



Мультипликация эффекта от нескольких классифайдов

тонкая настройка инструментов на разных площадках

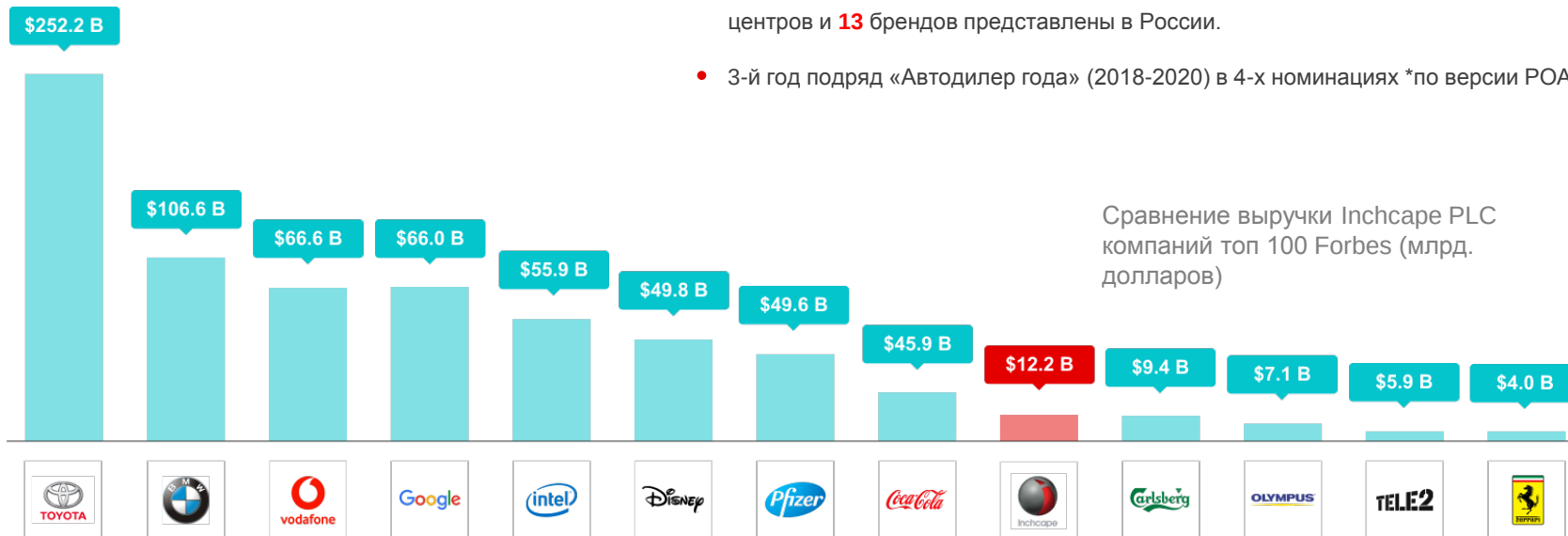
Анастасия Параничева

Бренд-менеджер TOYOTA
ИНЧКЕЙП

Инчкейп в России и в мире

Inchcape — крупнейшая международная сеть по продаже и обслуживанию автомобилей

- Мы являемся крупнейшим в мире независимым дистрибьютором и продавцом автомобилей
- **18 700** сотрудников на **33** рынках по всему миру, **2500** сотрудников в России
- Автомобильный опыт восходит к рассвету авто, до 1900 года!
- Инчкейп является представителем **41** автомобильного Бренда, **25** дилерских центров и **13** брендов представлены в России.
- 3-й год подряд «Автодилер года» (2018-2020) в 4-х номинациях *по версии РОАД





Анастасия Параничева

Бренд-менеджер TOYOTA ИНЧКЕЙП

- с 2005** в автобизнесе
- 12 лет** в рекламе и маркетинге с разными брендами
- Обучение** Проходила обучение в России и Финляндии
- с 2016** бренд-менеджер TOYOTA в INCHCAPE
- 2009-2016** руководитель отдела маркетинга ГК Автопродукс (6 ДЦ, 3 бренда: INFINITI, NISSAN, RENAULT)
- 2008-2009** менеджер по рекламе / дизайнер Тойота Центр Невский (TOYOTA)
- 2005-2008** дизайнер автоцентр СТК Тойота Центр Невский (NISSAN, RENAULT)

The image displays a series of 24 screenshots of a Google Forms survey, arranged in a 6x4 grid. Each screenshot shows a question in Russian, a selected answer (DA - Yes), and a green checkmark indicating the correct response. The questions are as follows:

- Скриншот 1:** Блок 1. ВЕРУЗКА ДАННЫХ / ПОСТАВЛЕН БОЛЬШЕ АВТОМАТИЧЕСКИХ ОТВЕТОВ, ЧЕМ МАШИНЫ РЕСУРСА ТРАКТИ ДИСТЕРБУКОВИ С ОБЩЕНЫМ. Question: Есть ли у вас фотоаппарат, с помощью которого вы фотографируете новые автомобили в базе данных? Answer: DA.
- Скриншот 2:** Question: Вы вводите описание под контролем ДАТ, вы вводите проблемы (выпуски, ошибки) в специальный раздел после проверки? Answer: DA.
- Скриншот 3:** Блок 2. УПРАВЛЕНИЕ СЛОЖНОМ / АДАПТИВА (выделение рекламной цели и персонализация новых вкл). Question: Пользуетесь ли вы любой из систем автоматического позинга? Answer: DA.
- Скриншот 4:** Question: Вы вводите решение, проводите ли вы анализ по показателям, полученным с использованием приложения, но сравнению с классическим типом транспорта от клиентов? Answer: DA.
- Скриншот 5:** Question: Продолжаете ли вы работу с клиентами на базе данных? Answer: DA.
- Скриншот 6:** Question: Вы знаете, как меняется классификация транспортных средств по сравнению с классическим типом транспорта от клиентов? Answer: DA.
- Скриншот 7:** Блок 3. КОНТЕНТ (фото, описание, 360, видео и т.п.). Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 8:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 9:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 10:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 11:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 12:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 13:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 14:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 15:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 16:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 17:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 18:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 19:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 20:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 21:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 22:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 23:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.
- Скриншот 24:** Question: Вы вводите описание и выделение в каждом видео описание в соответствии с содержанием и статусом в контенте? Answer: DA.

