



Классифайды Как получить больше за меньшие деньги

Работа с контентом

СЕРГЕЙ БАБИНОВ

Руководитель Академии Boston Auto,
заместитель руководителя департамента
продаж Boston Auto

18 июня 2020

BOSTON AUTO
сеть автосалонов

Boston Auto

На рынке автомобилей с пробегом с 2017 года.

Строит федеральную сеть автосалонов.

Сейчас 2 салона, 1 сервис в г. Волгограде

140 автомобилей на складе 27 брендов

Первые среди дилеров начали снимать видео обзоры на весь склад

YouTube-канал Автосалон Boston, 750 К просмотров за 1,5 года, более 2000 подписчиков



@bostonauto.ru

за 2019 год продано 1067 авто с пробегом

С 01 апреля 2020 продано 150 авто с пробегом.

Сергей Бабинов

Руководитель Академии Boston Auto,
заместитель руководителя
департамента продаж Boston Auto.

В автобизнесе с 2011, работал в таких
брендах, как Nissan, Opel, Chevrolet, Toyota
Jaguar Land Rover, Ford, Datsun. В Boston
Auto с 2018 года.

За полтора года выстроил в компании
продакшн и работу с контентом для
классифайдов.



@sergey_babinov





На каких классифайдах размещаться

На всех !

- Avito
- Auto.ru
- Drom.ru
- Юла
- Сайт Bostonauto.ru

Статистика с 01 апреля по 12 июня:

- Авито 460 К просмотров, 930 звонков
- Авто Ру 152 К просмотров, 470 звонков
- Дром на порядок ниже в Волгограде.
- Дром продает в другие регионы.
- Юла также как и Дром.



Наши результаты

ЧЕК ЛИСТ «ВЫЖМИ ИЗ КЛАССИФАЙДОВ ВСЕ»

Всего **18/28** ?

Насколько ты эффективно используешь классифайды для продажи автомобилей?

Проверь себя и коллег! Максимальный результат - 28 баллов!

Регистрируйся на клуб 18 июня "Классифайды: как получать больше за меньшие деньги" <https://clck.ru/NuAkz>

Как грамотно оценить эффективность классифайдов?

- Эффективны по умолчанию - как единственный канал продаж
- Количество просмотров и звонков в первую неделю – не ниже 300 и 2-3 звонков.
- Ежедневный анализ активности
- Если качественная машина в рынке, но нет звонков и просмотров - дорабатываем КОНТЕНТ.

Chevrolet Cruze, 2012

479 000 ₽

№ 1933264618, 2 июня в 19:44 Осталось 24 дня

Редактировать

Снять с публикации

Статистика

Просмотры 510 Контакты 4 16

с 31 мая по 6 июня

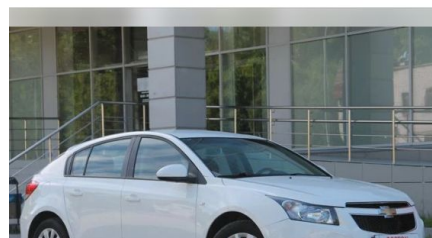


Просмотры — сколько человек зашло на страницу вашего объявления.

Поднять просмотры



Выделить объявление ещё 3 дня.
Продлить



Для этого товара пока нельзя подключить доставку. [Почему?](#)

8 906 171-46-47

Boston Auto сеть автосалонов

4.1 ★★★★★ 31 отзыв

Авторoller

На Авито с августа 2011

Контактное лицо
Владимир

Цена

479 000

₽

Рыночная цена ≈ 430 400 ₽

Стоимость выше рыночной: рекомендуем уточнить в описании, почему ваш автомобиль дороже похожих. [?](#)

Контент - король

Ваш способ взаимодействия с покупателем

Для клиента плохие фото = плохой автомобиль

Скорость продажи и цена продажи выше (см. фото на следующем слайде)

Первый вывод - делаем много качественных фотографий автомобиля.



Как нужно работать с Фото



Не менее 30 фотографий на каждый автомобиль с 30 точек!

