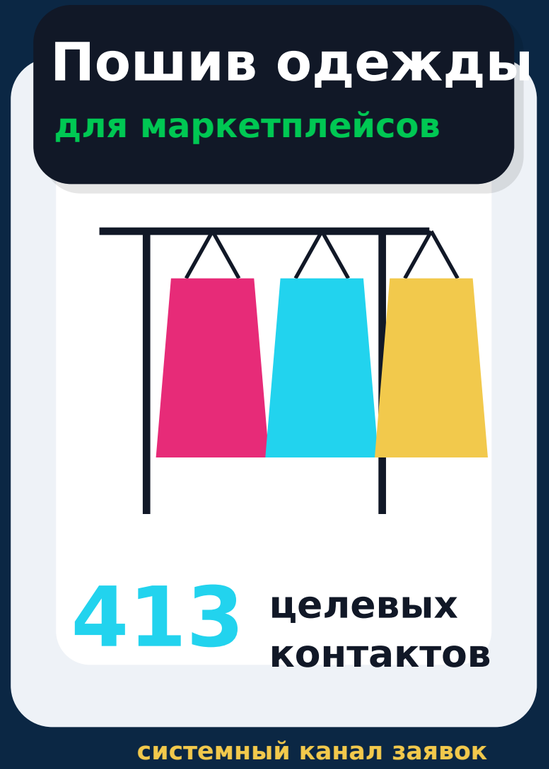
КЕЙС / АВИТО / B2B-ПРОИЗВОДСТВО

Как швейное производство вышло на рынок маркетплейсов и получило 413 целевых контактов

Создали дополнительный канал продаж через Авито для услуги пошива одежды для маркетплейсов: от анализа ниши и упаковки профиля до оптимизации объявлений и контроля стоимости контакта.

Авито | пошив одежды | маркетплейсы | B2B-заявки



Просмотры	Контакты	Избранное	CPL
4 785	413	583	155,10 ₽

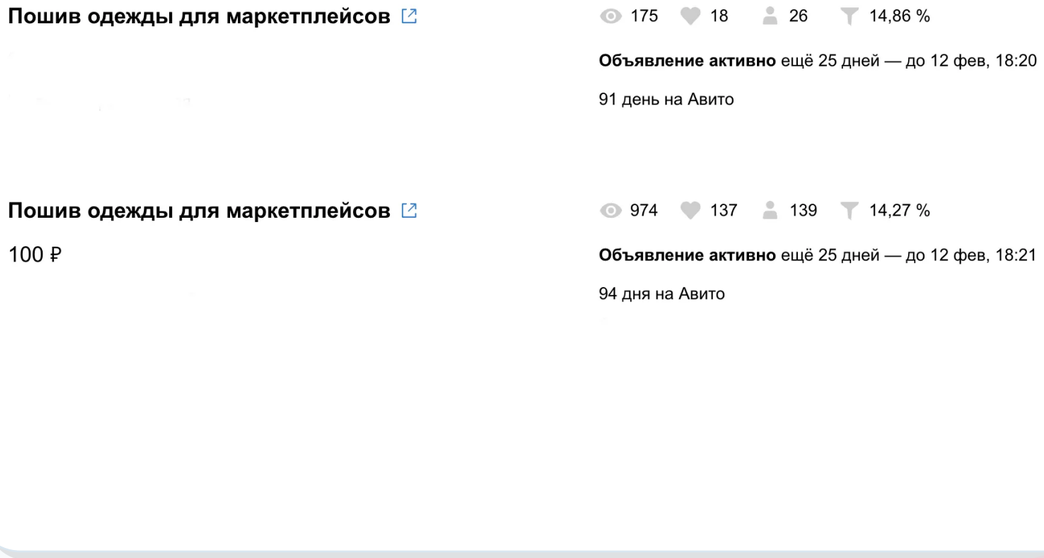
Швейное производство для продавцов Wildberries, Ozon и других маркетплейсов

Исходная ситуация

Производство много лет работало за счёт постоянных клиентов, рекомендаций и действующих партнёров. Новый спрос всё чаще приходил от продавцов маркетплейсов, которые ищут подрядчиков через Авито.