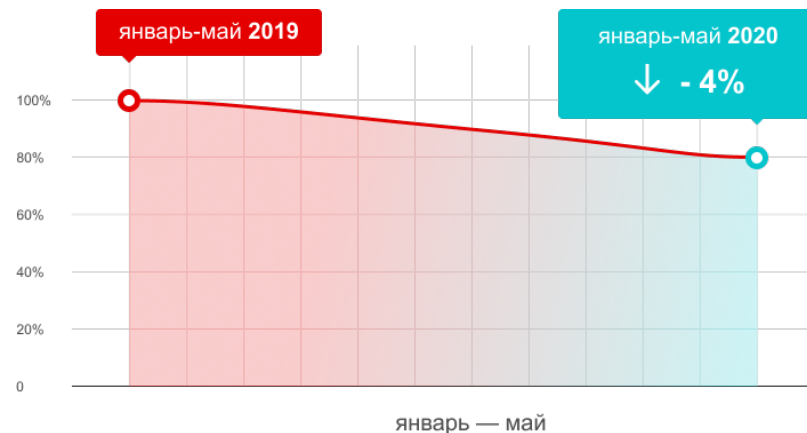
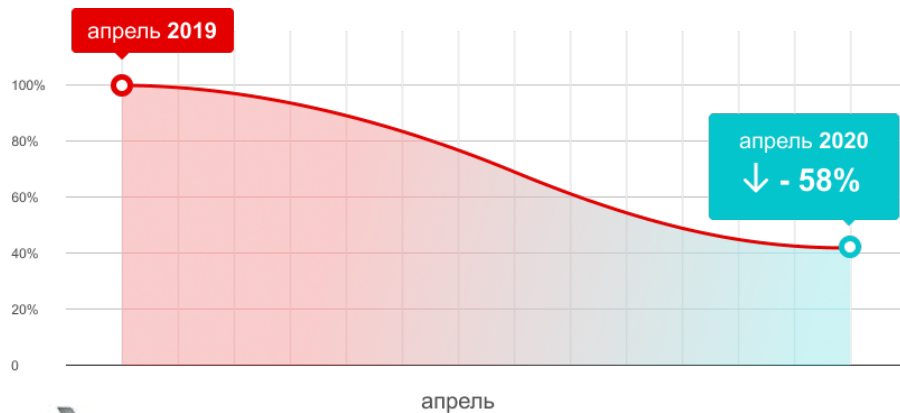
Влияние ситуации на бизнес

ПРОДАЖИ: новые автомобили и автомобили с пробегом

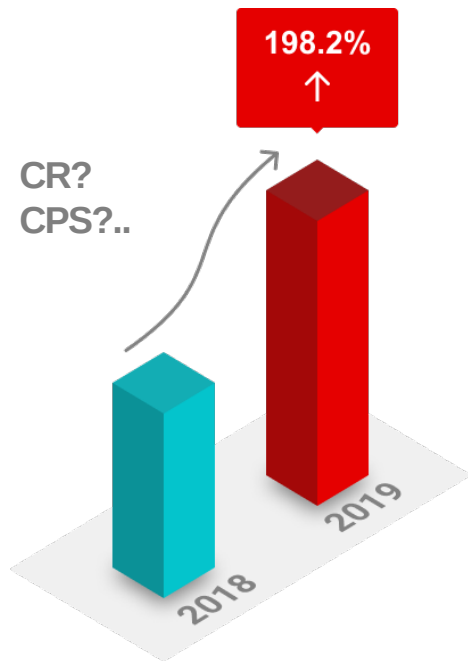
Наш «рецепт» борьбы с кризисом - всегда готовиться к нему, поэтому **фокусируемся на эффективности**, удержании клиентов и развитии персонала.



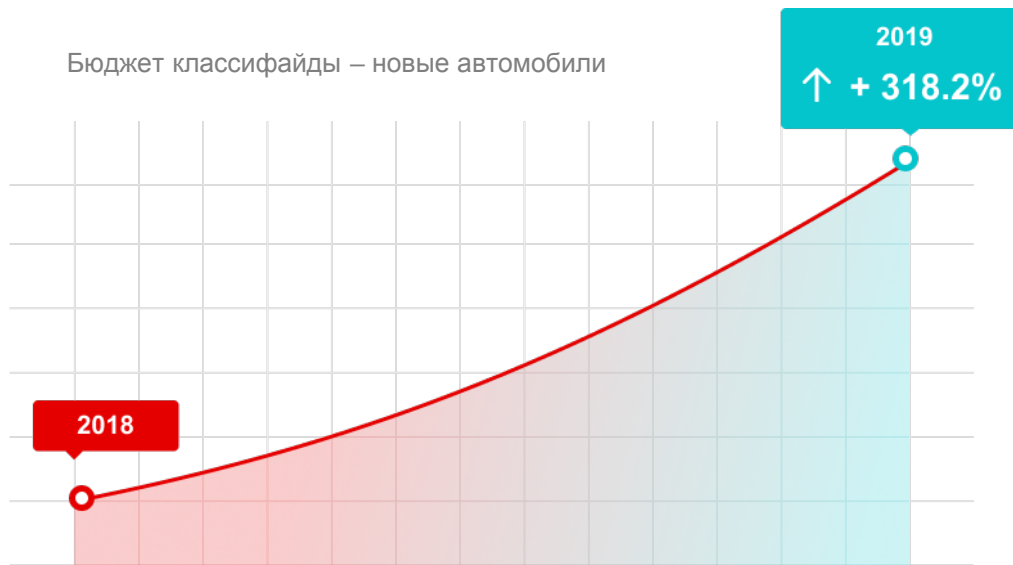
«За счет своей стратегии Inchcape уверенно чувствует себя на глобальном автомобильном рынке» (с)



Бюджет классифайды: 2018 vs 2019



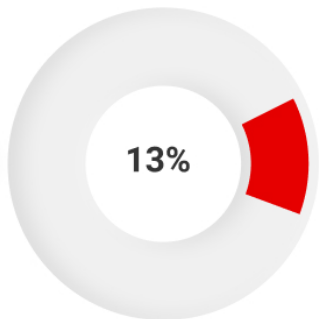
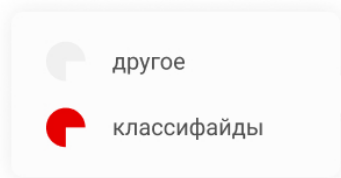
Бюджет классифайды – новые автомобили



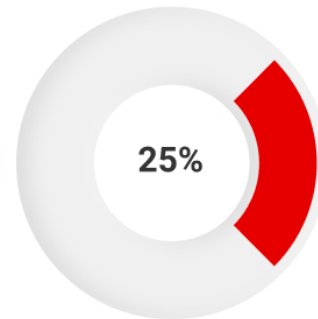
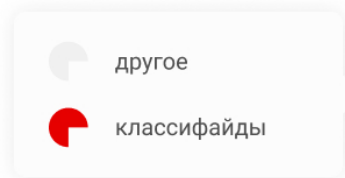
Бюджет классифайды - автомобили с пробегом

Доля классифайдов новые а/м: трафик, бюджет

Трафик 2018

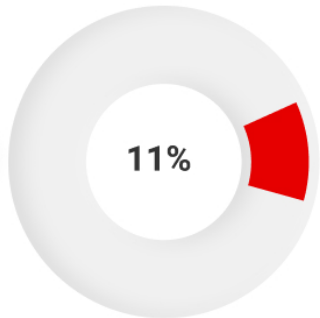
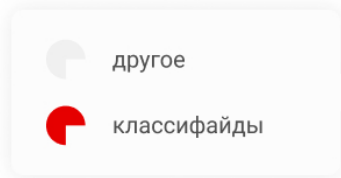


