
MaxPoster

Как получать от классифайдов
максимум за меньшие деньги?

Автомобили с пробегом*

18.06.2020

О компании

MaxPoster – российский разработчик ИТ-решений для автоматизированного управления продажами автомобилей с пробегом. Сервис занимается оценкой стоимости автомобилей, управлением складов, выгрузкой, контролем качества звонков и продвижением объявлений о продаже машины.

Компания основана 2008 году и на сегодняшний день является лидером рынка ИТ решений для автодилеров.



Что влияет на стоимость сделки?



Мы не можем повлиять:

1. Тарифы классифайдов
2. Рыночная ситуация



На что мы влияем:

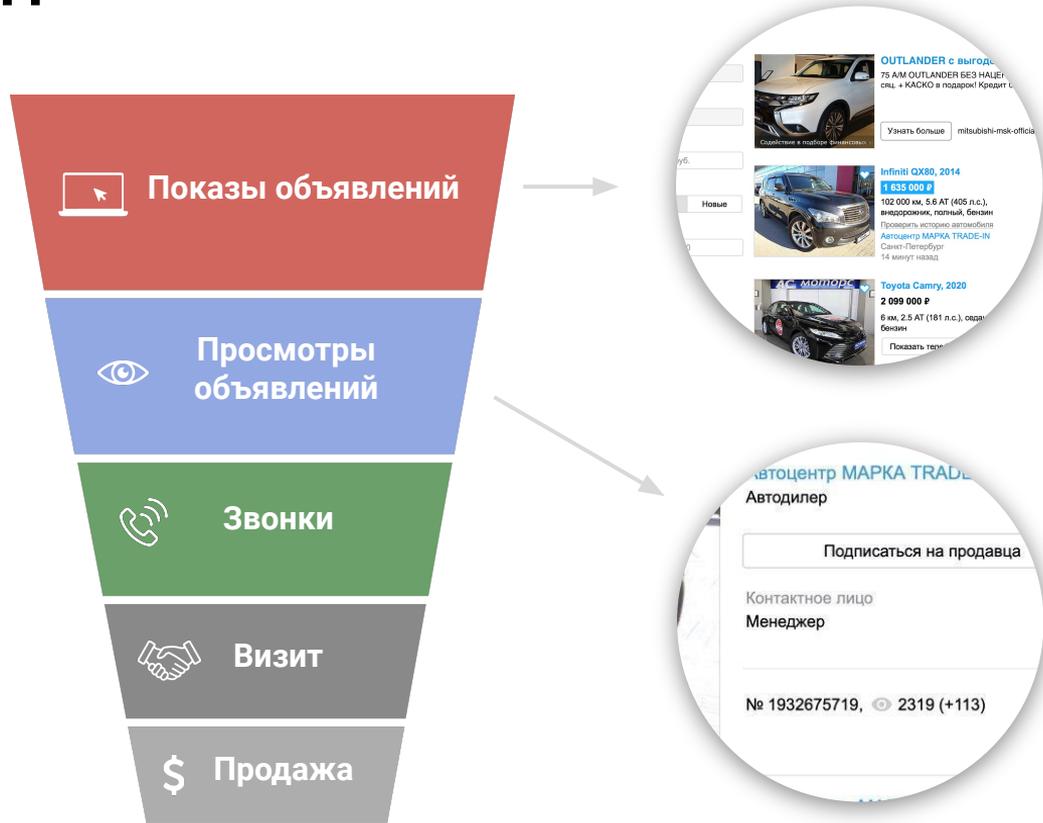
1. Контент
2. Управление продвижением и размещением
3. Управление ценой

Стоимость сделки Москва Q1 2020

Ценовой диапазон	Стоимость сделки в разрезе дней в продаже							В среднем	
	10	20	30	40	50	60	60+	Стоимость сделки	Дней в продаже
до 250 000	845	1 254	1 637	1 991	2 705	3 432	5 481	2 108	36
до 500 000	1 021	2 158	3 715	5 254	6 503	8 033	13 206	5 061	38
до 750 000	1 293	3 274	5 933	8 472	11 193	13 486	22 100	8 644	40
до 1 000 000	1 434	4 046	7 273	10 092	13 031	15 958	26 345	10 553	42
до 2 000 000	1 488	4 452	7 997	11 386	14 253	17 331	29 402	11 610	42
от 2 000 000	1 682	4 842	8 845	11 896	15 364	18 067	32 313	14 306	50
В среднем	1 267	3 224	5 467	7 462	9 830	12 500	22 415	8 274	41

Расходы на классифайды составляют от **0.3%** до **1,5%** от стоимости автомобиля и прямо пропорциональны времени экспонирования объявления.

