

Продвижение лазерных аппаратов и косметологического оборудования на Авито

Пересобрали структуру объявлений, усилили УТП, расширили матрицу размещений, протестировали продвижение и настроили контроль обращений в дорогой B2B-нише.

Авито

лазерные аппараты

косметология

B2B

Просмотры

79 167

Контакты

936

Избранное

4 509

CPL

252,82 ₽



дорогая ниша / высокий чек

Ниша: лазерные аппараты и оборудование для салонов красоты

Ситуация на старте

Клиент продвигал оборудование для салонов красоты: лазерные аппараты, диодные аппараты, LPG-оборудование и аппараты для лазерной эпиляции.

Задача

Увеличить количество обращений, усилить позиции объявлений, снизить стоимость контакта и выстроить понятную систему продвижения на Авито.

Воронка продаж

Просмотры объявлений	1,18 % →	Полученные контакты ?	
79 167		936	
+232,2 %		+262,8 %	
с 11.08.21 — 30.04.22		с 11.08.21 — 30.04.22	
Активные объявления		Добавления в избранное	Расходы на объявления ?
7 175		4 509	236 645,38 ₽
+749,1 %		+272,6 %	-11,3 %
с 11.08.21 — 30.04.22		с 11.08.21 — 30.04.22	с 11.08.21 — 30.04.22

Средняя стоимость просмотра -73,4 % с 11.08.21 — 30.04.22 2,98 ₽
Делим расходы на количество просмотров.

Средняя стоимость контакта -75,6 % с 11.08.21 — 30.04.22 252,82 ₽
Делим расходы на количество контактов.

До обращения продвижение велось нестабильно

01

Нет системы

объявления не были выстроены в единую структуру

02

Слабое УТП

выгоды для владельцев салонов не выделялись

03

Нет массовости

массовый постинг и матрица объявлений не использовались

04

Без аналитики

услуги продвижения подключались без понятной логики

Изучили конкурентов в дорогой нише оборудования

В выдаче продвигались товары с высоким чеком: лазерные аппараты, александритовые лазеры, LPG-оборудование и аппараты для эпиляции. Конкуренты использовали x2, x5, x10 и XL-форматы.

Заголовок объявления	Цена в объявлении	Текст объявления	Ссылка на объявление	Какие иксовые услуги применяют	Какие доп. услуги применяют	На Авито	Кол-во просмотров за сутки	Кол-во просмотров за все время
Лазерный аппарат 3 в 1 1500Вт. Сварка, очистка	400000	Продадим по к	https://www.avito	Нет			221	21597
Переносной диодный аппарат 800 ватт(престиж)	128000	Есть видео апп	https://www.avito	x2_7			110	3200
Лазерный аппарат комбайн Magneto	60000	Лазерный аппа	https://www.avito	x10_7	xl		104	302
Александритовый лазер Candela	950000	Александритов	https://www.avito	Нет		с декабря 2012	80	1373
LPG аппараты LPG Cellu M6 original. Франция	400000	Аппараты Lpg и	https://www.avito	x5_7	xl	с сентября 2016	78	4495
Продам аппарат для лазерной эпиляции	160000	Продам трехвол	https://www.avito	Нет			73	2361
Лазерный сварочный аппарат IPG, Senfeng	372000	Срочная прода	https://www.avito	Нет		с мая 2011	69	10012
Оборудование для Лазерной эпиляции 1200W	330000	Оборудование	https://www.avito	x5_7	xl	с ноября 2020	68	140

Вывод: без системной стратегии объявления быстро терялись бы в выдаче. Нужно было усиливать не только показы, но и упаковку, тексты, УТП и контроль обращений.

Разобрали путь клиента от просмотра до обращения

Что определили

- какие товары требуют отдельного объявления;
- какие запросы нужно усиливать в первую очередь;
- какие категории оборудования имеют больший потенциал;
- как пользователь принимает решение в дорогой нише;
- какие точки контакта нельзя терять.

Система продвижения на Авито



Проект собрали как управляемую систему: конкурентный анализ, матрица объявлений, сильные УТП, продвижение и контроль обращений.

