

1. <https://disk.yandex.ru/i/yxXwzJFoOlfpJg>

☒ **ИвМебель – продажа шкафов-купе на заказ Мск и область**

Оборот 9 млн руб в месяц

Работаем с клиентом уже больше года

Воронка продаж

Просмотры

3 151 +55,2%

В среднем 3,7 Р за просмотр

↑ 17,74% >

Контакты ?

1 624 +188,8%

В среднем 59 Р за контакт

Избранное

1 171 +155%

Показатели

Активные объявления -11,2% **78 250**

Расходы ? +23,9% **97 307,1 Р**

[Смотреть детали](#)

Полученные контакты +188,8% **1 624**

Посмотрели телефон 1 417

Написали в чат 207

Посмотрели телефон
и написали в чат 14

Воронка продаж

Просмотры

20 922 -24,3%

В среднем 5,3 Р за просмотр

↑ 1,97% >

Контакты ?

413 -19,6%

В среднем 267 Р за контакт

Избранное

1 742 -24,2%

Показатели

Активные объявления +2,5% **73 231**

Расходы ? +56% **110 264,4 Р**

[Смотреть детали](#)

Полученные контакты -19,6% **413**

Посмотрели телефон 175

Написали в чат 223

Посмотрели телефон 8

и написали в чат

Откликнулись 7

на скидку в чате

Работаем с клиентом на постоянной основе более 2х лет. Пришли к стабильному потоку заявок от 50 лидов в день по цене не выше 200 руб за заявку. Максимально проработали качество заявок и пришли к 60% целевых, что для площадки Авито является отличным показателем. С нами клиент достиг оборота 9 млн руб в месяц.

Пришли к стабильному потоку заявок от 50 лидов в день по цене не выше 200 руб за заявку. С нами клиент достиг оборота 9 млн руб в месяц.

Без нас (работа с другим агентством)

413 заявок за месяц

267 руб стоимость лида

С нами

1624 заявок за месяц

59 руб за контакт

Итог:

Количество заявок увеличилось в 4 раза, а стоимость снизилась в 4,5 раза

2. Фильтры для воды Акваресурс

☒ Продажа фильтров по Мск и области

Результат работы за первый месяц

Воронка продаж

Просмотры

4 760 -8,5 %

В среднем 3,3 Р за просмотр

▼ 6,95% >

Контакты ?

331 +35,7 %

В среднем 47,8 Р за контакт

Избранное

392 -41,8 %

Показатели

Активные объявления

+45,6 % 29 750

Расходы ?

+12,7 % 15 815,7 Р

[Смотреть детали](#)

Полученные контакты

+35,7 % 331

Посмотрели телефон

284

Написали в чат

42

Посмотрели телефон и написали в чат

5

Воронка продаж

Просмотры

638 +54 %

В среднем 7,2 Р за просмотр

▼ 20,38% >

Контакты ?

130 +26,1 %

В среднем 35,2 Р за контакт

Избранное

42 +27,6 %

Показатели

Активные объявления

+32,2 % 13 731

Расходы ?

+43,6 % 4 579,4 Р

[Смотреть детали](#)

Полученные контакты

+26,1 % 130

Посмотрели телефон

124

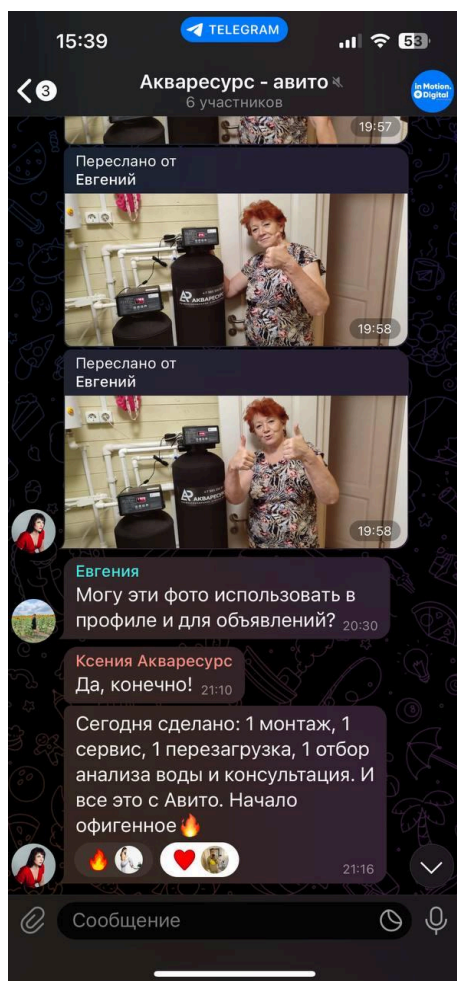
Написали в чат

5

Посмотрели телефон и написали в чат

1

https://disk.yandex.ru/i/_h9Cz7XmMrJn8w



Низкий спрос в нише, которая почти не пригодна для размещения на площадке. Используя определенные стратегии, мы добились того, что именно Авито стало основным источником заявок для клиента.

