



АВИТО ДЛЯ АГЕНТСТВ: прогнозируем окупаемость кампании на Авито



Максим Оганов

- **Основатель** маркетингового агентства полного цикла **Oganov Digital**
- **Эксперт и преподаватель** в официальной бизнес-школе Авито
- **Спикер на мероприятиях** от Авито, eLama, Синергия, Деловая среда, МинЭкономРазвития и других образовательных проектах
- Сертифицированный **авитолог**
- **Участник акселераторов** ФРИИ и СтартХаб





Как спрогнозировать окупаемость кампании на Авито

- **Аудит** перед стартом работ: что смотреть и анализировать?
- **Аналитика спроса** и поисковые запросы
- **А/В тесты** и возможны ли они на Авито?
- Как строится **воронка продаж** на Авито
- Как бизнесу считать **окупаемость** маркетинговых вложений



Страшное слово: АУДИТ

Перевод на человеческий:

Аудит рекламной компании (РК) – анализ того, насколько эффективно работает реклама потенциального заказчика на Авито: приводит ли она покупателей, окупаются ли затраты, нет ли ошибок в настройках и т.д.

Цель аудита (анализа) – выявить слабые места в продвижении, чтобы затем скорректировать их

АУДИТ



Аудит перед стартом работ: зачем?





Аудит перед стартом работ: зачем?

Ситуация

Показов объявления много, а просмотров объявлений (трафика) мало! то аудит поможет выявить ошибки в текстовом и визуальном контенте, креативе (обложке объявления/фото) и т.д.

Решение

С помощью аудита можно выявить ошибки в текстовом и визуальном контенте, креативе (обложке объявления/фото) и т.д.



Аудит перед стартом работ: зачем?

Ситуация

Клиента волнуют слишком высокие расходы на рекламные кампании, не хочет много платить или переплачивать.

Решение

Аудит позволит перепроверить настройки инструментов продвижения, стоимость целевого действия, своевременного пополнения бюджетов и тд



Аудит перед стартом работ: зачем?

Ситуация

Трафика достаточно, но продажи оставляют все равно оставляют желать лучшего

Решение

Анализ определит, подходит ли Авито как площадка для размещения товара/услуги заказчика, есть ли там целевая аудитория и потребительский сегмент и даже конверсии по воронке продаж



Аудит перед стартом работ: что смотреть и анализировать?





3 вопроса для аудита

Как ведут себя лидеры
рынка в нише заказчика?
Какие у них показатели?

Какая средняя стоимость
контакта в регионе
заказчика?

Каковы конкурентные факторы? Составьте список!





Список **ключевых факторов:**

✓ **Объявления**

общее число объявлений на Авито в настоящий момент

✓ **Контакты**

количество заинтересованных пользователей — таких, которые написали или нажали кнопку «Показать номер»

✓ **Просмотры**

количество
посещений карточки

✓ **Уровень спроса**

отражает среднее количество покупателей на одно объявление в категории. Уровень спроса 3–5 считается высоким и говорит о популярности категории



Аналитика спроса и поисковые запросы

Аналитика спроса за март

Поиск по категории

Санкт-Петербург ▼ За месяц ▼

По названию ▼ От А до Я ▼

Название	Продавцы	Объявления	Просмотры	Контакты
Готовый бизнес и оборудование	13 390	75 108	5 531 436	159 310
Для дома и дачи	306 654	1 309 635	87 521 076	2 532 839
Животные	50 938	85 589	16 803 813	342 370
Личные вещи	565 194	4 389 943	174 400 659	3 020 715
Хобби и отдых	248 873	1 055 766	45 251 869	1 006 457
Электроника	251 492	797 650	61 948 797	2 159 459

три фильтра:

- регион,
- категория,
- период времени

Инструмент в кабинете продавца Авито



Поисковые запросы

чем больше запросов
— тем больше спрос

Аналитика спроса

Спрос в категориях

Поисковые запросы

iphone 8 128 гб

☐ Точный поиск

[Смотреть аналитику](#)

iphone 8 128 гб

iphone 8 на 128 гб

iphone 8 plus 128 гб

iphone 8 plus на 128 гб

iphone 8 128 гб новый

Например, к вашему
дальше. Чтобы
ж.