Трафик 2019

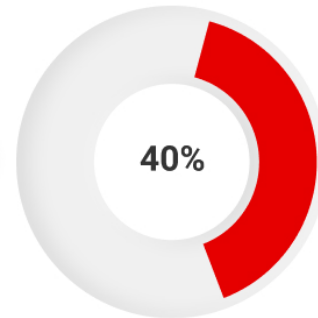
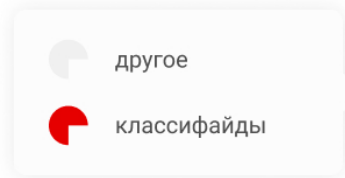


CR - 9%

Бюджет 2018

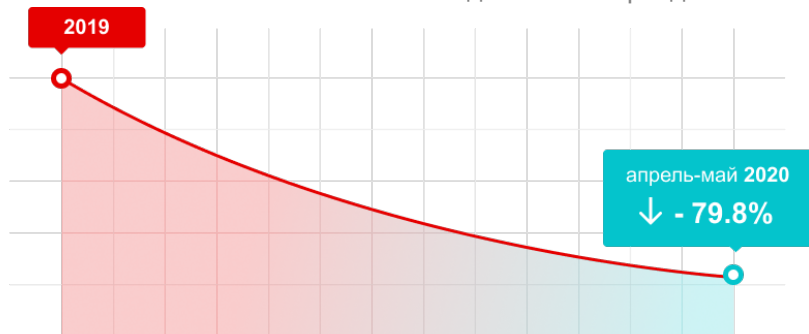


Бюджет 2019

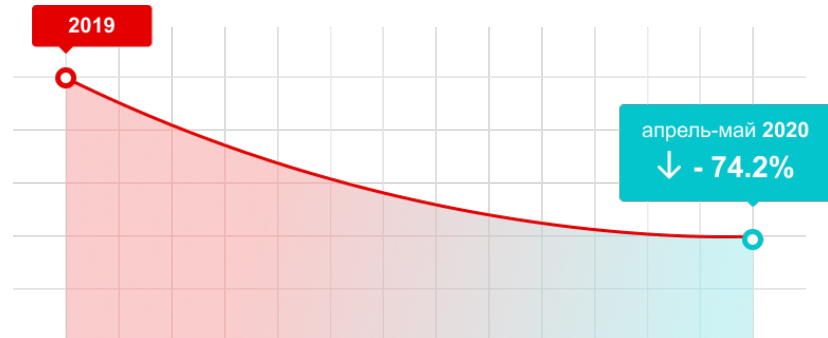


Апрель-май 2020 vs 2019. TOYOTA новые автомобили

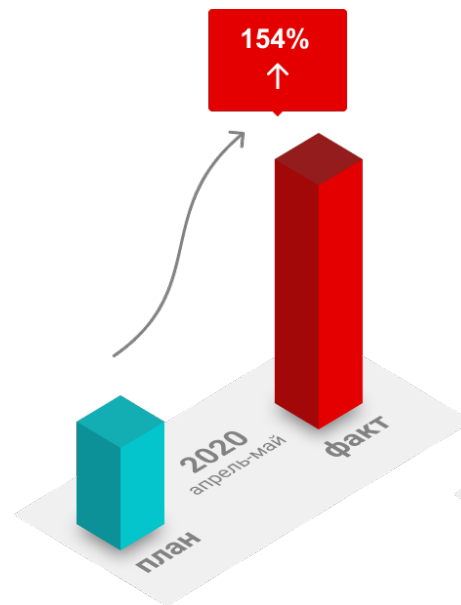
Бюджет классифайды новые а/м



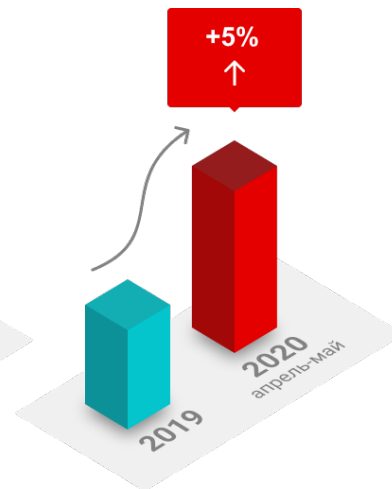
CPS новые а/м



Продажи. План / факт: 154%

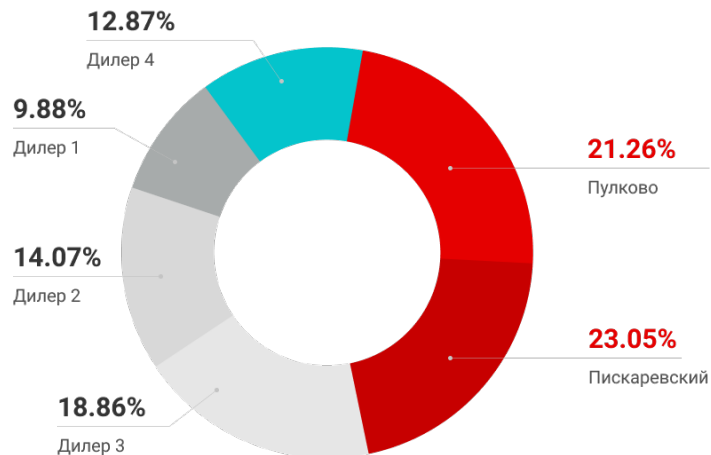


CR в продажу +5%

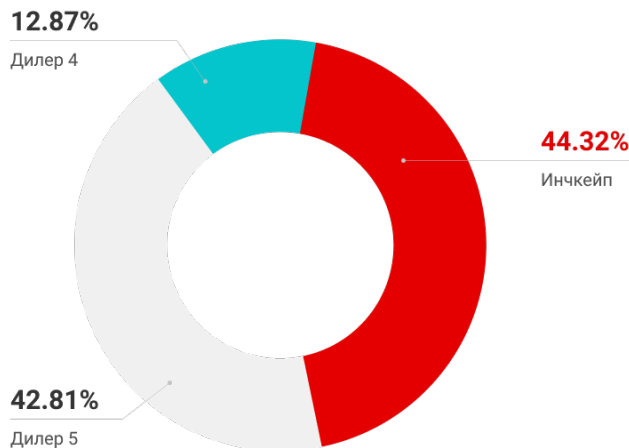


Доля рынка СПб май 2020 TOYOTA новые а/м

Доля рынка СПб май 2020



Доля рынка СПб май 2020



2 ДЦ Инчкейп Тойота: 44.32% рынка СПб

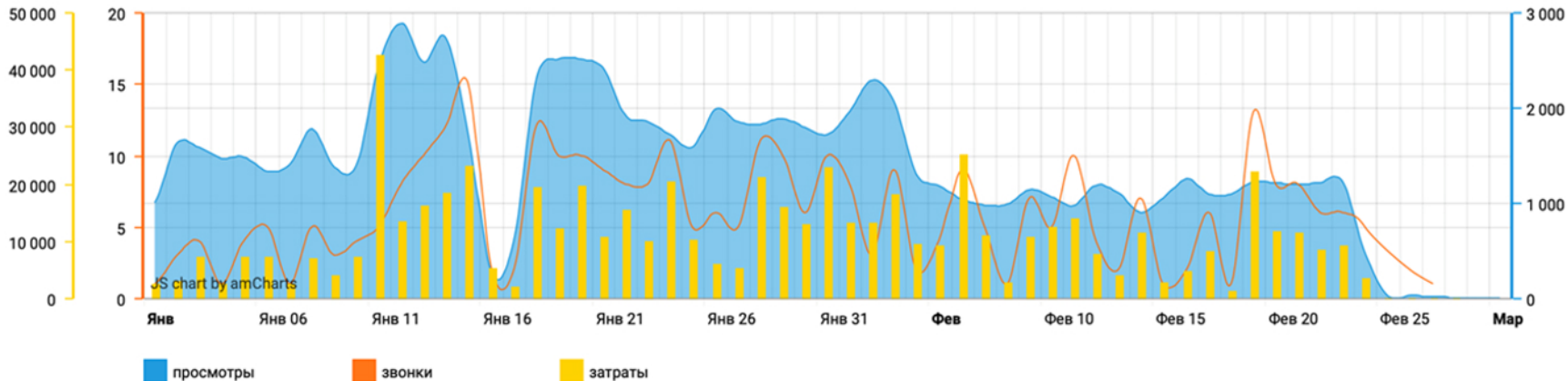
Как продавать на классифайдах

Новые автомобили



Инструмент №1: расширенный склад

Итого: просмотров: 84 643 шт звонков: 339 шт затрат: 19 999 руб конверсия просмотров в звонки: 0,40%



Прямая зависимость просмотров
и звонков от размера стока

Инструмент №2: корректный контент

Комплектация Стандарт плюс		Показать полностью
Активная безопасность • Антиблокировочная система • Система курсовой устойчивости • Антипробуксовочная система • Датчик давления в шинах		4 опции ^
Пассивная безопасность		4 опции v
Противоугонная система		3 опции v
Помощь при вождении		7 опции v
Комфорт		5 опции v
Управление климатом и обогрев		5 опции v
Мультимедиа и навигация		2 опции v
Салон и интерьер		4 опции v

Защита от угона

Сигнализация v

☒ Центральный замок
 ☒ Иммобилайзер
 ☒ Датчик проникновения в салон (датчик объема)

Мультимедиа

Аудиосистема v

☐ Мультимедиа система с ЖК - экраном
 ☐ Мультимедийная система для задних пассажиров
 ☐ CarPlay