Авито - основной источник заявок

Со 130 заявок в месяц подняли до 331 заявки в месяц при стоимости заявки всего 47,8 руб.

3. Септик 78 – лидер по продаже септиков в Санкт-Петербурге и ЛО

☒ Работаем с августа прошлого года

Итоги работы:

Стоимость продажи ниже на 25%, чем через Яндекс Директ. Количество продаж увеличилось в 3,5 раза с момента обращения – августа 2022 года.

Воронка продаж

Просмотры

9 844 +1,5 %

В среднем 16,2 Р за просмотр

▼ 5,12% >

Контакты

504 +26,5 %

В среднем 317,2 Р за контакт

Избранное

672 +0,4 %

Показатели

Активные объявления

+135,9 % 2 038

Расходы

+1,4 % 159 849 Р

[Смотреть детали](#)

Целевые звонки

+12 % 205

Полученные контакты

+26,5 % 504

Посмотрели телефон

368

Написали в чат

133

Посмотрели телефон и написали в чат

3

https://disk.yandex.ru/i/YIGRhVM38_svgA

Сделали компанию лидером по продаже автономных систем для домашних канализаций и септиков в Санкт-Петербурге и Ленинградской области на рекламной площадке Авито. Достигли стоимости продажи ниже на 25%, чем продажа через Яндекс Директ. Количество же продаж увеличилось в 3,5 раза с момента обращения.

4. Группа компаний Palladium

☐ Стяжка пола, штукатурка стен

До нас:

Стоимость продажи: 25 000 руб

С нами:

Стоимость продажи: 9 000 руб

Стоимость лида: 165 руб

Заявок в день: 70

Итоги работы:

Работаем с клиентом с мая 2023 года

Клиент достиг с нами оборота 11 млн рублей

С мая этого года

Оборот 11 млн руб в месяц

Запрос компании был в уменьшении стоимости продажи. До этого они обращались к другими авитологам и стоимость продажи была на уровне 25 000 руб. В результате работы с нами стоимость продажи составляет 9 000 руб. А стоимость лида теперь 150-175 р при ежедневном потоке порядка 70 заявок. Благодаря этому оборот в месяц составляет 11 млн руб в месяц.

Оборот 11 млн руб в месяц

Стоимость лида 150-175 руб, при потоке в 70 заявок в день

Воронка продаж

Просмотры
12 586 +153,6%
В среднем 26,7 Р за просмотр

Контакты ⓘ
2 036 +143,2%
В среднем 165,3 Р за контакт

Избранное
1 482 +166,1%

Показатели

Активные объявления +72,7% **19**

Расходы ⓘ +150,9% **336 658,33 Р**

На объявления 333 591,64 Р

Другие 3 066,69 Р

[Подробнее](#)

Полученные контакты +143,2% **2 036**

Посмотрели телефон 1 157

Написали в чат 777

Посмотрели телефон и написали в чат 102

Воронка продаж

Просмотры
6 595 +12,4%
В среднем 103,9 Р за просмотр

Контакты ⓘ
1 318 +8,4%
В среднем 519,8 Р за контакт

Избранное
564 +8,2%

Показатели

Активные объявления -2,4% **202**

Расходы ⓘ +15,5% **685 136 Р**

[Смотреть детали](#)

Целевые звонки ⓘ +29,8% **824**

Полученные контакты +8,4% **1 318**

Посмотрели телефон 1 158

Написали в чат 154

Посмотрели телефон и написали в чат 8

<https://disk.yandex.ru/i/7pyAUQINY2egrQ>

Воронка продаж

Просмотры
7 090 +12,9%
В среднем 4,3 Р за просмотр

Контакты ⓘ
623 +68,6%
В среднем 720,8 Р за контакт

Избранное
235 +45,7%

Показатели

Активные объявления -4,9% **7**

Расходы ⓘ +471% **448 560,**

[Смотреть детали](#)

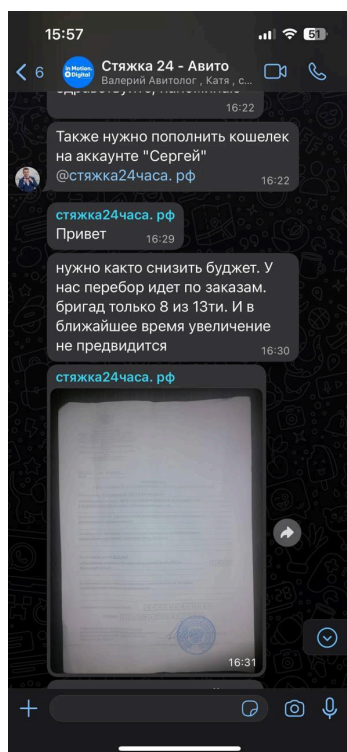
Полученные контакты +688,6% **623**

Посмотрели телефон 557

Написали в чат 63

Посмотрели телефон и написали в чат 3

5. Стяжка пола 24 часа



???