Разделили продвижение по направлениям оборудования

01

Лазерные аппараты

широкое направление спроса

02

Лазерная эпиляция

поисковые запросы салонов

03

Диодные аппараты

отдельная продуктовая группа

04

Александритовые лазеры

дорогой сегмент оборудования

05

LPG-оборудование

отдельный спрос по аппаратам

06

Оборудование для салонов

общая категория для охвата

Продавали не аппарат, а решение для бизнеса

Что усилили в объявлениях

- окупаемость оборудования;
- возможность расширить услуги салона;
- состояние аппарата и понятные характеристики;
- помощь с подбором;
- доставка и консультация;
- сопровождение после обращения.



Протестировали форматы x2, x5, x10 и XL

Усиливали объявления, которые показывали лучший отклик. В дорогой нише важно не просто покупать продвижение, а перераспределять бюджет по связкам, которые дают обращения.

x2_7

базовое усиление

x5_7

рост видимости

x10_7

борьба за топ

XL

крупный формат

Фокус был на связке: категория + текст + УТП + формат продвижения + контроль контактов.

Подключили телефонию и запись звонков

Зачем это важно

В дорогой нише один потерянный звонок может стоить бизнесу продажи на сотни тысяч рублей. Поэтому важно анализировать не только количество контактов, но и качество обработки входящих обращений.

Что отслеживали

- звонки и сообщения;
- повторные обращения;
- потерянные контакты;
- качество обработки заявок;
- объявления, которые реально приводят клиентов.

За период работы получили 936 контактов

Воронка продаж

Просмотры объявлений	Полученные контакты ?	
79 167	936	
+232,2 %	+262,8 %	
с 11.08.21 — 30.04.22	с 11.08.21 — 30.04.22	
Активные объявления	Добавления в избранное	Расходы на объявления ?
7 175	4 509	236 645,38 ₽
+749,1 %	+272,6 %	-11,3 %
с 11.08.21 — 30.04.22	с 11.08.21 — 30.04.22	с 11.08.21 — 30.04.22

Средняя стоимость просмотра -73,4 % с 11.08.21 — 30.04.22 **2,98 ₽**
Делим расходы на количество просмотров.

Средняя стоимость контакта -75,6 % с 11.08.21 — 30.04.22 **252,82 ₽**
Делим расходы на количество контактов.

Основные показатели

- 79 167 просмотров объявлений;
- 936 полученных контактов;
- 4 509 добавлений в избранное;
- 7 175 активных объявлений.

Экономика

- 236 645,38 ₽ расходов;
- 2,98 ₽ средняя стоимость просмотра;
- 252,82 ₽ средняя стоимость контакта;
- 1,18% конверсия в контакт.

Рост показателей при снижении стоимости контакта

Просмотры

+232,2%

Контакты

+262,8%

Активные объявления

+749,1%

Избранное

+272,6%

Стоимость просмотра

-73,4%

Стоимость контакта

-75,6%

Ключевой эффект: при росте активности удалось снизить стоимость просмотра и стоимость контакта.

Какие объявления в нише показывали высокий спрос

Лазерный аппарат 3 в 1

221/сутки

21 597 всего

Диодный аппарат 800 ватт

110/сутки

3 200 всего

Комбайн Magneto

104/сутки

активный спрос

Candela

80/сутки

950 000 ₽

LPG Cellu M6

78/сутки

4 495 всего

Аппарат эпиляции

73/сутки

2 361 всего

Полноценную систему продвижения на Авито

01

Рост просмотров

до 79 167 просмотров объявлений

02

936 контактов

поток обращений по дорогой нише

03

4 509 избранных

высокий интерес к предложениям

04

Снижение CPL

стоимость контакта снижена на 75,6%

05

Аналитика

понятная картина по объявлениям и обращениям

06

Масштабирование

расширение матрицы и географии продвижения

Авито стало стабильным каналом обращений в дорогой нише

Авито в нише оборудования для салонов красоты может давать стабильный поток обращений, если работать не хаотично, а системно.

Что было сделано

- пересобрана структура объявлений;
- усилены УТП и тексты;
- расширена матрица размещений;
- протестированы x2 / x5 / x10 / XL;
- настроен контроль обращений.

Результат

936 контактов, почти 80 000 просмотров и снижение средней стоимости контакта до 252,82 ₽.

Креативный поток - превращаем Авито в системный канал заявок, аналитики и продаж.