 ☐ AUX
 ☐ Навигационная система
 ☐ Яндекс авто

Свернуть ^

Обросить x

Показать 1 791 предложение

Оформление опций = выдача объявления по самому таргетированному запросу клиента

Инструмент №3: только «живые» фотографии



Объявления с реальными фото смотрят чаще,
чем с каталожными

Инструмент №4: «продающие» тексты

Toyota Camry VIII (XV70)

от 1 689 000 Р

Тойота Центр Пулково

★ Звездная, Санкт-Петербург

На Авто.ру 3 года

142 авто в наличии

Показать телефон
+7

Автозвонки не спам — звоните!

Комментарий продавца

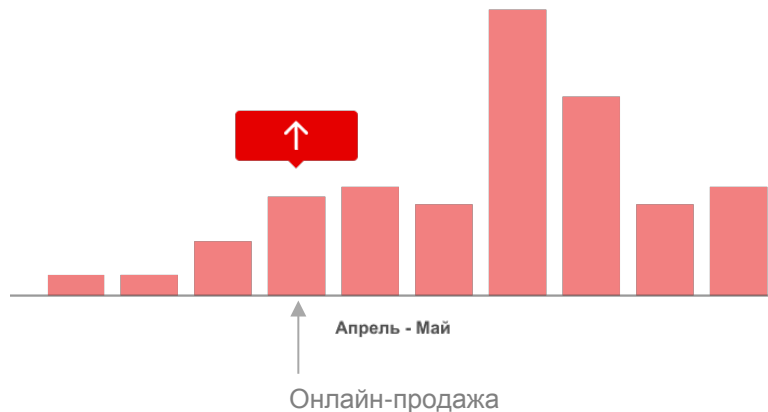
Автомобиль можно приобрести дистанционно. Мы соблюдаем все рекомендованные меры для безопасности.

Организованы пункты самовывоза и доставка на эвакуаторе автомобиля к вашему дому.

ОНЛАЙН-ПОКУПКА TOYOTA.
Надежно, удобно и безопасно.

6 ПРОСТЫХ ШАГОВ.

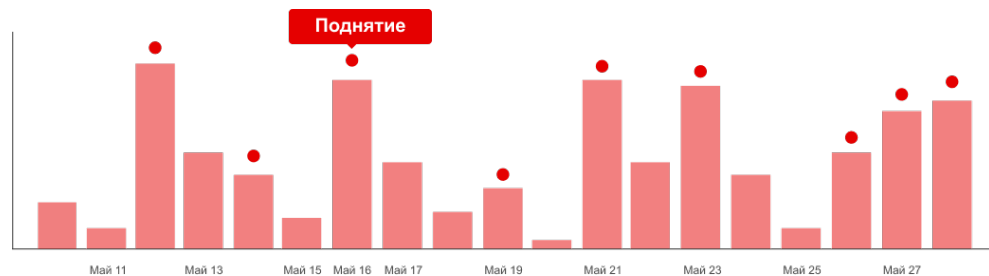
1. Выбор автомобиля: Вы выбираете понравившийся Вам автомобиль и связываетесь по телефону с менеджером нашего дилерского центра.
2. Согласование сделки: мы демонстрируем Вам автомобиль и согласовываем детали сделки в удобном дистанционном формате.
3. Бронирование и оплата: заключение договора на бронирование или на полную оплату автомобиля, не выходя из дома.
4. Подготовка автомобиля: готовим Ваш новый TOYOTA к выдаче, дезинфицируем и комплектуем аксессуарами.
5. Выдача: забираете свой новый TOYOTA в пункте самовывоза, который полностью соответствует постановлениям Роспотребнадзора и Минздрава РФ о противодействии распространению коронавирусной инфекции.
6. Доставка на дом: если Вам не удобно забирать автомобиль из пункта самовывоза, то мы доставим его к Вашему дому.