6. Разнорабочие Питер



До нас:

Стоимость заявки: 800 руб

Заявок в день: до 20

С нами:

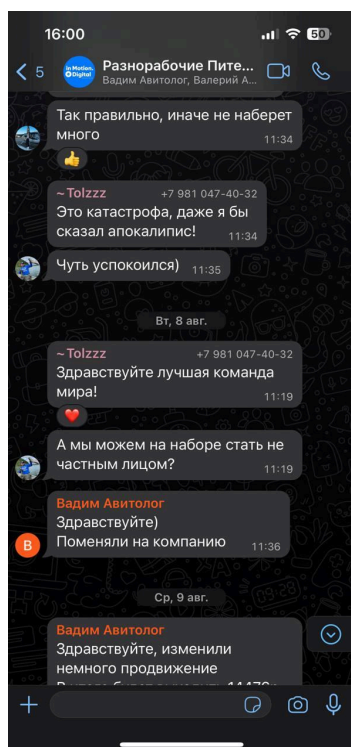
Стоимость заявки: 70 руб

Заявок в день: 70

Количество заявок в день увеличилось в 3,5 раза, стоимость за контакт уменьшилась в 11 раз при стабильном потоке заявок

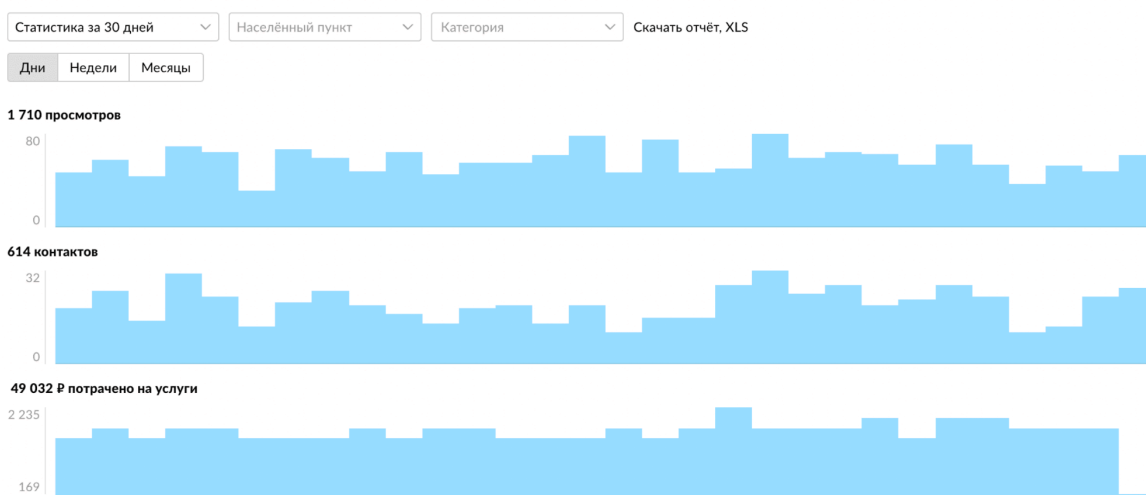
Когда клиент к нам обратился, он продвигал услуги через CPA модель и стоимость лида составляла 600-800 рублей. Мы переработали стратегию и теперь стоимость заявки составляет 88 рублей, то есть почти в 10 раз меньше, при том, что количество в день увеличилось до стабильных 20-25 заявок.

Набор также при обращении продвигался через CPA модель и потребность в людях не закрывалась. Также переработав стратегию, мы добились стоимости заявки до 70 руб, а их количество удерживали на уровне 70-80 в день.



