Мебельная мастерская получила ×3,7 обращений с Avito

МЕБЕЛЬ ×3,7 ЗАЯВОК



Производитель корпусной мебели на заказ размещался на Avito бессистемно: объявления тонули в выдаче, заявки были редкими и дорогими, аналитики — ноль. В мебельной нише на Avito высокая конкуренция, и без системного продвижения объявления видят единицы. Мы перезапустили профиль и выстроили платное продвижение под прогнозируемый поток заявок. [Замените на реальное описание клиента.]

Отрасль	Продукция	Регион	Период работ	Кейс
Производство мебели на заказ	**Кухни, шкафы-купе, гардеробные**	**[Город]**	**5 месяцев**	**Хочу так же → Услуга: продвижение на Авито**

Avito

Хочу так же → Услуга: продвижение на Авито

МЕСЯЦ 0

Аудит и стратегия: профиль, конкуренты и спрос на Авито

МЕСЯЦ 1

Перезапуск профиля: структура, фото, цены

МЕСЯЦ 3

Платное продвижение, коллтрекинг, оптимизация по обращениям

МЕСЯЦ 6

Расширение категорий и городов без роста цены обращения

×3,7
рост обращений

−41
цена контакта, %

×2,8
рост просмотров

5,0
рейтинг продавца

// Задача

Профиль вёлся бессистемно: разнородные объявления, слабые фото и низкий рейтинг продавца. Платное продвижение включалось наугад — без аналитики непонятно, какие объявления дают звонки, а какие просто сжигают бюджет. Задача: выстроить систему, при которой каждый рубль продвижения на Avito возвращается обращениями с известной стоимостью.

// Что сделали

- Перезапустили профиль: единая структура категорий, фото, цены и описания.
- Настроили платное продвижение (пакеты и выделение) — подняли объявления в топ.
- Подключили Avito Pro, коллтрекинг и сквозную аналитику до сделки.
- Ввели отчётность по обращениям и стоимости контакта, отработали рейтинг и отзывы продавца.

// Инструменты

Платное продвижение · Avito Pro · Коллтрекинг · Автозагрузка (XML)

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ЗА 5 МЕСЯЦЕВ

// Было → Стало

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО СТАЛО
Обращений (контактов) в месяц	27 **99**
Стоимость обращения	520 ₽ **310 ₽**
Просмотров в месяц	5 600 **15 400**
Конверсия просмотр → контакт	1,0% **2,4%**
Окупаемость вложений	8× **38×**

// 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
145 000 ₽	410	63	5 900 000 ₽

×40 окупаемость вложений в Avito

2,5% доля затрат на размещение в выручке

// Цифры — плейсхолдеры. Замените на реальные данные клиента.

ПРОЦЕСС ПО МЕСЯЦАМ

// Как шла работа

МЕСЯЦ 0

Аудит и стратегия

Разобрали профиль, конкурентов и спрос на Avito, наметили план.

МЕСЯЦ 1

Перезапуск профиля

Новая структура, оформление, фото и цены под спрос.

МЕСЯЦ 3

Продвижение и аналитика

Платное продвижение, коллтрекинг и оптимизация по обращениям.

МЕСЯЦ 6

Масштабирование

Расширение категорий и городов при удержании стоимости обращения.

ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ РЕЗУЛЬТАТ НА AVITO

// Структура размещения

Каталог Avito

Оформленные объявления по всем изделиям: кухни, шкафы-купе, гардеробные, комоды.

40% обращений

320 объявлений

Продвижение

Платное поднятие и выделение объявлений в топ выдачи.

42% обращений

×5 к просмотрам

Магазин на Avito

Витрина-магазин на Avito с брендом и полным каталогом.

18% обращений

5,0 рейтинг

// рейтинг и отзывы

РЕПУТАЦИЯ ПРОДАВЦА НА AVITO

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

5,0 ★

рейтинг продавца

142

отзывов за период

<10 мин

время ответа

100%

отвеченных отзывов

// Комментарий клиента

"

Avito из хаотичного размещения превратился в управляемый канал с понятной стоимостью обращения. Теперь клиент знает: вложил — получил звонки по прогнозируемой цене. Раньше Avito был просто доской объявлений — разместили и забыли. Теперь это полноценный канал: видим каждое обращение, знаем его стоимость и понимаем, что работает, а что нет.

Основатель мастерской
производитель мебели на заказ (NDA)

// 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 Расширение категорий и подключение новых городов.

02 Автозагрузка каталога (XML) и магазин на Avito.

03 Продвижение бренд-профиля и работа с отзывами на Avito.

04 A/B-тесты объявлений и фото для роста конверсии в звонок.

Всё это входит в план масштабирования — обсуждаем после первых 3 месяцев работы.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ

// Вопросы по кейсу

// Другие кейсы

AVITO

Оптовые стройматериалы

AVITO

Спецтехника: аренда и продажа

AVITO

Продажа теплиц