Воронка продаж



Контент

Фото/Видео/Панорамы



ТИЗЕР.АВТО



Содержательный текст объявления



- ✓ Текст объявления должен быть про конкретный автомобиль.

Не правильно: Все автомобили на нашей стоянке проходят проверку по XX пунктам.

Правильно: Автомобиль проверен по XX пунктам, недостатков не выявлено.

- ✓ Важно полное заполнение опций.

IT-сервисы интегрированы в систему MaxPoster.ru.

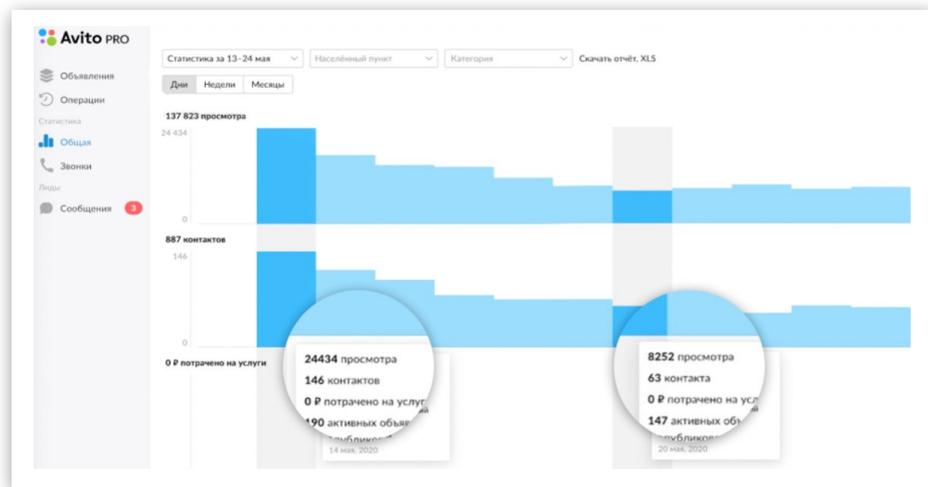
Чтобы их подключить, просто отметьте соответствующий сервис в тарифах.

MaxPoster

Управление продвижением и размещением

Правильное продвижение – итоги исследования

1. Начиная с первой цены, мы рассчитываем продать по ней автомобиль
2. После очередной переоценки необходимо привлечь к объявлению максимальный трафик
3. Важно синхронное управление продвижением и ценами



Эксперимент	Просмотры	Звонки	Конверсия
Изменение цены	+8%	+48%	+40%
Поднятия	+52%	+23%	-19%
Изменение цены + поднятие	+82%	+109%	+15%

Правильное продвижение – Опыт компании Дакар

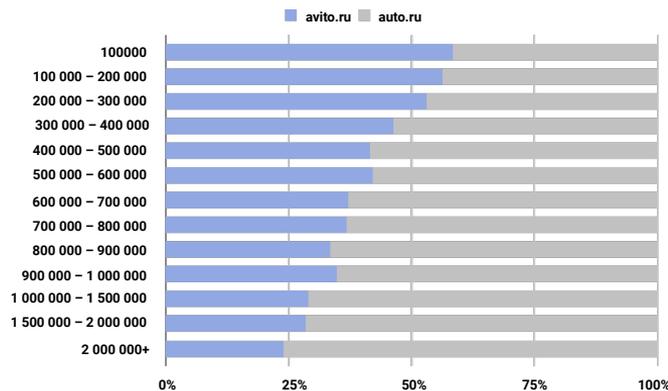
Чего достигли (ноябрь к февралю):