Поисковые запросы

Аналитика спроса

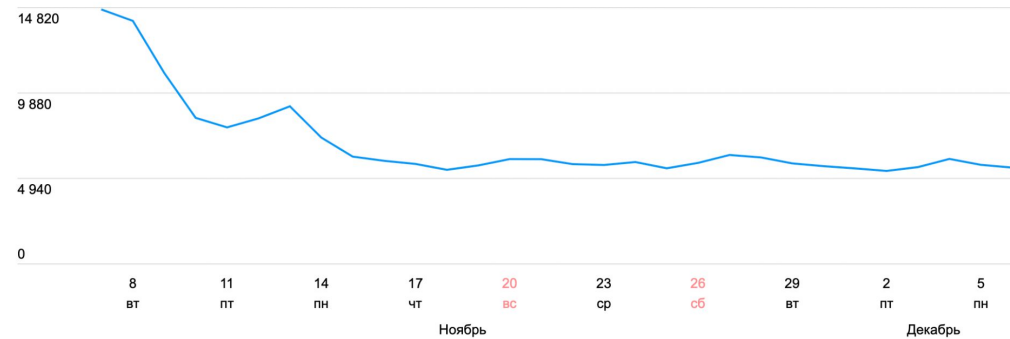
Спрос в категориях **Поисковые запросы**

● iphone 14 × + Добавить для сравнения

Все регионы × Мобильные телефоны × 7 дней 30 дней

☒ Точный поиск ?

Всего запросов: 208 594



чем больше запросов
— тем больше спрос



Возможности аналитики спроса на Авито и как ей пользоваться





Для чего?



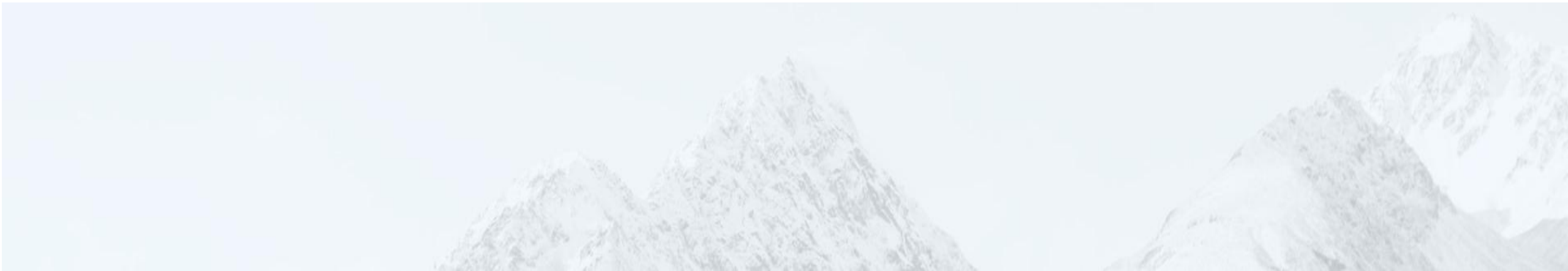
Проанализировать
спрос



Выбрать тариф
продвижения



Товары, которые
стоит продвигать





Определяем тариф

1 Выберите тариф для себя

	Базовый ●○○	Расширенный ●●○	Максимальный ●●●
Скидка на размещения	✓	✓	✓
Кабинет Авито Pro	✓	✓	✓
Планирование услуг продвижения	✓	✓	✓
Подключение сотрудников к работе с профилем	✓	✓	✓
Нет предложений конкурентов в блоке с рекомендациями	✗	✓	✓
Поиск по объявлениям на вашей странице	✗	✓	✓
Информация о компании в профиле: телефон, время работы, способы оплаты	✗	✓	✓
Логотип в объявлении и результатах поиска	✗	✗	✓
Уникальный фон страницы	✗	✗	✓
Краткая информация о компании во всех объявлениях	✗	✗	✓



Аналитика спроса помогает определиться с тарифом и понять, какие услуги по продвижению потребуются вашему бизнесу



Анализируем спрос

Аналитика спроса за апрель

Все категории

Электроника

Поиск по категории

Санкт-Петербург

За месяц

Цена от

до

₽

Объявления

787 251

Контакты ?

1 525 795

Всего просмотров: 53 898 761 ?