Задача

Привлечь новых заказчиков на пошив одежды, увеличить количество обращений и создать дополнительный стабильный канал продаж.



Площадка стала точкой поиска подрядчиков для маркетплейсов

01

Продавцы WB/Ozon

ищут производство для отшива партий

02

Малые бренды

нуждаются в контрактном производстве

03

Запуск коллекций

требует быстрого подрядчика и понятной цены

04

B2B-решение

покупатель сравнивает опыт, условия и скорость

Изучили рынок производителей и конкурентов на Авито

На первом этапе разобрали, как продают свои услуги фабрики, небольшие цеха, частные мастера и производства, которые уже работают с маркетплейсами.

Что анализировали

- цены конкурентов;
- заголовки и поисковые формулировки;
- структуру профилей и объявлений;
- используемые УТП;
- способы продвижения и активность объявлений.

Система привлечения через Авито

Не просто размещение объявлений, а управляемая система: сегменты, заголовки, УТП, аналитика и регулярная оптимизация.

Разработали матрицу объявлений под разные сегменты спроса

01

Пошив для маркетплейсов

базовый спрос от продавцов WB/Ozon

02

Контрактное производство

для брендов и регулярных заказчиков

03

Пошив партий одежды

запрос на конкретные объёмы

04

Одежда под брендом

производство под ТМ клиента

05

Швейный цех

широкий спрос на подрядчика

06

Производство одежды

общее направление для поиска

Подготовили аккаунт к приёму B2B-заявок

Что сделали

- оформили профиль компании;
- создали продающие описания;
- разработали структуру объявлений;
- настроили телефонию и фиксацию обращений;
- подключили сотрудников для обработки заявок;
- настроили аналитику эффективности объявлений.

Каждое изменение принимали на основе цифр

01

Заголовки

тестировали разные формулировки под спрос маркетплейсов

02

Конверсия

смотрели переход от просмотров к контактам

03

Тексты

усиливали выгоды, опыт и понятность предложения

04

График

меняли публикации и активность объявлений

05

Продвижение

тестировали платные инструменты Авито

06

УТП

корректировали предложение под отклик аудитории

Ключевые результаты проекта

Воронка продаж

Просмотры объявлений
4 785
+100 %
с 11.06.22 — 29.09.22

8,63 % →

Полученные контакты
413
+100 %
с 11.06.22 — 29.09.22

Активные объявления
15
+100 %
с 11.06.22 — 29.09.22

Добавления в избранное
583
+100 %
с 11.06.22 — 29.09.22

Расходы на объявления
64 057 ₽
+100 %
с 11.06.22 — 29.09.22

Средняя стоимость просмотра +100 % с 11.06.22 — 29.09.22 **13,38 ₽**
Делим расходы на количество просмотров.

Средняя стоимость контакта +100 % с 11.06.22 — 29.09.22 **155,10 ₽**
Делим расходы на количество контактов.

