17,5% конверсия из просмотра в обращение на Avito

80 КОНТАКТОВ ЗА 2 МЕС



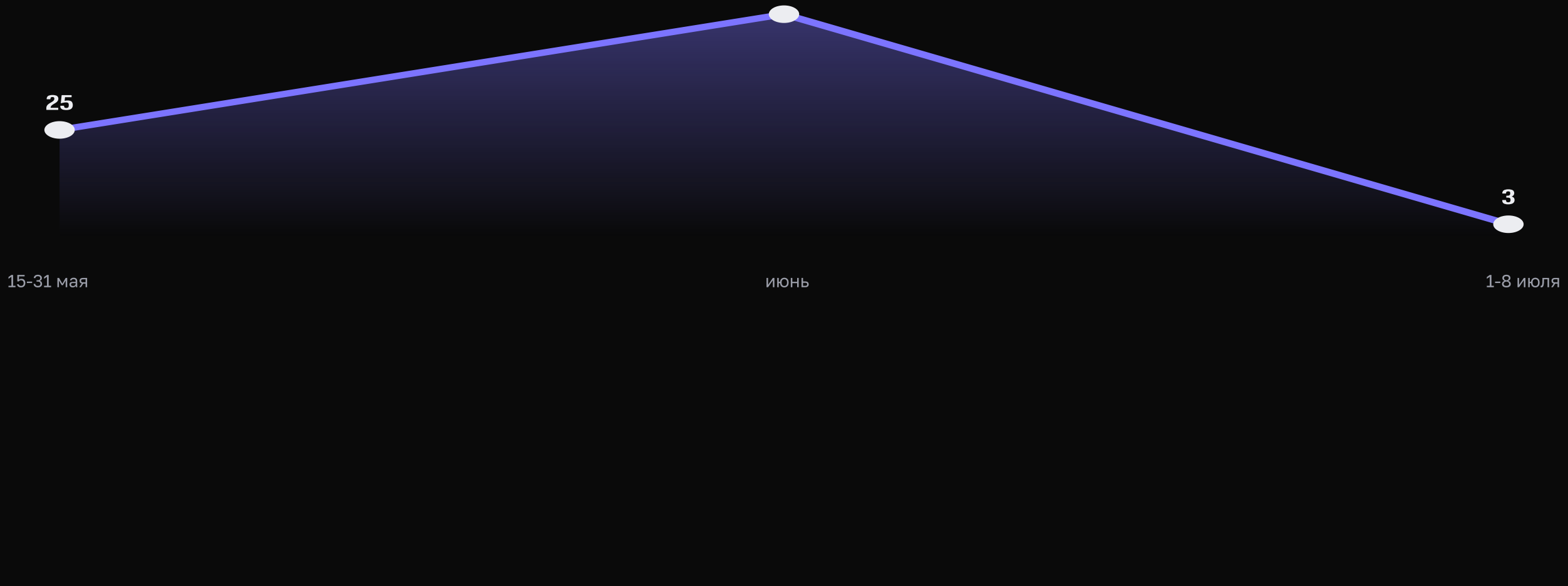
С нуля запустили Avito как отдельный источник обращений для юридической компании. За полный доступный период с 15 мая по 9 июля 2026 года получили 80 контактов при конверсии из просмотра в обращение 17,5%. Разделили услуги по конкретным жизненным ситуациям. И две ведущие карточки дали 73 из 80 контактов.

Клиент	Отрасль	Регион	Период	Направления
Юридические услуги	**Юридические услуги**	**Уфа и Республика Башкортостан**	**15.05 – 09.07.2026**	**Выплаты СВО, автоюрист, трудовые споры**

Стартовая точка

0, без размещения и статистики

Контактов по периодам



80	2 382,80 ₽	456	190 628,50 ₽
контактов	средняя стоимость контакта	просмотров	общие расходы Avito

// Проблема и задача

Разделить юридические услуги по конкретным проблемам, запустить поток обращений и определить направления с реальным спросом, при отсутствии накопленной статистики и подтвержденных рабочих предложений.

// Что сделали

- Собрали отдельные карточки под выплаты участникам СВО, споры по автомобилям и взыскание заработной платы.
- Сформулировали заголовки через конкретную проблему клиента, а не через общее описание юридической помощи.
- Запустили пять объявлений и разобрали воронку по каждому направлению: показы, просмотры, контакты, чаты, телефон, избранное.
- Сравнили карточки по объёму и стоимости контакта, выделив сильные направления и предложения для доработки.