Просмотров на объявление: 68,46 ?

Доля от всех объявлений на Авито: 9,85%

Всего продавцов в категории: 245 930

Конверсия из просмотра в контакт: 2,83%



Выбираем продукт

Уровень спроса – это отношение количества контактов к количеству объявлений в категории



категория “Аудио и видео”



категория “Телефоны”



С помощью аналитики спроса на Авито можно увидеть:



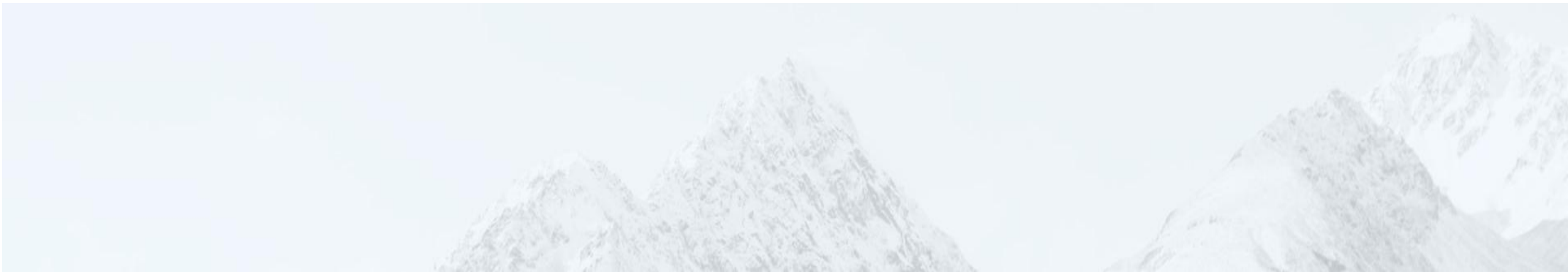
Какие товары
сезонные



На какие товары
растет спрос



Какие постепенно
уходят с рынка





**А/В тесты и возможны
ли они на Авито?**





Что такое А/В тест

Все очень просто!

А/В тест (или сплит тест) - это один из методов маркетинга, когда одна группа элементов сравнивается с другой группой элементов с разными данными

Цель действий - выяснить, у какой группы элементов конверсия или показатели будут больше

А/В тест

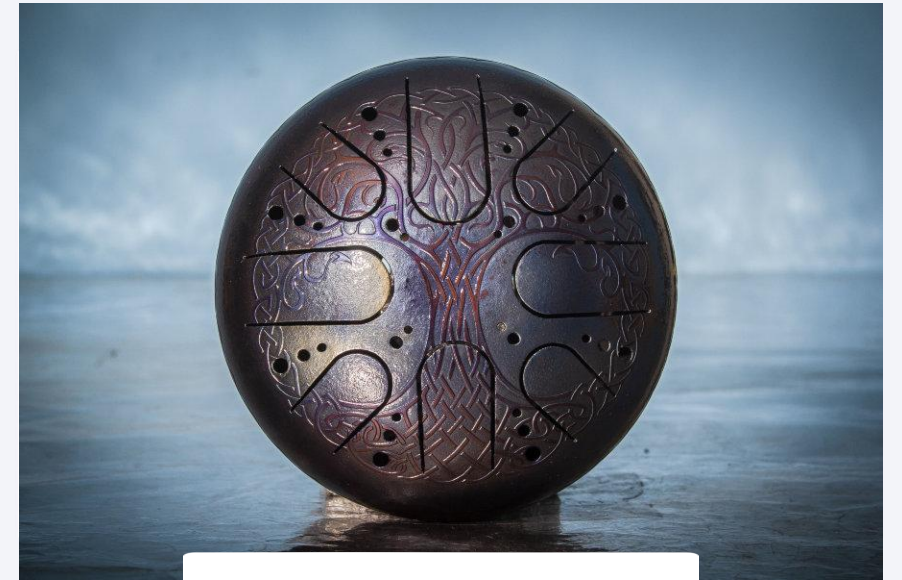


A/B тестирование

Тесты — ключевой инструмент принятия решений в Авито

В основе любого A/B теста лежит проблема (ситуация), которую нам надо решить (разрешить) или некое поведение пользователя, которое нам нужно изменить или, наоборот, закрепить