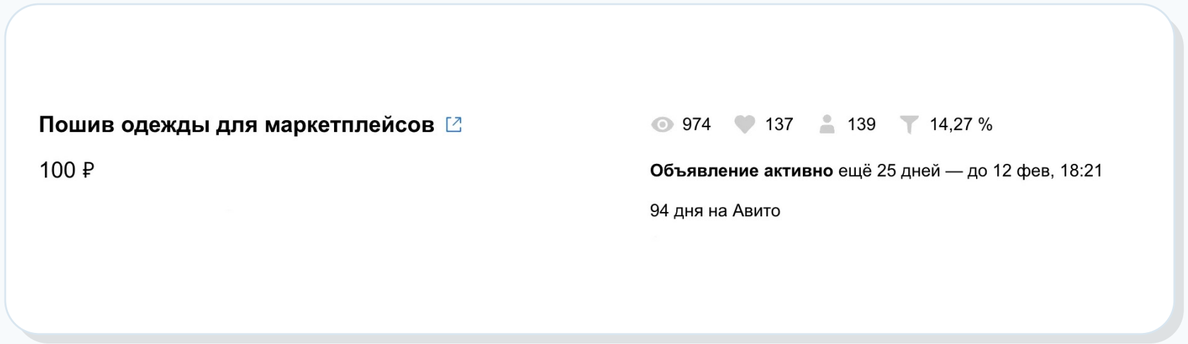
Получили

- 4 785 просмотров объявлений;
- 413 целевых контактов;
- 583 добавления в избранное;
- 15 активных объявлений.

Экономика

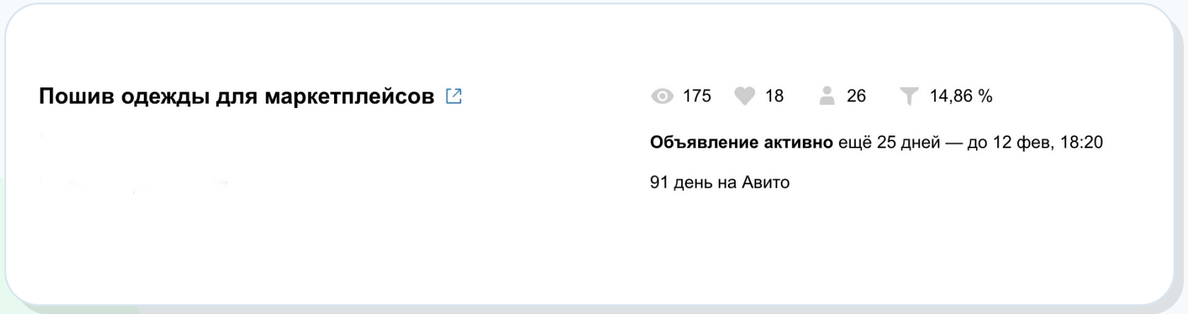
- стоимость просмотра - 13,38 ₽;
- стоимость контакта - 155,10 ₽;
- конверсия просмотра в контакт - 8,63%.

Два объявления подтвердили высокий интерес B2B-аудитории



Объявление #1

- 974 просмотра;
- 137 добавлений в избранное;
- 139 контактов;
- 14,27% конверсия.



Объявление #2

- 175 просмотров;
- 18 добавлений в избранное;
- 26 контактов;
- 14,86% конверсия.

Авито стало управляемым каналом привлечения заказчиков

Просмотры

4 785

Контакты

413

Избранное

583

Активные объявления

15

Средний CPL

155,10 ₽

Конверсия

8,63%

Для высококонкурентной B2B-ниши такие показатели подтверждают: продавцы маркетплейсов активно ищут подрядчиков на пошив одежды через Авито.

Новый источник заявок помимо сарафанного радио

01

Новый канал

заявки от продавцов маркетплейсов через Авито

02

Системный поток

обращения не только от постоянных клиентов

03

Настроенный аккаунт

профиль, объявления, аналитика и телефония

04

Масштабирование

понятно, какие направления усиливать дальше

05

Контроль бюджета

видна эффективность каждого объявления и рубля

Авито превратился в полноценный канал привлечения B2B-заказчиков

За несколько месяцев работы площадка стала не просто источником случайных просмотров, а понятной системой привлечения клиентов на пошив одежды для маркетплейсов.

Главный результат

- 4 785 просмотров;
- 413 целевых контактов;
- 583 добавления в избранное;
- стоимость контакта - 155,10 ₽;
- конверсия просмотра в контакт - 8,63%.

Вывод

Даже крупное производство может получать новых клиентов не только через рекомендации, но и через грамотно выстроенное продвижение на Авито.

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