☐ Бонус. Ремонт квартир

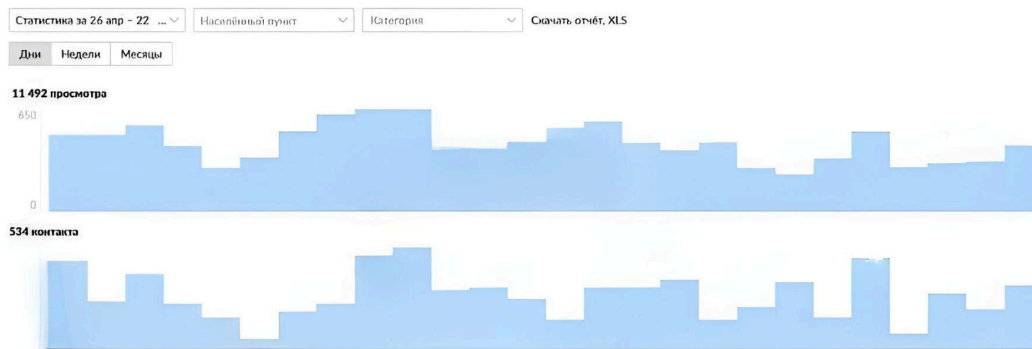
Запрос клиента состоял в постоянном потоке заявок на отдельные услуги типа “ремонт ванны под ключ”, “укладка плитки” от 30 м2 и прочее, так как от объема меньше компания будет уходить в минус. Результат нашей работы – стоимость подписания договора около 3000 руб в зависимости от периода и необходимость в увеличении штата компании.



☐ Продажа отделочных материалов.

Клиент пришел с целью получать стабильный поток заявок с помощью Авито, как одного из инструментов, так как ранее не воспринимал площадку всерьез. Является крупным поставщиком кровельных и фасадных материалов, а так же заборов и

ограждений. За первый месяц было получено почти 550 заявок, что превзошло ожидания клиентов.



☐ Продажа морепродуктов

Когда клиент обратился за нашими услугами, продажи у него были, но перед Новым годом хотел их поднять, так как спрос особенно высокий. За 2 тестовые недели выявили целевую аудиторию, наиболее продающие фото (что было не так очевидно) и так далее. Итог работы: затраты не превысили 11 000 руб, а выручка клиента составила 420 000 руб при стоимости лида всего 43 руб.

1–14 дек | Категория | Населённый пункт | [Скачать отчёт, XLS](#) | [Скачать отчёт по рассылкам, XLS](#)

Воронка продаж

Просмотры объявлений	Полученные контакты ?	
8 389	70	
+100,6% с 17–30 нояб	+16,7% с 17–30 нояб	
Активные объявления	Добавления в избранное	Расходы на объявления ?
42	535	4 146,30 Р
-32,3% с 17–30 нояб	+53,3% с 17–30 нояб	+69,1% с 17–30 нояб
Средняя стоимость просмотра-15,5% с 17–30 нояб 0,49 Р		
Делим расходы на количество просмотров.		
Средняя стоимость контакта+45% с 17–30 нояб 59,23 Р		
Делим расходы на количество контактов.		

☐ Работаем с клиентом почти год. Его сфера – это оптовая и розничная продажа арматуры, металлопроката, газобетона и других строительных материалов. После начала 2022 года был утрачен часть потока клиентов, поэтому обратили внимание на Авито. Настроили продвижение, оформили профиль магазина, отфильтровали наиболее конверсионные объявления. К концу третьего месяца добились того, что площадка оказалась в 25 раз выгоднее Яндекс Директа! Цена лида на Авито всего 28 руб, когда стоимость контакта в Яндекс Директе составляла 800 руб.

До нас:

Яндекс Директ

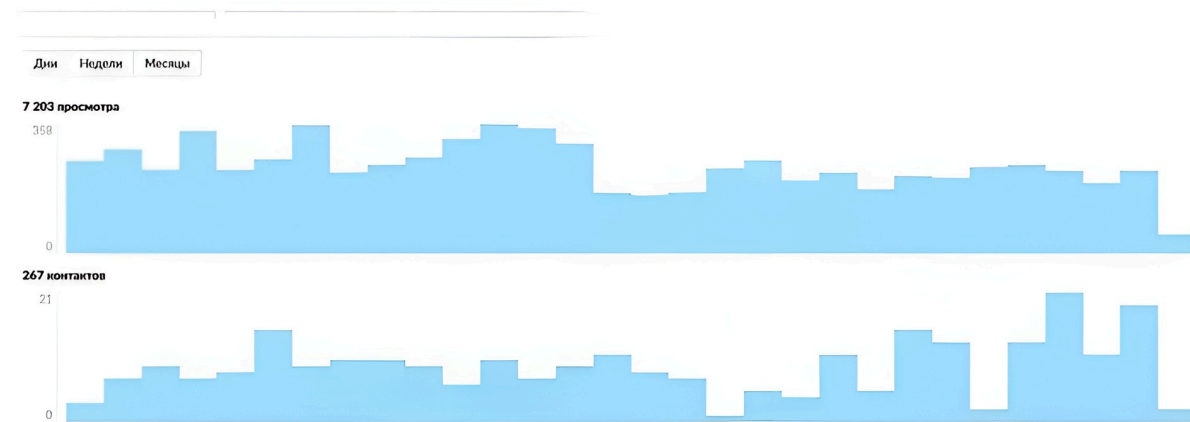
Стоимость контакта: 800 руб

С нами:

Авито

Стоимость контакта: 28 руб

К концу третьего месяца добились того, что площадка оказалась в 25 раз выгоднее Яндекс Директа!