Задача: узнать, как это продается при различных условиях

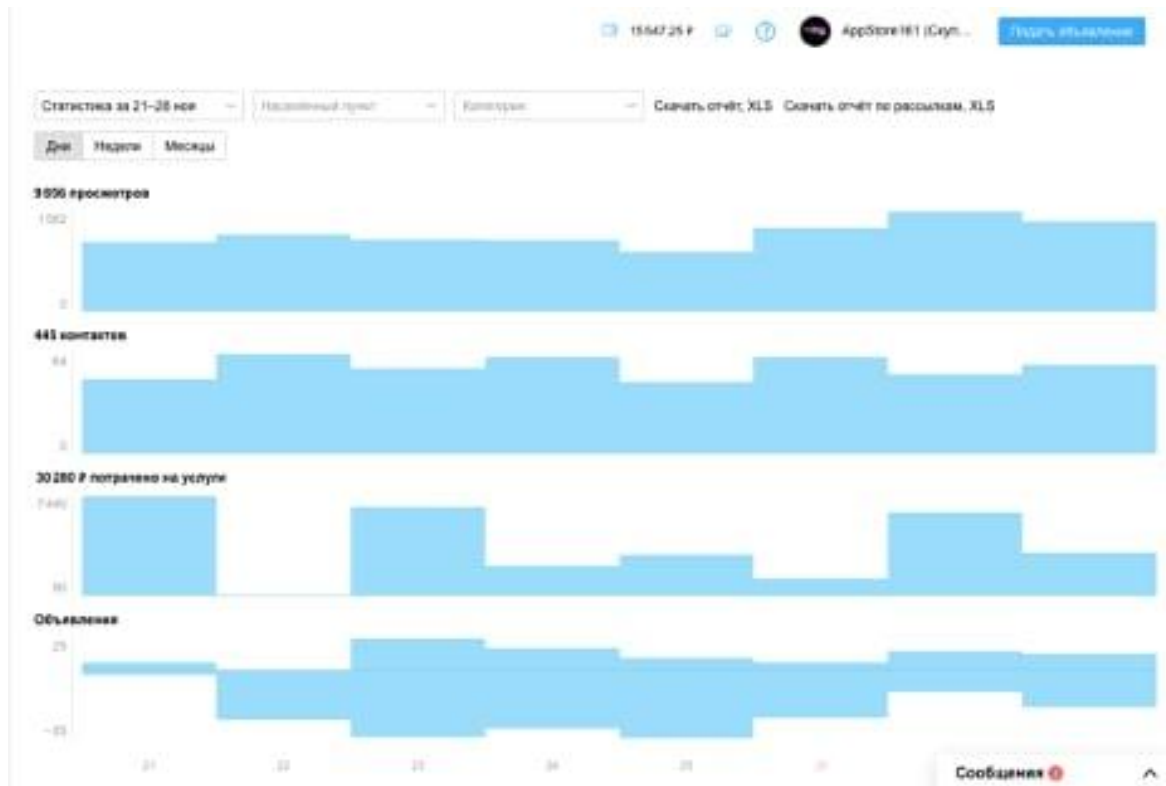


это глюкофон



Пример рекламного объявления

продажа техники Apple: iPhone



Статистика за неделю

⚙ iPhone 11 на 128 Gb, оригинал б/у в отличном состоянии (не восстановленный)

★ У нас в магазине:

💰 можно оплатить наличными, картой или переводом

💡 подобрать любой аксессуар к iPhone

🔍 проверить iPhone перед покупкой

🧾 выдаем чек и гарантийный талон

🚚 Оперативная доставка

🎁 В подарок защитное стекло!

Магазин AppStore161 :

- Продаем айфоны с 2015г.
- Лучшее качество в Ростове!
- Своя мастерская по ремонту
- Своя служба доставки
- Большой модельный ряд iPhone

🕒 Работаем: с 10:00 до 20:00 без выходных!

📍 Адрес магазина: Ростов-на-Дону, пр. Ленина 65/19 (кольцо РИИЖТ), в "Ярмарка Аура"

📞 Звоните сейчас, пока действует акция!