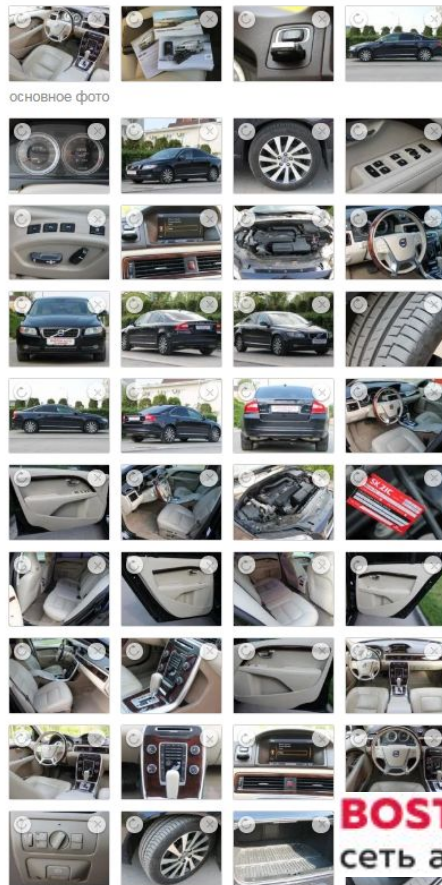
Авто Ру - 30 фотографий

Авито - 40 фотографий

Дром Ру - 42 фотографии

Внешний вид

Фотографии
40 из 40



Как сделать 30 фото? Композиция кадра, свет, ракурсы... Гайд.



IMG_9045



IMG_9047



IMG_9048



IMG_9049



IMG_9050



IMG_9052



IMG_9053



IMG_9055



IMG_9056



IMG_9057



IMG_9058



IMG_9059



IMG_9060



IMG_9061



IMG_9062



IMG_9063



IMG_9065



IMG_9066



IMG_9068



IMG_9069



IMG_9070



IMG_9071



IMG_9072



IMG_9076



IMG_9077



IMG_9078



IMG_9079



IMG_9080



IMG_9081



IMG_9082



IMG_9083



IMG_9084



IMG_9085



IMG_9086



Условия съемки. Кузов

- Идеально -пасмурная погода.
- Если яркое солнце -ищем тень
- Зеркальная камера
- Кузов авто - 8 фото, включая диагонали
- Максимально крупный план



Условия съемки. Салон

- Интерьер фотографируем в тени
- Самый широкий угол
- Внимание к мелочам и “плюшкам”
- Пробег, документация, ключи...

Однако, контент должен работать в комплексе...



Как увеличить звонки в 3 раза

- **x 2** просмотры объявлений.
- **x 1.6** просмотры телефонов (данные Авто.ру)
- Объявление превращается в “магазин на диване”
- Рост продаж в другие города (**20%** от всех сделок, вместо **7-8%**)
- Рост звонков в первую неделю продажи - **в 3 раза!**
- Скорость продажи **1 неделя** вместо 2-3 недель.



