогие обращения, а какие дешёвые.

МЕСЯЦ 1

Реструктуризация

Пересобрали каталог и оформление, отключили неэффективные позиции.

МЕСЯЦ 3

Оптимизация ставок

Перераспределили бюджет продвижения по цене контакта.

МЕСЯЦ 6

−58% к цене лида

Снизили стоимость обращения при росте заявок в 2,6 раза.

// Структура размещения

ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ РЕЗУЛЬТАТ НА AVITO

Каталог объявлений

Оформленные объявления по дверям, ламинату, кварцвинилу и паркету.

38% обращений

210 объявлений

Продвижение

Платное поднятие только по объявлениям с низкой ценой контакта.

46% обращений

×4 к просмотрам

Магазин на Avito

Витрина-магазин с брендом и полным ассортиментом покрытий.

16% обращений

4,8 рейтинг

// Рейтинг и отзывы

РЕПУТАЦИЯ ПРОДАВЦА НА AVITO

На Avito рейтинг и отзывы напрямую влияют на позиции и доверие: покупатель выбирает того, у кого выше оценка и «живой» профиль. Мы системно собираем отзывы после сделок и держим быстрое время ответа.

4,8 ★

рейтинг продавца

128

отзывов за период

<15 мин

время ответа

100%

отвеченных отзывов

−58%

цена обращения

×2,6

рост обращений

Цифры взяты из отчётности по проекту: это не цитата, а измеримый результат.

// Команда проекта

КТО ВЁЛ ПРОЕКТ

Авитолог
Оформление профиля и продвижение объявлений

Аналитик
Аналитика обращений и отчётность

Проект-менеджер
Связь с клиентом и контроль сроков

// Что дальше

ПЛАН РАЗВИТИЯ НА AVITO

01 Дальнейшее снижение цены контакта за счёт A/B-тестов объявлений.

02 Расширение ассортимента напольных покрытий в каталоге.

03 Автозагрузка каталога (XML) из товароучёта.

04 Развитие магазина на Avito и работа с отзывами.

Приоритеты по этапам согласуем в ежемесячном плане работ.

// Вопросы по кейсу

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ

// Другие кейсы

Avito

Клининг и услуги для дома

Avito

Отопление и водоснабжение

Avito

Ремонт квартир под ключ