айфон, айфон про, айфон про 13, купить айфон ростов, айфон 13, айфон макс про, айфон 14 про, iPhone Pro, айфон 11, купить айфон, макс айфон, айфон 12

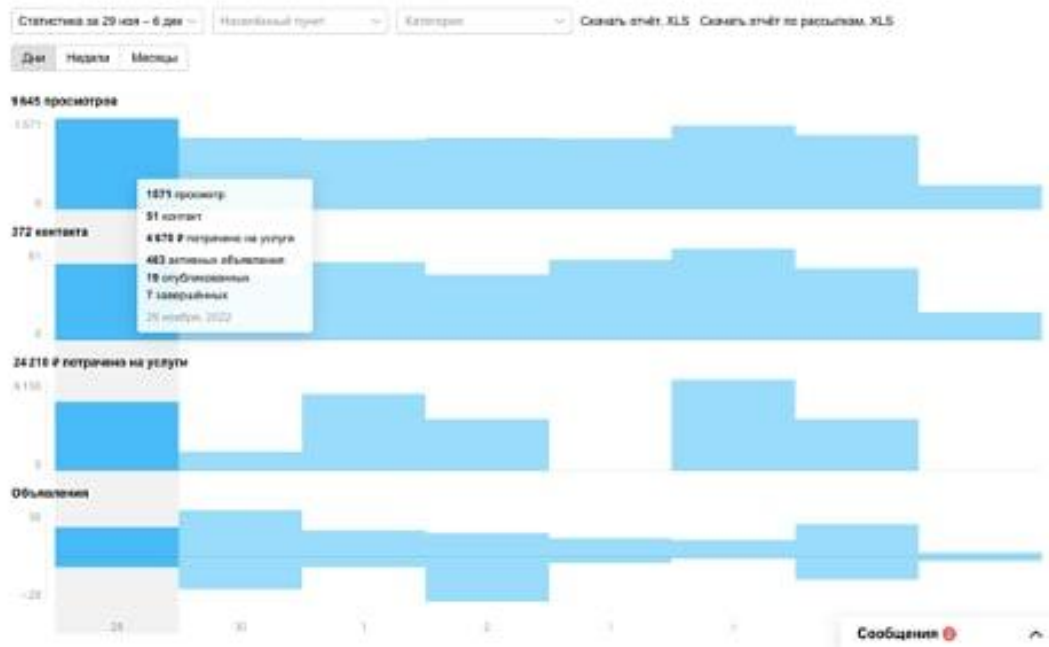
Другие модели Apple iphone смотри в профиле магазина ↓↓↓↓

Объявление "до"



Пример рекламного объявления

продажа техники Apple: iPhone



Статистика за неделю

Вывод: статистика упала

🍏 **Новый, оригинальный смартфон:**

Apple iPhone 12, 64GB цвет: зеленый

Гарантия год! Проверка перед покупкой! Честный продавец!

📺 В подарок защитное стекло

✅ Предоставляем товарный и кассовый чек.

✅ Широкий ассортимент аксессуаров.

✅ Мы уверены в качестве наших товаров.

✅ Профессиональные менеджеры окажут полную консультацию

✅ Услуга Trade-In ваших старых девайсов

✅ Мы успешно работаем с 2015 года! Наши отзывы говорят сами за себя

Стоимость может отличаться из-за курса и проводимых акций!

📍 Ростов-на-Дону, пр. Ленина 65/19 (кольцо РИИЖТ), в "Ярмарка Аура"

Мы гарантируем **оригинальность** продукции Apple и дорожим своей репутацией. Мы всегда с вами на связи, даже после покупки.






Добавьте это объявление в Избранное ❤️, чтобы вернуться в AppStore161 за покупкой 💖

Объявление "после"



