

КЛИМЕНТ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

Ниша: Малоэтажное строительство и ремонтные работы.

ГЕО: Москва и Московская область.

ЗАДАЧИ:

- Обеспечить стабильный поток целевых заявок.
- Снизить стоимость привлечения клиента (CPL).
- Выстроить системный канал продаж на платформе Авито.

ПРОБЛЕМА

БЕЗЖАЛОСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Строительная ниша на Авито — перегретый аукцион. Клиент сжигал бюджет из-за хаотичного размещения и отсутствия стратегии.

- Стоимость клика и контакта превышала рентабельность.
- Объявления терялись в выдаче среди сотен демпингующих конкурентов.
- Отсутствие доверия к визуальной упаковке профиля.

ЧТО СДЕЛАЛИ

01. АНАЛИТИКА

Глубокий парсинг конкурентов и расчет оптимального бюджета для доминанции в выдаче.

02. УПАКОВКА

Разработка продающего визуала и SEO-оптимизированных текстов, отстраивающих от конкурентов.

03. ПОСТИНГ

Запуск массовой генерации объявлений с применением X-услуг для удержания верхних позиций.

04. КОНТРОЛЬ

Ежедневный мониторинг аукциона и корректировка ставок для удержания целевой цены лида.

РЕЗУЛЬТАТЫ

ПОЛУЧЕНО **175** КОНТАКТОВ

6 мар – 4 апр

Категория

Населенный пункт

Объявления

Воронка продаж

Просмотры

3 190 +100%

В среднем 26,3 Р за просмотр

▼55% [>](#)

Контакты

175 +100%

В среднем 478,9 Р за контакт

Избранное

410 +100%

Показатели

Активные объявления +100% 590

Новые и оживленные
запово 582

Активы с прошлого
периода 8

Расходы +100% 83 810,34 Р

На объявления 81 210,34 Р

Другие 2 600 Р

[Подробнее](#)

Полученные контакты +100% 175

Посмотрели телефон 68

Написали в чат 96

Посмотрели телефон
и написали в чат 9

ЭКОНОМИКА

ФОРМУЛА **ВЫГОДНОЙ** ЛИДОГЕНЕРАЦИИ

83 810 ₺

ОБЩИЙ БЮДЖЕТ (С УСЛУГАМИ АВИТО)

175

ЦЕЛЕВЫХ ОБРАЩЕНИЙ

478,9 ₺

СТОИМОСТЬ КОНТАКТА (CРА)

3 190

ПРОСМОТРОВ ОБЪЯВЛЕНИЙ