// Инструменты

Avito / Avito Pro

Выгрузка статистики объявлений

Общая и месячные сводки кабинета

Excel-анализ юридических направлений

Анализ воронки просмотр → контакт

ЧТО ДАЛ КАНАЛ ЗА ПЕРИОД

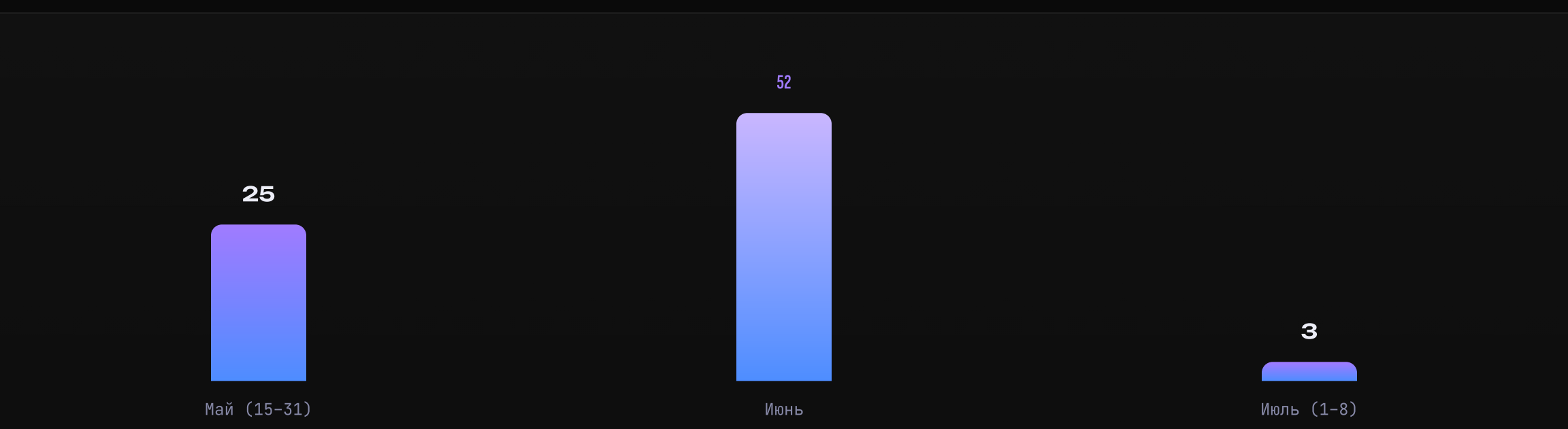
// Было → Стало

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО	СТАЛО
Активные объявления	0	5
Просмотры	0	456
Контакты	0	80
Добавления в избранное	0	34
Конверсия просмотр → контакт	0%	17,5%
Общие расходы Avito	0 ₽	190 628,50 ₽
Средняя стоимость контакта	—	2 382,80 ₽

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

ОБРАЩЕНИЯ ПО ПЕРИОДАМ

// Динамика по периодам



Июнь стал основным месяцем по объёму: 52 контакта по 2 320,34 ₽. Июль приведён по подтверждённому срезу 1–8 июля; сумма трёх строк равна общему расходу 190 628,50 ₽.

ИТОГОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

// Экономика проекта

Общие расходы Avito **190 628,50 ₽**	Контакты **80**	Средняя стоимость контакта **2 382,80 ₽**	Конверсия **17,5%**
Расходы на объявления 186 628,50 ₽	Другие расходы Avito 4 000,00 ₽	Показы 4 413	Добавления в избранное 34

73 контакта (91% объёма) дали две ведущие услуги: СВО и автоюрист

1 724,28 ₽ лучшая карточка по объёму и цене: «Выплаты СВО»

ЛИДИРУЮЩИЕ КАРТОЧКИ

// Разбивка по карточкам

КАРТОЧКА	ПРОСМОТРЫ	КОНТАКТЫ	ЦЕНА КОНТАКТА
Выплаты СВО в Башкортостане	196	38	1 724,28 ₽
Автоюрист: вернуть автомобиль и деньги	190	35	2 560,37 ₽
Взыскание заработной платы	61	7	4 348,92 ₽

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

// Данные из кабинетов

ЦИФРЫ ИЗ РЕАЛЬНЫХ КАБИНЕТОВ

СКРИНШОТ: СВОДКА AVITO

Общая сводка кабинета за 15.05 – 09.07.2026

СКРИНШОТ: ВЫГРУЗКА ОБЪЯВЛЕНИЙ

Показатели карточек: просмотры, контакты, стоимость

// что дальше

ПЛАН РАЗВИТИЯ НА AVITO

01 Масштабировать две ведущие услуги: выплаты СВО и автоюрист.

02 Перепаковать взыскание зарплаты: снизить стоимость контакта или заменить направление.

03 Добавить смежные жизненные ситуации с подтверждённым спросом.

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

// Вопросы по кейсу

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