Пример рекламного объявления

продажа техники Apple: iPhone

	iPhone 14 Pro Max 128 gb оригинал/гарантия ↗ 95 990 Р Ростов-на-Дону, СНТ Донподход, р-н Советский	12 0 0 0,00 % Объявление активно ещё 28 дней — до 4 янв, 11:53 2 дня на Авито 0
	iPhone 14 Pro Max 128 gb новый/гарантия ↗ 95 990 Р садоводческое товарищество Луч	18 0 0 0,00 % Объявление активно ещё 28 дней — до 4 янв, 11:49 2 дня на Авито 0
	14 Pro (XR) 64GB гарантия/магазин ↗ 21 490 Р Ростов-на-Дону, р-н Первомайский	57 6 1 1,75 % Объявление активно ещё 28 дней — до 4 янв, 11:40 2 дня на Авито 0
	14 Pro (XR) 64GB гарантия/магазин ↗ 21 490 Р Ростов-на-Дону, р-н Пролетарский	15 0 3 20,00 % Объявление активно ещё 28 дней — до 4 янв, 11:39 2 дня на Авито 0
	iPhone 14 Plus 256 gb гарантия год ↗ 70 000 Р Ростов-на-Дону, р-н Первомайский	5 0 0 0,00 % Объявление активно ещё 28 дней — до 4 янв, 11:34 2 дня на Авито 0

Некоторые объявления с новым текстом размещенные в одинаковое время в одном городе все же набирают больше просмотров и контактов, **однако воздействие оказывают дополнительные факторы:**


- ➔ низкая цена
- ➔ начинка iPhone XR в корпусе iPhone 14 Pro

Сообщения 1



Пример рекламного объявления

продажа техники Apple: iPhone

- ☐
- 

Бизнес на wildberries Франшиза [🔗](#)

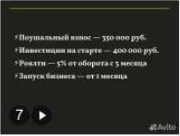
500 000 ₽

Самара, ● Алабинская

👁 46 ❤ 2 👤 3 📉 6,52 %

Объявление активно ещё 17 дней — до 24 дек, 13:21

13 дней на Авито

📞 0 · 📧 XL 📧
- ☐
- 

Готовый бизнес франшиза [🔗](#)


500 000 ₽

Барнаул, р-н Железнодорожный

👁 30 ❤ 2 👤 3 📉 10,00 %

Объявление активно ещё 26 дней — до 2 янв, 12:23

4 дня на Авито

📞 0
- ☐
- 

Франшиза на wildberries [🔗](#)

500 000 ₽

Зеленогорск

👁 110 ❤ 9 👤 2 📉 1,82 %

Объявление активно ещё 21 день — до 27 дек, 15:18

10 дней на Авито

📞 0 · 📧 XL

Применить услуги ...

примеры смены обложек и их результатов, при одинаковом тексте объявлений



По-настоящему хороший аналитик должен будоражить людей...
Я знаю, что я первый получаю данные, а значит, я первый узнаю историю. Открывать что-то новое увлекательно – *Дэн Мюррей*

из книги Карла Андерсона “Аналитическая культура. От сбора данных до бизнес- результатов”