Наш YouTube канал

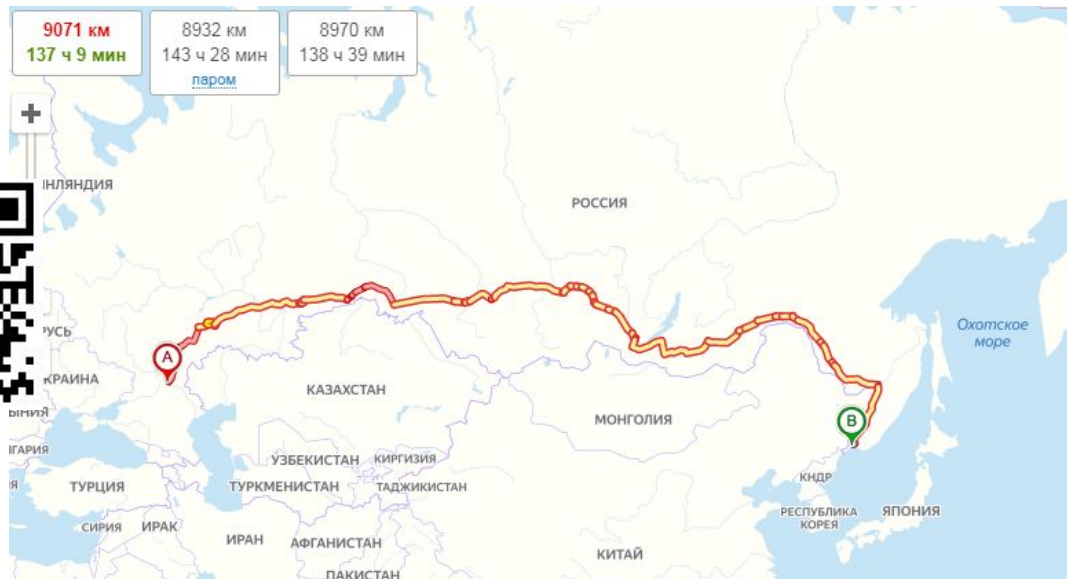


Продаем по всей России

9000 км на автомобиле!

09 июня продали VW Touareg во Владивосток

Вот видео обзор этого Туарега



А вот и отзыв клиента, послушайте, что он говорит:



География наших продаж: Ханты-Мансийск, Крым, Сочи, Краснодар, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Москва и др.

Как снять продающий ролик?

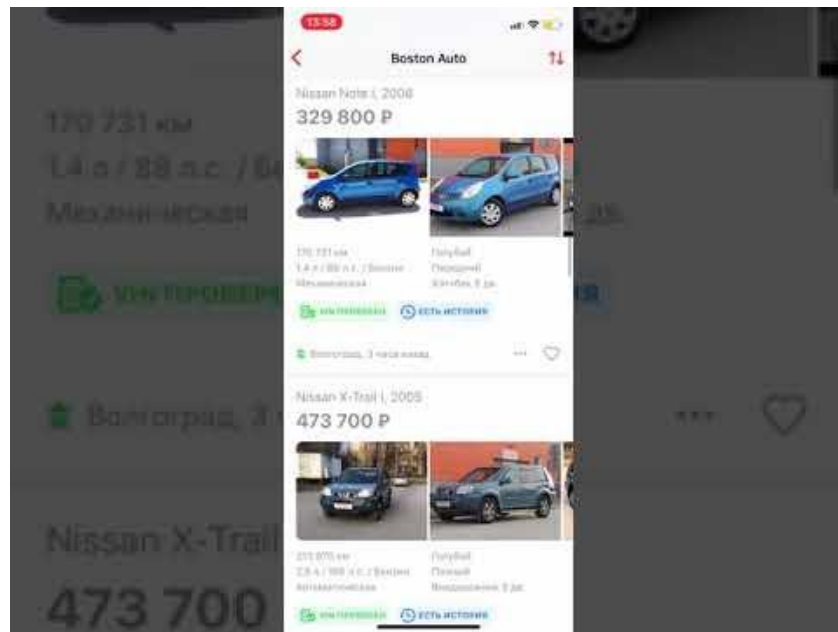
- Снимаем на телефон (iPhone, Android).
- Монтаж и озвучивание на телефоне (iMovie или PowerDirector)
- С человеком или без?
- Ролики создают трафик и после продажи
- Доверие...

Лучшие видео за выбранный период

Видео		Средняя длительность просмотра	Просмотры
1	 Volvo S60, 2006, 2.4 AT (170 л.с.) 1 поколение, Обзор от Сергея Бабинова, Ав... 18 сент. 2019 г.	6:04 (42,4 %)	27 317
2	 Hyundai Sonata, 2008, 2.0 AT (165 л.с.) Обзор Автосалон Boston от Сергея Ба... 9 февр. 2019 г.	2:45 (36,7 %)	26 335
3	 Nissan X-Trail T31, 2012, 2.0 4WD CVT (141 л.с.), Обзор Автосалон Boston от С... 15 мар. 2019 г.	4:39 (43,4 %)	22 920
4	 Renault Fluence 1.6 (106 л.с.)MT 2011 и 2013 годов, Обзор Автосалон Boston ... 10 мар. 2019 г.	4:40 (41,5 %)	21 635
5	 Volkswagen Touareg, 2006, 2.5 дизель AT. Обзор от Сергея Бабинова. Отзыв... 19 янв. 2019 г.	2:32 (46,2 %)	20 146
6	 Hyundai IX55 Дизель. Неликвид или недооцененный премиум? Обзор Автос... 12 мая 2019 г.	6:26 (44,2 %)	18 304
7	 Mazda MPV, 2002, 2.0 AT (135 л.с.), Обзор Автосалон Boston от Сергея Бабин... 11 апр. 2019 г.	6:08 (46,7 %)	16 366

Контентный маршрут для покупателя

- на 29% увеличивают время нахождения на сайте (данные Авто.ру)
- на 44% повышают конверсию на звонок или заявку. (данные Авто.ру)
- ворота к видео....