☐ Сантехнические услуги

Клиент пришел на Авито с Профи.ру, где размещение не дало результата. Сначала пробовал продвигаться сам, но не результат опять-таки не тот. Очень важно было в таком узком направлении изучить целевую аудиторию и структуру выдачи.

Разработанная стратегия дала настолько хорошие результаты, что смогли остановиться на определенном районе города, где клиенту было удобнее всего территориально.

Результат: контакт чуть меньше 45 рублей и появилась необходимость в размещении вакансии помощника!

Статистика

Основные показатели Динамика Расходы

Произвольный п...

19 июл — 17 авг

Воронка продаж

Просмотры
объявлений

6,61 % →

Полученные
контакты

1 514

+100 %

с 19 июн — 18 июл

100

+100 %

с 19 июн — 18 июл

Активные
объявления

7

+100 %

с 19 июн — 18 июл

Добавления
в избранное

196

+100 %

с 19 июн — 18 июл

Расходы
на объявления

4 492 ₽

+100 %

с 19 июн — 18 июл

☐ Кухни

Работаем с клиентом больше года. Изначально заявка была, как минимум, на освобождение от самостоятельного продвижения на площадке, а как максимум – выйти на соседние регионы. Продуманная стратегия позволила заполнить выдачу по запросу “кухня” и оставаться в топе по региону. В день клиент получает от 4 контактов.

Сводка Детализация Расходы

19.06.23 – 17.07.23

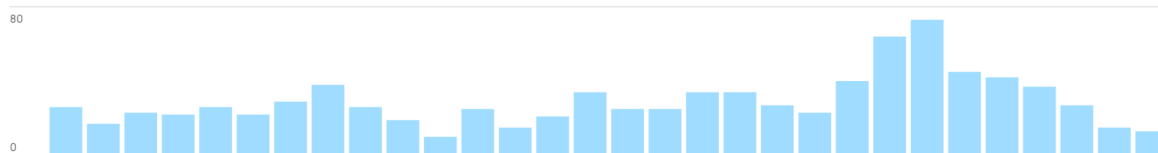
По дням

Категория

Населённый пункт

Динамика

Просмотры 14117



Контакты 180



☐ Пластиковые окна

Порядка полугода назад клиент пришел к нам с проблемой, что в заявок недостаточно: в “сезон” полной загрузки нет, в “не сезон” – заявок почти нет. Проанализировали нишу, протестировали разные УТП и креативы на фотографиях и многое другое. Итог: для разных сезонов мы подобрали определенные стратегии, а клиент получил запись на месяц вперед.

Результат за месяц



☐ Тротуар+

Компания, занимающаяся продажей тротуарной плитки в Краснодаре и области, обратилась к нам за помощью в увеличении объемов продаж. Изначально им хватало сарафанного радио, но это оказалось недостаточно для достижения желаемых результатов. Мы предложили им решение - активное продвижение на Авито. В течение трех месяцев объемы продаж выросли в 2 раза, а конверсия из контактов в заказы увеличилась на 20%. Компания получила существенный прирост клиентов, а также укрепила свою позицию на рынке тротуарной плитки в Краснодаре и области.

☐ Клининг

Клиент, предоставляющий услуги клининга в Москве, столкнулся с проблемой, когда попытался самостоятельно продвигать свои услуги. Его бригады стояли без работы, и ему требовалась помощь в создании эффективной стратегии продвижения. Мы взяли за этот проект и разработали оптимальный план действий с ограниченным бюджетом. Благодаря оптимизации стратегии продвижения и ограниченному бюджету на рекламу, наш клиент смог достичь значительных результатов. Мы снизили стоимость контакта до 150 рублей, что считается успешным показателем для данной ниши. У бригад запись минимум на неделю вперед, что гарантирует стабильный поток работы и дохода.

☐ Дезинфекция

Клиент, уже работал с нами и решил сменить сферу деятельности. После успешного сотрудничества в продвижении своих услуг на платформе Авито, поэтому снова обратился к нам. Результат нашей работы: количество контактов – от 7 до 10 в день. Это является отличным показателем, особенно учитывая отсутствие сезонного спроса на услуги дезинфекции. Также добились хороших финансовых результатов, с бюджетом в размере 60 000 рублей в день.