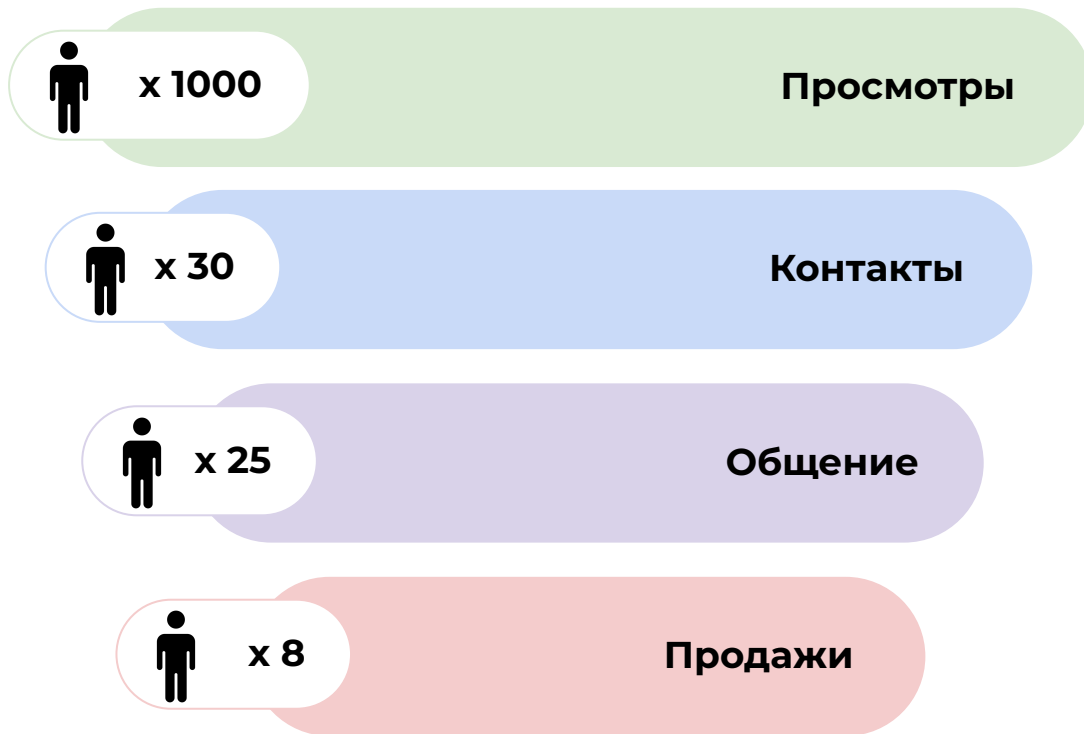


Как строится воронка продаж на Авито?





Воронка продаж в Авито



1. Какие этапы включает воронка продаж?
2. Как работает воронка продаж?
3. Что такое воронка продаж и как ее построить?
4. Что происходит на этапе воронки желание?
5. Сколько этапов продаж?
6. Какие есть воронки продаж?
7. Какой самый важный этап продаж?
8. Как делаются воронки?
9. Чем отличается воронка продаж от этапов продаж?
10. Как анализировать данные по воронке продаж?



Как бизнесу считать окупаемость маркетинговых вложений?





Зная, насколько прибылен или убыточен проект, легче принимать управленческие решения: расширить или остановить производство того или иного продукта (или целой серии изделий), закрыть проект, направление, рекламную кампанию или продолжить инвестировать в них



Считаем окупаемость

ROMI (return on marketing investment)

ROMI
Окупаемость
маркетинга

=

$$\frac{\text{Доход от маркетинговых инвестиций} - \text{Маркетинговые вложения}}{\text{Маркетинговые вложения}} \times 100\%$$

формула расчета

ROMI = (прибыль/расходы на маркетинг) x 100%

В этой формуле:

- ✓ **прибыль** — это доходы от инвестиций минус расходы на маркетинг;
- ✓ **расходы** — общие затраты на рекламу



Кейс

Компания по продаже мебели для дома использует Авито для продвижения товаров.

По итогам периода РК руководство приняло решение посчитать окупаемость вложений.

- Подсчитали общую сумму вложений — 150 000 рублей.
- Посчитали, какое количество заявок завершилось успешной сделкой — 15.
- Высчитали средний чек — 51 000 рублей.

Считаем доход (прибыль с учётом маржинальности продукта в 25 %) = $15 \times 51\,000 \times 25\% = 191\,250$ рублей.

Считаем ROMI: $(191\,250 - 150\,000) \div 150\,000 \times 100 = 27,5\%$

ROMI = 27,5 %



Вложения в Авито за период окупались на 27,5 %



Считаем ROI

ROI (Return on Investment — возврат на инвестиции) показывает уровень возврата всех инвестиций. Показатель помогает определить, насколько выгоден проект с учётом всех вложений. Это глобальный показатель окупаемости бизнеса.

формула расчета

$$\text{ROI} = (\text{доход} - \text{инвестиции}) \div \text{инвестиции} \times 100$$





Кейс

Чтобы посчитать ROI, необходимо учесть все затраты на проект и полученные с него доходы

ПРИМЕР:

- Компания продала 1 000 товаров по 5 000 рублей за единицу
- Себестоимость одного товара равна 2 000 рублей
- Расходы на маркетинг и рекламу составили 200 000 рублей

Считаем: $((1\,000 \times 5\,000) - (1\,000 \times 2\,000) + 200\,000) \div (1\,000 \times 2\,000 + 200\,000) \times 100 = (5\,000\,000 - 2\,200\,000) \div 2\,200\,000 \times 100 = 127\%$

ROI = 127 %



Вложения окупились на 127 %



«Посредственные художники
лишь копируют, гениальные —
крадут»

Pablo Picasso





Хороших продаж!



[@Oganov](https://t.me/Oganov)



www.oganov.digital



[@Oganov](https://t.me/Oganov)



www.avitolog.expert



Максим Оганов в VK