- Уникальные звонки: + 21%
- Затраты на рекламу: - 22%
- Стоимость звонка: - 36%
- План по штукам: выполнен
- Маржа: + 2,3%

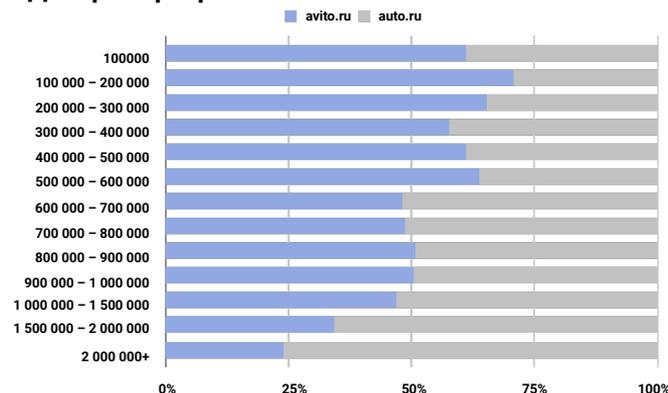
С помощью чего достигли:

- Первые 15 дней без размещения на auto.ru
- Бюджет на продвижение на avito.ru увеличен до **33% от стоимости подписки**

Рынок в Санкт-Петербурге за февраль 2020

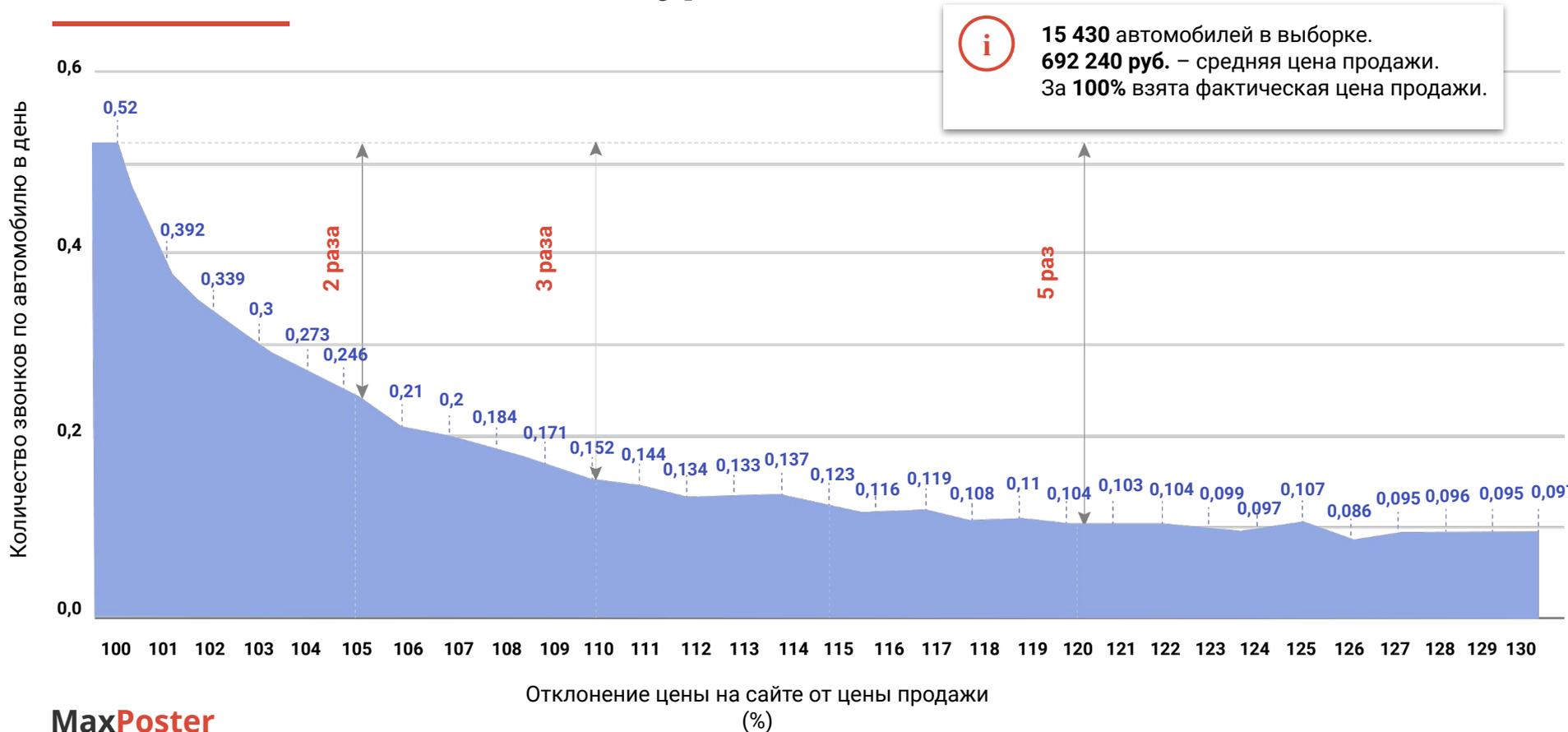


Дакар за февраль 2020.