Стабильный поток заявок вне зависимости от сезона благодаря продуманной стратегии

☐ Вывоз мусора

В результате, мы сократили стоимость заявки на 38%, лид стал стоить 107 рублей. Кроме того, заказчик высвободил свое время на занятие непосредственно бизнесом, что также было одной из задач.

☐ Ремонт стиральных машин

Затраты на аккаунт: 31372 ₽. Просмотры: 2068. Контакты: 937. Цена контакта: 33р

Итоги работы:

На столько много заявок, что пришлось искать частников и продавать заявки за 40% от прибыли.

Тексты

2. Септик 78 – лидер по продаже септиков в Санкт-Петербурге и ЛО

Итоги работы:

Стоимость продажи ниже на 25%, чем через Яндекс Директ. Количество продаж увеличилось в 3,5 раза с момента обращения – августа 2022 года.

3. Группа компаний Palladium

До нас:

Стоимость продажи: 25 000 руб

С нами:

Стоимость продажи: 9 000 руб

Стоимость лида: 165 руб

Заявок в день: 70

Итоги работы:

Работаем с клиентом с мая 2023 года

Клиент достиг с нами оборота 11 млн рублей

4. Разнорабочие Питер

До нас:

Стоимость заявки: 800 руб

Заявок в день: до 20

С нами:

Стоимость заявки: 70 руб

Заявок в день: 70

Количество заявок в день увеличилось в 3,5 раза, стоимость за контакт уменьшилась в 11 раз при стабильном потоке заявок

5. Ремонт квартир

Результат нашей работы – стоимость подписания договора около 3000 руб в зависимости от периода и необходимость в увеличении штата компании.

6. Продажа отделочных материалов.

За первый месяц было получено почти 550 заявок, что превзошло ожидания клиентов.

7. Продажа морепродуктов

Итог работы: затраты не превысили 11 000 руб, а выручка клиента составила 420 000 руб при стоимости лида всего 43 руб.

8. Оптовая и розничная продажа арматуры, металлопроката, газобетона и других строительных материалов.

До нас:

Яндекс Директ

Стоимость контакта: 800 руб

С нами:

Авито

Стоимость контакта: 28 руб

К концу третьего месяца добились того, что площадка оказалась в 25 раз выгоднее Яндекс Директа

9. Сантехнические услуги

Смогли остановиться на определенном районе города, где клиенту было удобнее всего территориально. Результат: контакт чуть меньше 45 рублей и появилась необходимость в размещении вакансии помощника

10. Кухни

Продуманная стратегия позволила заполнить выдачу по запросу “кухня” и оставаться в топе по региону. В день клиент получает от 4 контактов.

11. Пластиковые окна

Итог: для разных сезонов мы подобрали определенные стратегии, а клиент получил запись на месяц вперед.

12. Тротуар+

В течение трех месяцев объемы продаж выросли в 2 раза, а конверсия из контактов в заказы увеличилась на 20%.

13. Клининг

Мы снизили стоимость контакта до 150 рублей, что считается успешным показателем для данной ниши. У бригад запись минимум на неделю вперед, что гарантирует стабильный поток работы и дохода.

14. Дезинфекция

Результат нашей работы: количество контактов – от 7 до 10 в день. Стабильный поток заявок вне зависимости от сезона благодаря продуманной стратегии

15. Вывоз мусора

В результате, мы сократили стоимость заявки на 38%, лид стал стоить 107 рублей. Кроме того, заказчик высвободил свое время на занятие непосредственно бизнесом, что также было одной из задач.

16. Ремонт стиральных машин

Затраты на аккаунт: 31372 руб. Просмотры: 2068. Контакты: 937. Цена контакта: 33 руб
Итоги работы:

На столько много заявок, что пришлось искать частников и продавать заявки за 40% от прибыли.

ТЗ для дизайнера

1. Группа компаний Palladium

До нас:

Стоимость продажи: 25 000 руб

С нами:

Стоимость продажи: 9 000 руб

Стоимость лида: 165 руб

Заявок в день: 70

Итоги работы:

Работаем с клиентом с мая 2023 года

Клиент достиг с нами оборота 11 млн рублей

Воронка продаж

Просмотры

12 586 +153,6%

В среднем 26,7 Р за просмотр

↑ 16,18% >

Контакты ?

2 036 +143,2%

В среднем 165,3 Р за контакт

Избранное

1 482 +166,1%

Показатели

Активные объявления

+72,7% 19

Расходы ?