Индивидуальные комментарии повышают конверсию в звонок

Инструмент №5: продвижение

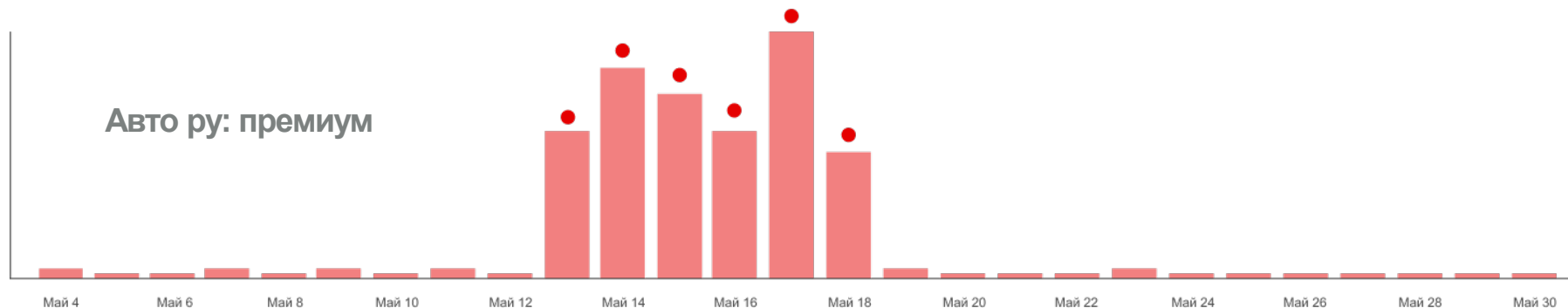
Авто ру: поднятия



Авито: турбо-продажа



Авто ру: премиум



Продвижение напрямую влияет на количество просмотров

Инструмент №6: конкурентный анализ цен

Toyota	Количество а/м		Анализ по минимальным ценам			
Название	Дилер	Регион	Дилер	Регион	Индекс мин. цены	Позиция среди дилеров
Alphard	3	22	4 626 680	4 269 000	108%	4-5/5
C-HR	2	11	1 865 000	1 526 000	122%	5/5
Camry	43	166	1 689 000	1 689 000	100%	1-2/5
Тойота Центр Пулково		34		1 689 000	100%	1-2
Тойота Центр Пискаревский		43		1 689 000	100%	1-2
Тойота Центр Пискаревский		41		1 739 000	103%	3
Тойота Центр Пискаревский		29		1 758 000	104%	4-5
Тойота Центр Пискаревский		19		1 758 000	104%	4-5
2.0 AT (150 л.с.) Стандарт Плюс (Седан)	1	5	1 689 000	1 689 000	100%	1-2/3
Тойота Центр Пулково		3		1 689 000	100%	1-2
Тойота Центр Пискаревский		1		1 689 000	100%	1-2

Смотрим каждый день! Переоценка → обновление выгрузки

Автомобили с пробегом

Чек-лист. Кейс



А/м с пробегом: чек-лист на каждый день

01

Настраиваем автостратегию: размещение и продвижение

02

Рассчитываем бюджет на месяц: работа с ценовыми сегментами стока

03

Автоматизируем выгрузку склада

04

Качественный контент: проверяем наличие достаточного количества фотографий и развёрнутых комментариев в каждом объявлении

05

Контролируем каждое объявление: нет звонков по конкретному VIN в течение 5 дней → переоценка → поднятие в стоке

06

Следим за состоянием склада: уведомления о наличии/отсутствии ПТС, наличия залога и пр.

07

Контролируем бюджет на листинг и доп.услуги

08

Проверяем отчёты: cpl, cps, кол-во дней на складе, кол-во звонков, пропущенные и пр.

09

Смотрим показатели маржинальности

10

Контролируем эффективность: слушаем записи звонков

11

Проверяем ликвидность а/м, соотношение цены а/м с рыночной стоимостью

Как настроить работу с ценовыми сегментами. Бюджет

Оплата разового платежа за размещение объявлений

Категории	Новые поступления ТС	Стоимость, руб.
Легковые	59 шт. за 30 дней на auto.ru	35 400.00
Легкие коммерческие	0 шт. за 30 дней на auto.ru	0.00
Итого	59 шт.	35 400.00

Оплата посуточного размещения объявлений

Категории	Цена авто	На складе, шт.	Стоимость, руб.
Легковые	до 300 тыс.	1	900.00
	до 500 тыс.	10	27 000.00
	до 800 тыс.	16	91 200.00
	до 1,5 млн.	29	252 300.00
	свыше 1,5 млн.	16	187 200.00
Легкие коммерческие	до 300 тыс.	0	0.00
	до 500 тыс.	0	0.00
	до 800 тыс.	0	0.00
	до 1,5 млн.	0	0.00
	свыше 1,5 млн.	0	0.00
Итого		72	558 600.00

[Установить как бюджет](#)
[Вернуть начальные значения](#)

Итого: 594 000.00

Баланс на сайтах:

auto.ru 254 508.00 руб.

avito.ru 7 683.83 руб.

Бюджет

Сайт

Расходы, Р

maxposter.ru	27 967.00
– Тариф "DMS"	18 630.00
– Прогноз на трафик	5 593.00
– Прогноз на тегирование	3 774.00

auto.ru	610 400.00
– Размещение с оплатой на объявления	580 500.00
– Поднятия	20 300.00
– "Приоритет" для СТО	9 600.00

avito.ru	100 500.00
– Стоимость подписки	100 500.00

autoru.by	0.00
------------------	-------------

europlan.ru	0.00
--------------------	-------------

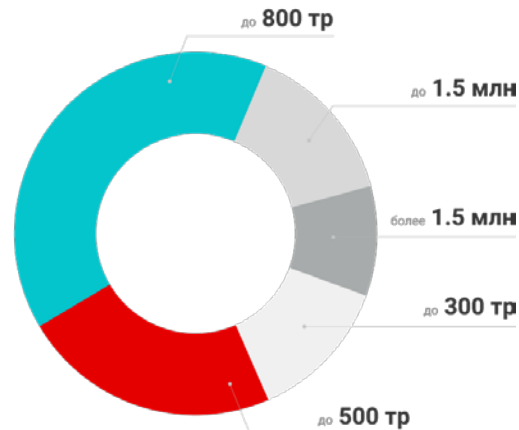
quto.ru	0.00
----------------	-------------

Выгрузка для сайта	0.00
---------------------------	-------------

Интеграция с "Автотекой"	0.00
---------------------------------	-------------

Бюджет на месяц:	738 867.00
-------------------------	-------------------

Структура стока



Контроль бюджета. Сегментация по дням на складе

ПОДКЛЮЧЕННЫЕ УСЛУГИ

maxposter.ru ^

30.06.2020

Баланс: - 648 767.78 руб.

Кредит: 648 767.78 руб. по 31.12.20

✓ Тариф "DMS" по 30.06.2020

✓ Используется 2 подменных номера из 3

auto.ru ^

14.06.2020

Баланс: 249 188 руб.

Лимит на услуги: 20 000 руб.

avito.ru ^

12.06.2020

Баланс: 7 683.83 руб.

В том числе бонусы: 105 руб.

