


Как выстроили поток заявок по электроинструментам в Казани и получили 216 контактов по 121 ₽ за месяц



Разбор стратегии, процесса и окупаемости
на платформе Авито.

ВВОДНЫЕ

Ниша: Электроинструменты

Локация: Казань

Задача: Обеспечить стабильный поток целевых лидов с площадки при жестком контроле стоимости привлечения (CPA).

Платформа: Авито.

■ ПРОБЛЕМА

Высокая плотность конкуренции в регионе. Хаотичный постинг и отсутствие единого визуального стиля приводили к низкой кликабельности (CTR).

Слив бюджета происходил из-за неэффективного использования алгоритмов продвижения и потери видимости объявлений на фоне демпинга конкурентов.

ШАГ 01

Аудит и аналитика

Глубокий анализ выдачи по Казани. Выявление слабых мест в упаковке конкурентов и сбор семантического ядра для ниши электроинструментов.

ШАГ 02

SEO-Оптимизация

Внедрение целевых ключевых запросов в заголовки и тексты для максимизации органического охвата. Формирование продающей структуры описания.

ШАГ 03

Визуальная упаковка

Разработка единого, строгого дизайн-кода для превью. Внедрение визуальных триггеров доверия, повышающих конверсию из просмотра в клик.

ШАГ 04

Стратегия публикации

Развертывание сетки из 50 активных объявлений.
Размещение по рассчитанному графику для постоянного присутствия в топе выдачи Авито в часы активности ЦА.

ШАГ 05



Управление продвижением

Ежедневный мониторинг статистики. Точечное применение платных услуг продвижения (x2, x5, x10) исключительно на конверсящие объявления для оптимизации бюджета.

ПРОСМОТРЫ
8 926

+27,6% рост.
2,9 ₪ за просмотр.

В ИЗБРАННОЕ
817

+40,9% рост. Высокий
отложенный спрос.

КОНТАКТЫ
216

121 ₪ стоимость
одного лида.



Активные объявления: 50 единиц. Конверсия из просмотра в целевое действие (контакт/избранное) превысила плановые показатели.

04 / ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА

РАСХОДЫ НА ПРОЕКТ

26 129 ₹

Из них: 22 129 ₹ (объявления), 4000 ₹ (прочее).

ЗАКАЗАННЫЕ ТОВАРЫ

20

Общая сумма заказов: **101 627 ₹.**

ПРОДАННЫЕ ТОВАРЫ

17

Успешно завершённые сделки.

СТРУКТУРА ОБРАЩЕНИЙ

216

115 звонков / 93 чата / 8 комбинированных.

Прозрачная окупаемость: затраты в 26 тыс. ₹ сгенерировали более 100 тыс. ₹ потенциальной выручки только через корзину Авито, не считая прямых оффлайн-продаж с лидов.