+150,9% 336 658,33 Р

На объявления

333 591,64 Р

Другие

3 066,69 Р

[Подробнее](#)

Полученные контакты

+143,2% 2 036

Посмотрели телефон

1 157

Написали в чат

777

Посмотрели телефон и написали в чат

102

2. Разнорабочие Питер

До нас:

Стоимость заявки: 800 руб

Заявок в день: до 20

С нами:

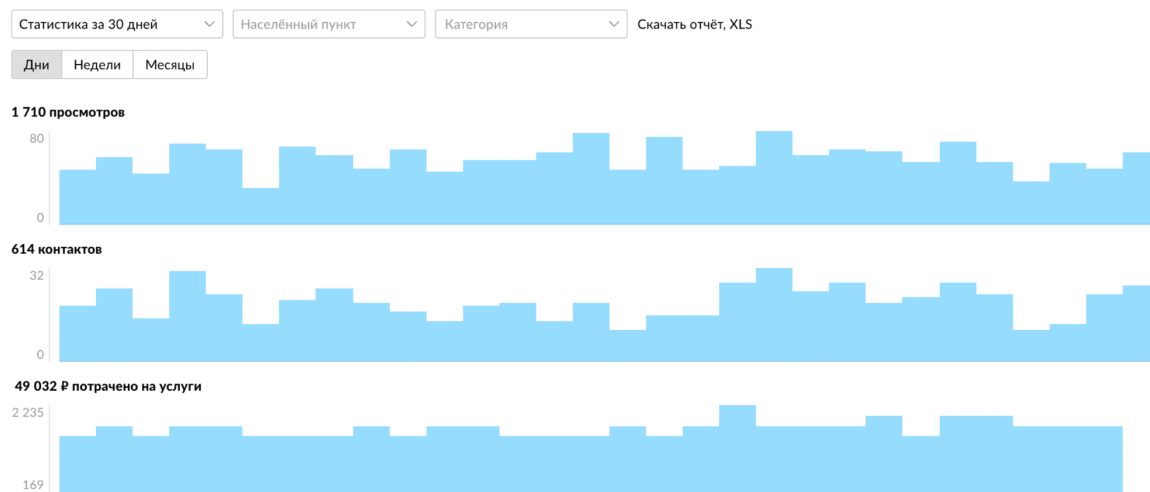
Стоимость заявки: 70 руб

Заявок в день: 70

Количество заявок в день увеличилось в 3,5 раза, стоимость за контакт уменьшилась в 11 раз при стабильном потоке заявок

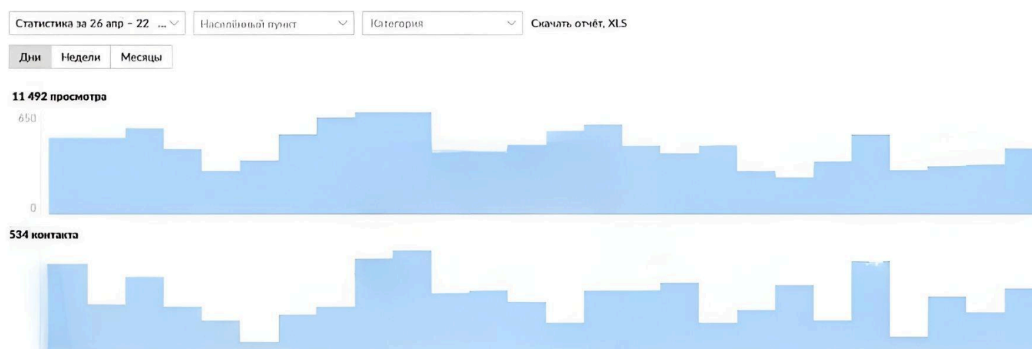
3. Ремонт квартир

Результат нашей работы – стоимость подписания договора около 3000 руб в зависимости от периода и необходимость в увеличении штата компании.



4. Продажа отделочных материалов

За первый месяц было получено почти 550 заявок, что превзошло ожидания клиентов.



5. Продажа морепродуктов

Итог работы: затраты не превысили 11 000 руб, а выручка клиента составила 420 000 руб при стоимости лида всего 43 руб.

Воронка продаж

Просмотры
объявлений

8 389

+100,6% с 17–
30 нояб

0,83% →

Полученные
контакты

70

+16,7% с 17–30 нояб

Активные
объявления

42

-32,3% с 17–30 нояб

Добавления
в избранное

535

+53,3% с 17–30 нояб

Расходы
на объявления

4 146,30 Р

+69,1% с 17–30 нояб

Средняя стоимость просмотра

-15,5% с 17–30 нояб **0,49 Р**

Делим расходы на количество просмотров.

Средняя стоимость контакта

+45% с 17–30 нояб **59,23 Р**

Делим расходы на количество контактов.

6. Оптовая и розничная продажа арматуры, металлопроката, газобетона и других строительных материалов.

