Компания по аренде спецтехники получила ×2,9 обращений с Avito

×2,9 ОБРАЩЕНИЙ НА АВИТО



Компания по аренде и продаже спецтехники размещалась на Avito бессистемно: объявления тонули в выдаче, заявки были редкими и дорогими, аналитики — ноль. В нише спецтехники 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
Аренда и продажа спецтехники	**Экскаваторы, погрузчики, самосвалы**	**[Город]**	**6 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

×2,9
рост обращений

−33
цена контакта, %

×2,4
рост просмотров

4,9
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 6 МЕСЯЦЕВ

// Было → Стало

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО СТАЛО
Обращений (контактов) в месяц	18 **52**
Стоимость обращения	1 200 ₽ **720 ₽**
Просмотров в месяц	2 400 **5 800**
Конверсия просмотр → контакт	0,7% **1,6%**
Окупаемость вложений	7× **26×**

// Динамика по месяцам

РОСТ ОБРАЩЕНИЙ МЕСЯЦ ЗА МЕСЯЦЕМ



// Экономика проекта

СКОЛЬКО ЭТО ПРИНЕСЛО В ДЕНЬГАХ

Бюджет на Avito

210 000 ₽

Получено обращений

224

Закрыто сделок

34

Выручка с Avito

6 100 000 ₽

×29 окупаемость вложений в Avito

3,4% 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 всей технике: экскаваторы, погрузчики, самосвалы, катки.

38% обращений
140 объявлений

Продвижение
Платное поднятие и выделение объявлений в топ выдачи.

47% обращений
×5 к просмотрам

Магазин на Avito
Витрина-магазин на Avito с брендом и полным каталогом.

15% обращений
4,9 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.

4,9 ★

рейтинг продавца

74

отзывов за период

<15 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.

Коммерческий директор
компания по аренде спецтехники (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

Мебель на заказ

AVITO

Нерудные материалы