Клининговая компания на Авито: 128 заявок в месяц с нуля

# 128 ЗАЯВОК С НУЛЯ

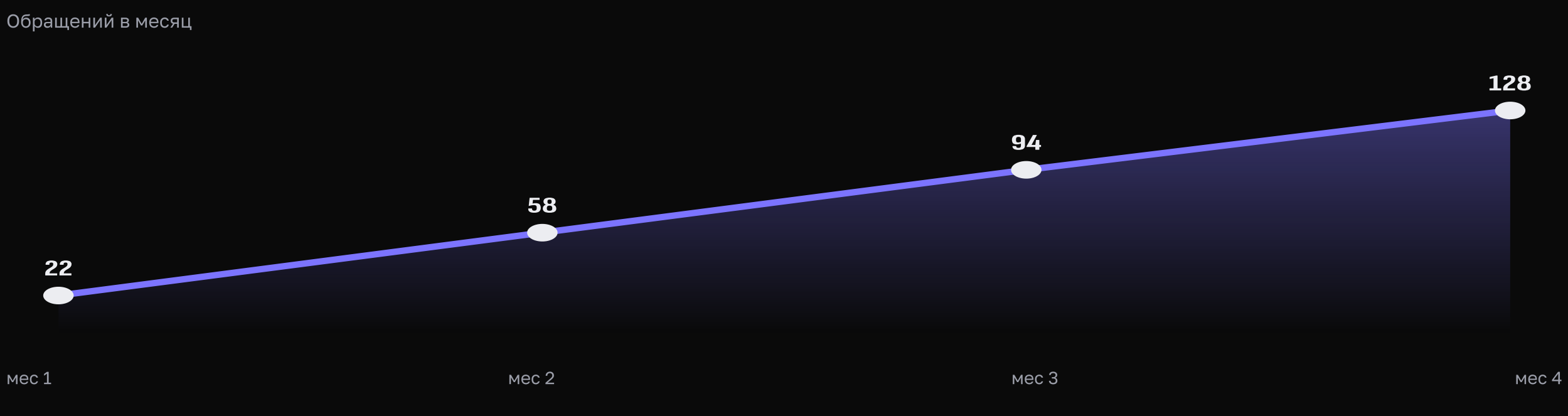


Клининговая компания из Казани: уборка квартир, офисов и помещений после ремонта, мойка окон и химчистка. На Avito профиля фактически не было: пара заброшенных объявлений без фото и заявок. Мы запустили канал с нуля: оформили профиль, собрали каталог услуг и выстроили платное продвижение так, чтобы за четыре месяца выйти на стабильные 128 обращений в месяц по прогнозируемой цене.

| Отрасль | Услуги | Регион | Период работ | Кейс |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Клининговые услуги** | **Уборка квартир, офисов, после ремонта** | **Казань** | **4 месяца** | **Хочу так же → Услуга: продвижение на Авито** |

Клининговые услуги

**Хочу так же → Услуга: продвижение на Авито**




**МЕСЯЦ 0**

Аудит и стратегия: спрос на уборку в Казани, конкуренты

**МЕСЯЦ 1**

Запуск профиля: услуги, фото, цены и описания

**МЕСЯЦ 2**

Платное продвижение и коллтрекинг

**МЕСЯЦ 4**

Стабильный поток 128 обращений в месяц

| 128 | 340 ₽ | 9 400 | 4,9 |
|---|---|---|---|
| обращений в месяц (с нуля) | цена обращения | просмотров в месяц | рейтинг продавца |

// Задача

Профиля на Avito по сути не было: несколько старых объявлений без фото, описаний и продвижения не приносили ни звонков, ни сообщений. Клиент шёл только по сарафану, а сезонный спрос на уборку никак не отрабатывался. Задача: запустить Avito как канал заявок с нуля и вывести его на прогнозируемый поток обращений.

// Что сделали

- Создали и оформили профиль: категории услуг, прайс, фото объектов и понятные описания.
- Собрали каталог объявлений под каждый тип уборки и район города.
- Запустили платное продвижение и распределили бюджет по самым конверсионным услугам.
- Подключили Avito Pro и коллтрекинг. Считаем каждое обращение и его стоимость.

Платное продвижение · Avito Pro · Коллтрекинг · Шаблоны ответов

// Инструменты

# ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ЗА 4 МЕСЯЦА

// Было → Стало

| ПОКАЗАТЕЛЬ | БЫЛО | СТАЛО |
|---|---|---|
| Обращений (контактов) в месяц | 0 | 128 |
| Стоимость обращения | — | 340 ₽ |
| Просмотров в месяц | 0 | 9 400 |
| Конверсия просмотр → контакт | — | 1,4% |
| Рейтинг продавца | — | 4,9 |
| Окупаемость вложений | — | 24× |

// 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 |
|---|---|---|---|
| 96 000 ₽ | 402 | 156 | 2 340 000 ₽ |

**×24** окупаемость вложений в Avito

**4,1%** доля затрат на размещение в выручке

// Как шла работа

# ПРОЦЕСС ПО МЕСЯЦАМ

МЕСЯЦ 0

### Аудит и стратегия

Изучили спрос на уборку в Казани, конкурентов и сезонность.

МЕСЯЦ 1

### Запуск профиля

Оформили профиль с нуля: услуги, фото, цены и описания.

МЕСЯЦ 2

### Продвижение и аналитика

Включили платное продвижение и подключили коллтрекинг.

МЕСЯЦ 4

### Стабильный поток

Вышли на 128 обращений в месяц по прогнозируемой цене.

// Структура размещения

# ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ РЕЗУЛЬТАТ НА AVITO

### Каталог услуг

Объявления по каждому виду уборки: квартиры, офисы, после ремонта, окна.

**46%** обращений

**74** объявления

### Продвижение

Платное поднятие и выделение объявлений в топ по районам.

**40%** обращений

**×6** к просмотрам

### Профиль и отзывы

Заполненный профиль с рейтингом и быстрыми ответами клиентам.

**14%** обращений

**4,9** 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.

**4,9 ★**

рейтинг продавца

**96**

отзывов за период

**<10 мин**

время ответа

**100%**

отвеченных отзывов

**128**

обращений в месяц

**340 ₽**

цена обращения

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

# КТО ВЁЛ ПРОЕКТ

// Команда проекта

**Авитолог**
Оформление профиля и продвижение объявлений

**Аналитик**
Аналитика обращений и отчётность

**Проект-менеджер**
Связь с клиентом и контроль сроков

# ПЛАН РАЗВИТИЯ НА AVITO

// Что дальше

01 Расширяемся на смежные услуги: химчистку мебели и ковров.

02 Запускаем профиль в соседних городах Татарстана.

03 Открываем магазин на Avito и настраиваем автозагрузку каталога услуг.

04 Строим программу повторных заказов и системно работаем с отзывами.

Всё это входит в план масштабирования. Обсуждаем после первых результатов канала.

# ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ

// Вопросы по кейсу

// Другие кейсы

Avito

## Двери и напольные покрытия

Avito

## Отопление и водоснабжение

Avito

## Ремонт квартир под ключ