До нас:

Яндекс Директ

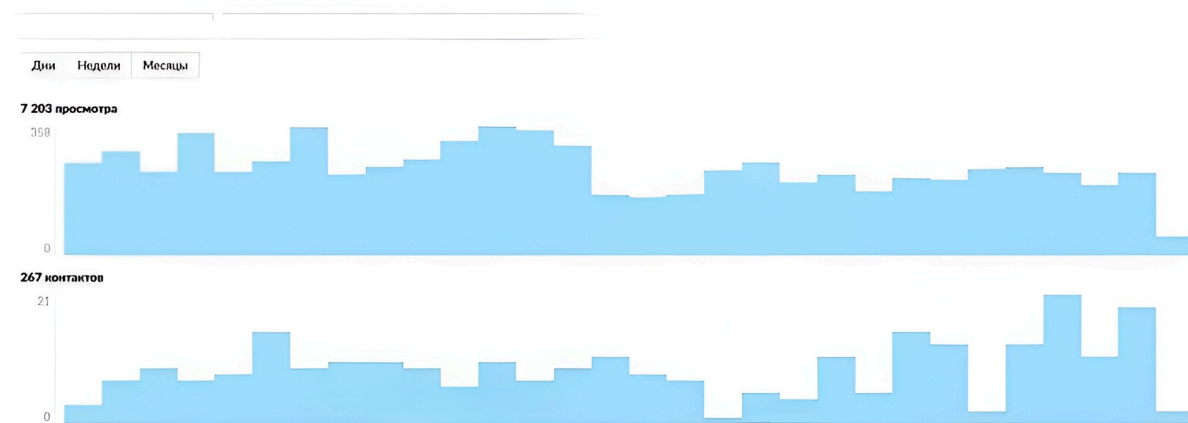
Стоимость контакта: 800 руб

С нами:

Авито

Стоимость контакта: 28 руб

К концу третьего месяца добились того, что площадка оказалась в 25 раз выгоднее Яндекс Директа



7. Сантехнические услуги

Смогли остановиться на определенном районе города, где клиенту было удобнее всего территориально. Результат: контакт чуть меньше 45 рублей и появилась необходимость в размещении вакансии помощника

Статистика

Основные показатели Динамика Расходы

Произвольный п... ▾

19 июл — 17 авг 📅

Воронка продаж

Просмотры
объявлений

1 514

+100 %

с 19 июн — 18 июл

6,61 % →

Полученные
контакты

100

+100 %

с 19 июн — 18 июл

Активные
объявления

7

+100 %

с 19 июн — 18 июл

Добавления
в избранное

196

+100 %

с 19 июн — 18 июл

Расходы
на объявления 📌

4 492 ₽

+100 %

с 19 июн — 18 июл

8. Кухни

Продуманная стратегия позволила заполнить выдачу по запросу “кухня” и оставаться в топе по региону. В день клиент получает от 4 контактов.

Сводка Детализация Расходы

19.06.23 — 17.07.23 ▾

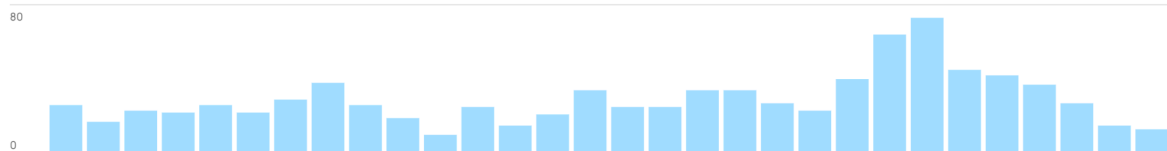
По дням ▾

Категория

Населённый пункт

Динамика

Просмотры 14117



Контакты 180 ▾



9. Пластиковые окна

Итог: для разных сезонов мы выбрали определенные стратегии, а клиент получил запись на месяц вперед.



10. Тротуар+

В течение трех месяцев объемы продаж выросли в 2 раза, а конверсия из контактов в заказы увеличилась на 20%.

11. Клининг

Мы снизили стоимость контакта до 150 рублей, что считается успешным показателем для данной ниши. У бригад запись минимум на неделю вперед, что гарантирует стабильный поток работы и дохода.

12. Дезинфекция

Результат нашей работы: количество контактов – от 7 до 10 в день. Стабильный поток заявок вне зависимости от сезона благодаря продуманной стратегии

13. Вывоз мусора

В результате, мы сократили стоимость заявки на 38%, лид стал стоить 107 рублей. Кроме того, заказчик высвободил свое время на занятие непосредственно бизнесом, что также было одной из задач.

14. Ремонт стиральных машин

Затраты на аккаунт: 31372 руб. Просмотры: 2068. Контакты: 937. Цена контакта: 33 руб

Итоги работы:

На столько много заявок, что пришлось искать частных и продавать заявки за 40% от прибыли.