✓ Покупка услуги Подписка на 1 период. Тариф "Бронза" по 12.06.2020

✓ Выгружено новых объявлений: 126

quto.ru

Бесплатно

europlan.ru

Бесплатно

autoru.by

Бесплатно

Выгрузка для сайта

Бесплатно

Интеграция с "Автотекой" ✓

Бесплатно

Дней на складе	Количество ТС	
	шт.	%
Не выведено в продажу	3	4%
1 - 7	15	19%
8-15	16	20%
16-30	18	22%
31-45	4	5%
46-60	3	4%
61-90	16	20%
91-120	4	5%
121-180	1	1%
181-240	1	1%
Итого	81	100%

60+

Контроль за состоянием склада. Уведомления

Требует внимания

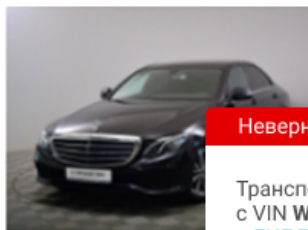
Неверное количество владельцев **3** Авто в залоге **1**
 Есть ограничения на регистрационные действия **2**
 Фотографии отсутствуют **3** Недостаточно фотографий **4**

Требует внимания

Неверное количество владельцев **8** Неверный объём двигателя **1**
 Авто в залоге **4** Есть ограничения на регистрационные действия **2**
 Фотографии отсутствуют **13** Недостаточно фотографий **36**
 Avito: объявление отклонено **3**

Контроль за складом

Не подалось в срок **12** Нет звонков **10**
 Превышен срок вывода в продажу **3** Срок резерва истек **2**
 Нет проверки по Автотеке **9**



Mercedes-Benz E-Класс 2013 г.

Выкуп

Неверный объем двигателя

Транспортное средство с VIN **WDD212088A800560** зарегистрировано в **ГИБДД**, но объем двигателя в MaxPoster: **(3498)** см., отличается от объема двигателя в ГИБДД **(2498)** см.

WDD213013A

 Просмотр

Неверный объем двигателя **i**

Контроль за состоянием склада. Автотека

 Седан 1.8 AMT (180 л.с.) Передний, робот

Выкуп

 2 владельца, ПТС оригинал 35 000 км

Статус: Оценка без осмотра

Осмотр: [Не проведен](#)В работе: [1 день](#)

VIN: WVWZZZ3CZGE203130 ✓

ID сделки: 323089

Объявление: Не создано

Точка продаж: [Тойота Центр Пискаревский \(ID: 52\)](#) Описание

АУТОТЕКА

 Оценка История

Отчёт «Автотека» • Сформирован 03.06.20 10:40

- Ограничений не обнаружено
- Залог не обнаружен
- Сведения о розыске не обнаружены
- 1 владелец
- Регистрация на юрлицо
- ДТП не обнаружено
- Обнаружен 1 расчёт ремонтных работ
- 5 записей истории обслуживания
- Последние показания пробега 18 351 км
- Не размещался на Авито
- Пробег мог быть скручен
- Получаем данные об использовании в такси

Полный отчёт

Данные об автомобиле

VOLKSWAGEN PASSAT, 2016

Сводки по автомобилю

VIN	VVWZZZ#CZGE203130	Цвет	Чёрный
Год выпуска	2016	Объём двигателя	1 798 см³
Тип ТС	Легковой седан	Мощность	180 л.с.

Ограничения

В обязательном порядке автомобиль проходит проверку в Автотеке

Автоматизация выгрузки склада. Система оценки

Настройки

- ☐ По умолчанию не выгружать
- ☒ Не публиковать объявление без фото
- ☒ Дополнять описание общим текстом
- ☐ Ограничение бюджета на услуги

1 291 000 ₽

на основе 17 предложений
с учётом изменений курсов!

Цена на рынке

1 405 000 ₽

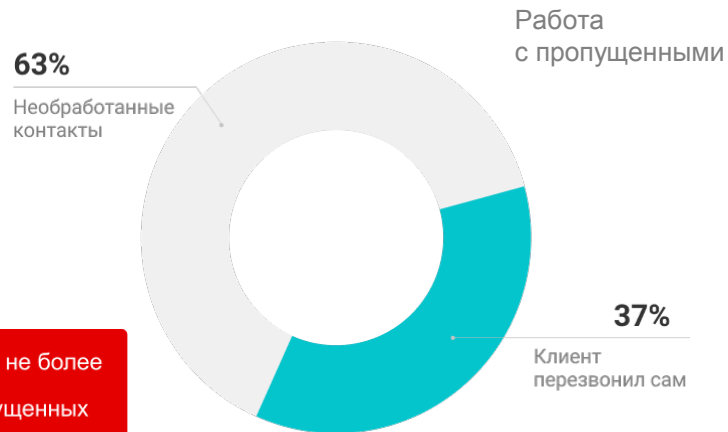
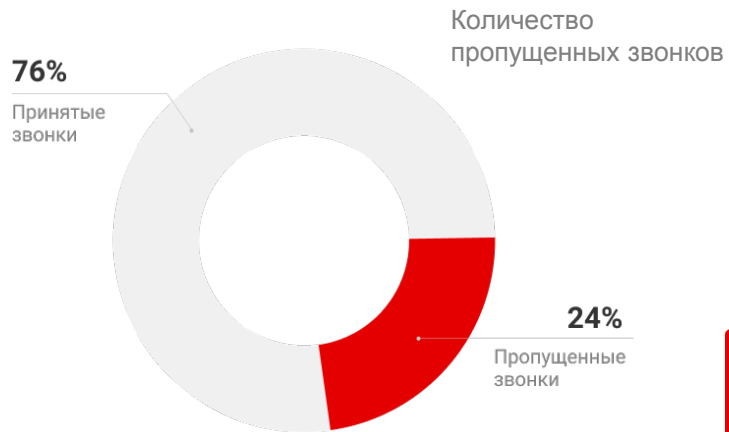
от **1 213 700** до **1 822 800** ₽
на основе 7 предложений

Ликвидность

4-

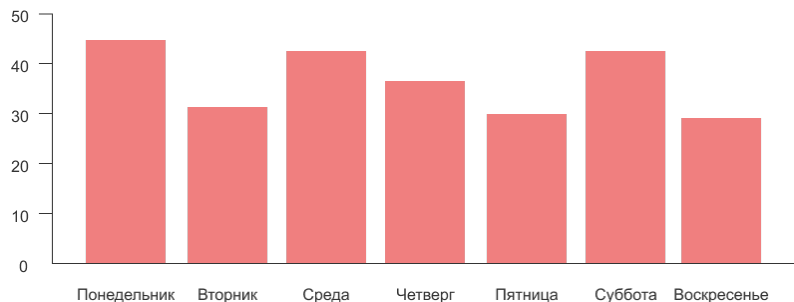
А/м от 0 до 500 000 руб. не проданы за 14 дней на Авито,
грузим на авто.ру