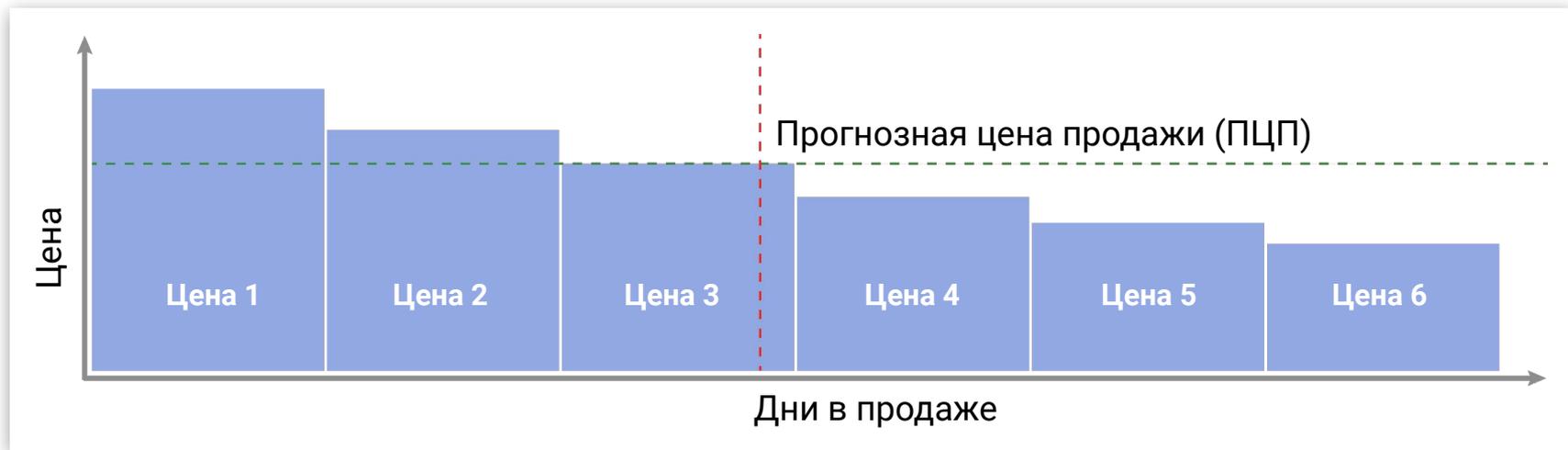


Управление ценой

Зависимость звонков от уровня цены



Правильный процесс управления ценой



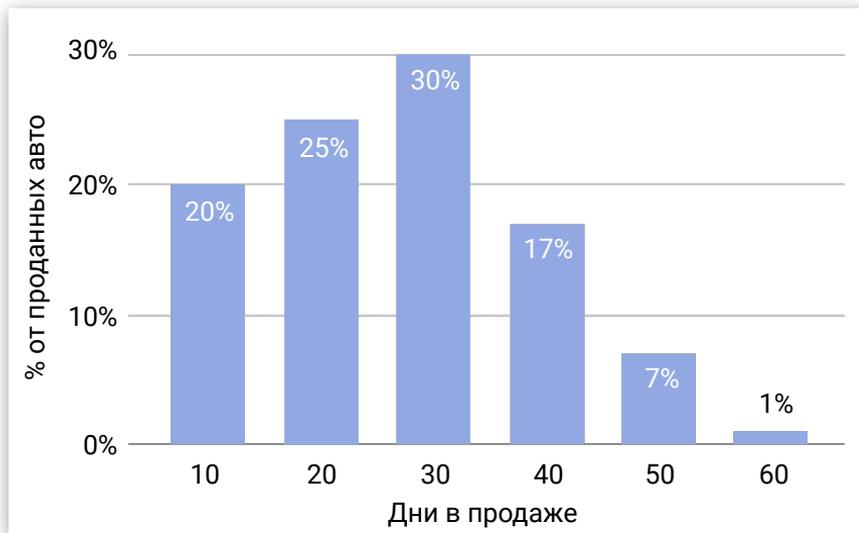
Прогнозная цена продажи (ПЦП) – Определяется оценщиком на момент выкупа автомобиля

Цена 1 – ПЦП + премия (С оценкой MaxPoster рекомендуем 10%).

Цена 2 – ... – Предыдущая цена * 96%.

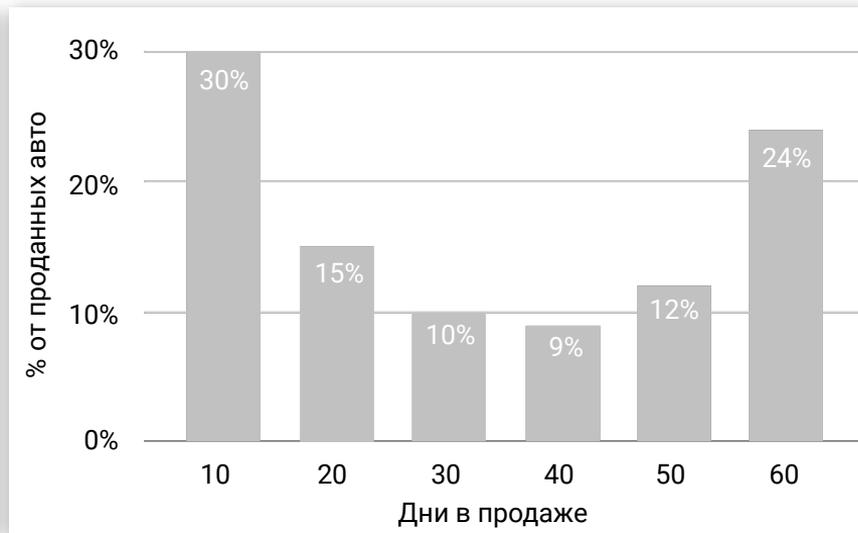
Шаг пересмотра цены – 7 дней, если нет звонков по авто;
10 дней, если есть звонки, но нет продаж (кроме резервов)

Тест: сводка по проданным



Дилер контролирует ценообразование на всех этапах продажи.

Для достижения результата критически важна точная оценка автомобиля и взвешенная стратегия работы с ценой.



Дилер не контролирует ценообразование, идет хаотичная переоценка. Вывод в продажу по низкой цене (слив).

Оценка авто с пробегом от MaxPoster

Максимум параметров для точной оценки



Информация об автомобиле



- Марка / модель / модификация
- Поколение / рестайлинг
- Пробег
- Год производства
- Особенности комплектации
- История ДТП
- Тип ПТС и количество владельцев
- Регион и история продавца
- Скрутки пробега AUTOTEKA NEW
- Участие в такси AUTOTEKA NEW
- Ремонты AUTOTEKA NEW

Рынок



- Рыночная ситуация и курсы валют на момент продажи

Источники данных



MaxPoster + AUTOTEKA

Подтвержденные продажи дилеров за 12 месяцев:

> 600 000

Данные о рынке с классифайдов:



Avito



auto.ru



drom.ru

Контакты

Все вопросы по работе с **MaxPoster** адресуйте руководителю отдела продаж



Максим Харитонов

 +7 (911) 101-66-62

 max@maxposter.ru