Пропущенные звонки. Бенчмарк

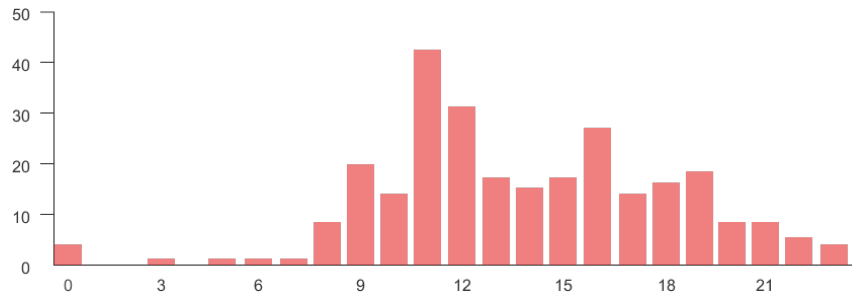


БЕНЧМАРК не более
5% пропущенных

JS chart dy amCharts



JS chart dy amCharts



Наши настройки автостратегии: размещение, продвижение

Автостратегия №1
78 TC

Фильтр

не задан

auto.ru

Размещение

Поднятие

Дневной лимит штук

20

Только в дни

пн

вт

ср

чт

пт

сб

вс

с

10:00

по

22:00

Применять не чаще

Раз в 24 часа

Раз в 4 часа

Раз в 2 часа

Раз в час

Применять при любом из условий

Изменилась цена

Объявление ниже 1-й страницы

Удерживаться в ТОП

10

С применения этой услуги прошло X дней

Автостратегия №1
29 TC

Фильтр

Дней в продаже от 15; Фото: от 1

auto.ru

Размещение

Дневной лимит штук

10

Только в дни

пн

вт

ср

чт

пт

сб

вс

с

10:00

по

22:00

Схема пересмотра цен

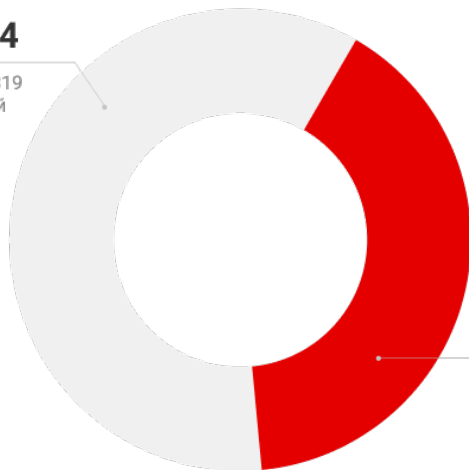
Почему нужно пересматривать цену через 7 дней, если нет звонков?

Схема пересмотра цен

всего

287 714

Цен для 65 319
автомобилей



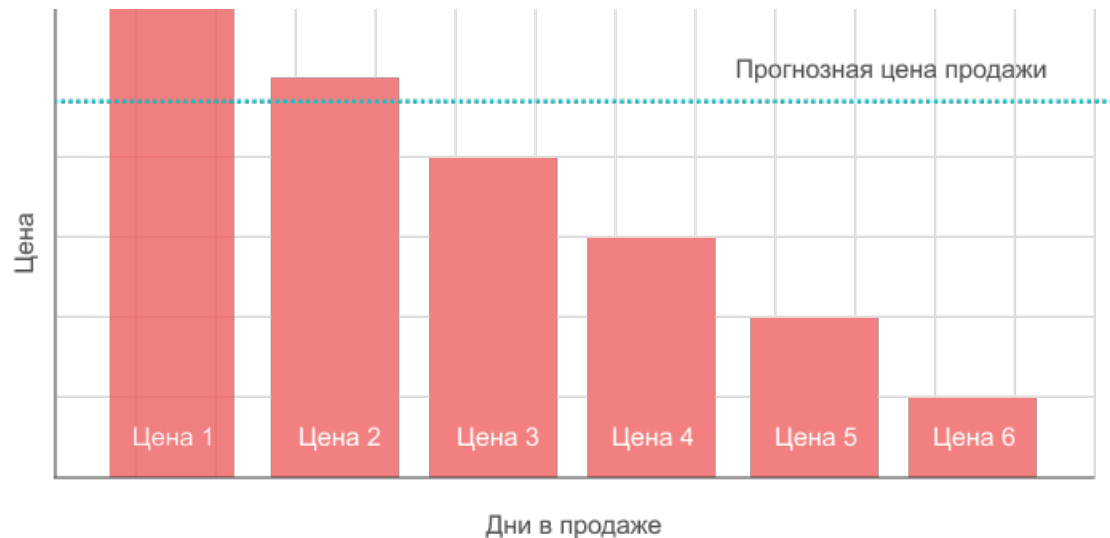
из них
131 473

По ценам были
звонки

День получения первого звонка по цене	Кол-во авто	Доля, %
1	27 959	21%
2	25 568	19%
3	16 655	13%
4	12 653	10%
5	9 791	7%
6	7 728	6%
7	6 032	5%
8	4 617	4%
9	3 414	3%
10	2 733	2%
11	2 146	2%
12	1 819	1%
13	1 443	1%
14	1 206	1%
15	948	1%
16	832	1%
17	674	1%
18	584	0%
19	545	0%
20+	4 213	3%

81%

Схема пересмотра цен



Прогнозная цена продажи (ПЦП) –
Определяется оценщиком
на момент выкупа автомобиля

Цена 1 - ПЦП + премия (5-10%)

**Шаг пересмотра цены – 5 дней, если нет звонков.
7 дней если есть звонки, но нет продаж**

Кейс. Как снизить токсичный сток на минимум 17%



Mercedes-Benz E-Класс 2019 г.

Выкуп

Седан

200 d 2.0d AT (150 л.с.)

Пробег: 65 000 км

На складе 69 дней

WDD213013

69 дней

Объявление создано: 27.03.20 14:34

Дата поступления: 27.03.20

Дата начала продажи: 27.03.20

Дней на складе: 69 дней

Дней в резерве: 4 дня

Дней в продаже: 65 дней



Прос

01

Работа с токсичным
складом 60+

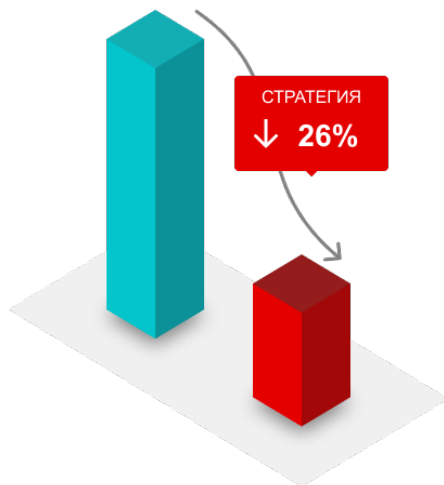
02

Новый бенчмарк:
не более 10% от стока

Дней на складе	Количество ТС		Стоимость	
	шт.	%	₽	%
Не выведено в продажу	127	18%	107 865 883	13%
1 - 7	15	2%	14 687 216	2%
8-15	81	12%	78 727 800	9%
16-30	140	20%	163 131 105	19%
31-45	81	12%	97 517 493	11%
46-60	71	10%	91 508 170	11%
61-90	108	16%	157 071 088	18%
91-120	44	6%	78 513 669	9%
121-180	24	3%	44 944 486	5%
181-240	4	1%	13 362 444	2%
241+	1	0%	2 189 000	0%
Итого	696	100%	849 518 354	100%

Исходные данные 08.01.2020 г.

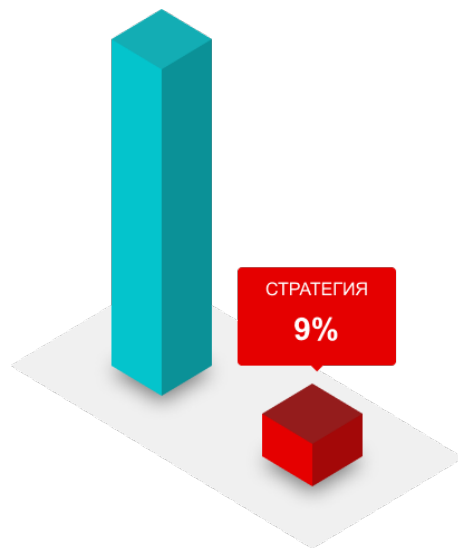
1. **Токсичный склад (60+) 26%**
2. 295 млн руб. В токсичном стоке
3. 34% от капитализации склада
4. Оборачиваемость = 85



Дней на складе	Количество ТС		Стоимость	
	шт.	%	₽	%
Не выведено в продажу	101	22%	99 462 727	21%
1 - 7	69	15%	68 099 000	14%
8-15	80	17%	81 554 850	17%
16-30	83	18%	82 876 320	18%
31-45	60	13%	53 500 000	11%
46-60	27	6%	26 585 202	6%
61-90	27	6%	27 457 000	6%
91-120	6	1%	14 830 286	3%
121-180	7	2%	13 872 700	3%
181-240	1	0%	730 000	0%
241+	1	0%	2 550 000	1%
Итого	462	100%	471 518 085	100%

Результат 31.03.2020 г.

1. **Токсичный склад (60+) 9%**
2. 59 млн. Руб. В токсичном складе
3. 13% от капитализации склада
4. Оборачиваемость = 28

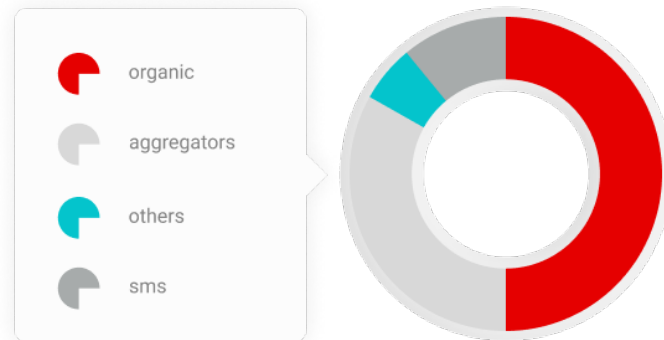


Операционная эффективность

Total Daily Traffic Tracker Modelmix **New Cars**

ModelMix	Sales Plan		Sales DayByDay					CR		Traffic primary calls request			Traffic DayByDay		
	Plan	Contracts	Plan Contracts	Fact Contracts	% Contracts	Fact Sales	% Sales	Fact CR% Contracts	Fact CR% Sales	Plan	Fact	in day	Plan	Fact	% Traffic
CAMRY	1	1	1	3	325%	1	100%	60%	10%	8	5	0	6	5	87%
RAV4	2	3	2	1	54%	0	0%	11%	0%	14	9	1	10	9	89%
LC 150	3	4	3	5	165%	1	33%	50%	10%	21	10	1	15	10	66%
LC 200	4	6	4	8	198%	0	0%	89%	0%	29	9	2	20	9	44%
HILUX	5	7	5	9	195%	1	20%	20%	2%	31	45	-2	22	45	203%
COROLLA	6	8	6	7	126%	0	0%	50%	0%	75	14	7	53	14	26%
HIGHLANDER	7	9	6	0	0%	1	1%	0%	5%	70	20	6	50	20	40%
FORTUNER	8	10	7	8	108%	0	0%	17%	0%	67	46	2	47	46	97%
C-HR	9	12	8	1	12%	1	11%	6%	8%	100	18	9	71	18	25%
TTL	45	59	42	42	100%	42	93%	6%	8%	415	651	-26	295	651	221%
Plan								16%	13.0%						

Traffic NC



Total Traffic Tracker **Used Cars**

UC	Sales Plan		Stock on sale			Sales DayByDay					CR				Traffic primary calls request			Traffic DayByDay				
	Plan	Contracts	1.12	21.01	Δ	Plan Contracts	Fact Contracts	% Contracts	Fact Sales	% Sales	Fact CR% Contracts	ΔCR Contracts	Fact CR% Sales	ΔCR	Plan	Fact	in day	Plan	Fact	% Traffic	Lost calls	Lost calls %
TL	196	223	273	234	39	156	168	107%	134	68%	15%	-2%	12%	-3%	1307	1130	18	915	1130	124%	107	10%
T2	150	171	179	170	9	120	94	79%	78	52%	15%	-2%	12%	-3%	1000	648	35	700	648	93%	90	14%
TTL	346	394	569	404	165	276	262	95%	212	61%	15%	-2%	12%	-3%	2307	1778	53	1615	1778	110%	197	14%
Plan											17%		15.0%									5%

Резюме

01

Как оценить эффективность классифайдов?

Новые а/м – смотреть воронку: просмотры → звонки → контракты → продажи (кабинет Макспостер + сквозная аналитика).

А/м с пробегом – смотреть ту же воронку, но при условии грамотного ценообразования, корректного контента и высокой скорости оборачиваемости склада.

02

Как снизить стоимость лида с классифайдов?

Новые а/м – тонко настроить инструменты продвижения, перевести часть звонков в заявки, не грузить а/м в поставке.

А/м с пробегом – ценообразование в рынке, качественный контент, держать фокус на скорости оборачиваемости склада, снизить % токсичного стока, распределить сток по ценовым сегментам между площадками (а/м 0-500 т.р. – на Авито, >500 т.р. – на авто.ру)

03

Как снизить стоимость сделки с классифайдов?

Новые а/м – повысить эффективность отдела продаж → CR в продажу!

А/м с пробегом – увеличить оборачиваемость стока.

Анастасия Параничева

Бренд-менеджер TOYOTA ИНЧКЕЙП

Отдел маркетинга и рекламы | Группа компаний Инчкейп

A solid red vertical bar is positioned to the left of the contact information.

Тел: + 7 (812) 321-61-81 доб. 24 501

Моб: + 7 (921) 648-33-90

anastasiya.paranicheva@inchcape.ru

inchcape.ru