Текст объявления

- Рассказываем об автомобиле (НЕ о компании)
- Концентрируемся на плюсах
- Текст должен создавать импульс на звонок или посещение
- Шаблон
- Информация о компании в конце

В продаже несомненный лидер - Chevrolet Cruze !!!

Один собственник , ПТС оригинал !!! Коробка классический автомат !!

Атмосферный двигатель 1.6 самый надежный в линейке Chevrolet !!!

Без каких либо вложений !!! По кузову и по технической части нареканий нет !!!

Хорошая комплектация: кондиционер, подогрев сидений и эл.зеркал, птф, мультируль, штатная аудиосистема с AUX, 4 электростеклоподъемника, ABS, подушки безопасности и многое другое !!!

Возможно приобретение в кредит по двум документам. Можно без первоначального взноса!

Срочно!

Возможен обмен на Ваш автомобиль.

Видео обзоры автомобилей и отзывы покупателей можете посмотреть на нашем YouTube канале.

Грамотная работа с каталогами классифайдов

- Акцент на достоверность
- Указываем внимательно и правильно все данные
- Получаем “зеленые галочки”.
- Показы объявлений с “зелеными галочками” выше

2 владельца по ПТС

Обновлено сегодня

Физическое лицо

31 июля 2012

Физическое лицо

15 декабря 2016

✓

Количество владельцев совпадает с указанным в объявлении

Ваш комментарий

Комментировать

Юридическая чистота

Обновлено сегодня

✓

Сведения о нахождении в залоге не обнаружены

✓

Сведения о нахождении в розыске не обнаружены

✓

Ограничения на регистрационные действия не обнаружены

Отчёт о проверке по VIN

Обновлен 3 июня 2020

Данные из ПТС

Обновлено сегодня

✓

Марка и модель

3A3 Vida

✓

VIN

Y6DSF6950C0004483

✓

Год выпуска

2012 г.

✓

Объём двигателя

1,5 л

✓

Мощность двигателя

108 л.с.

✓

Цвет

Чёрный

Как поставить производство контента на поток?

- Производство контента - менеджеры департамента продаж.
- Мотивация на производство видео, выставление объявлений, при продаже отснятого авто выше % премии (у нас вдвое больше)
- Нематериальная мотивация менеджеров (блогеры)
- Съёмка всего контента и выгрузка занимают в среднем 1,5 часа
- Съёмка всего контента сразу (фото - 10 минут, снять панораму 40 секунд, наснимать видео - 7-10 минут)
- Затраты компании на съёмку всего контента - 1000 руб/авто
- За 1000 рублей мы имеем рост трафика минимум в 2 раза, даже без применения доп.услуг, рост просмотров телефонов в 1,6 раза, скорость продажи иногда до 3 раз!

Стоит ли отдавать ведение классифайдов полностью агентству?

Агентство – это поток, а люди покупают у людей. Не сможет агентство иметь ваш голос в общении с клиентом.

- Не могут работать с каждым авто, не будут вникать в тонкие нюансы.
- Не сможет оперативно переделывать контент
- Ваши менеджеры лишатся доп мотивации
- Как результат – нет нужного роста продаж

НЕТ



Итоги:

1. Снимайте много фото
2. Снимайте на улице
3. Видео увеличивает конверсию вдвое
4. Видео отлично снимают продавцы
5. Агентствам, снимающим фото, нет

Идите снимайте контент!)



С наилучшими пожеланиями!

С уважением,

Руководитель Академии Boston Auto
Сергей Бабинов

моб. телефон
+7-988-391-16-50
babinov@bostonauto.ru

ЧЕК ЛИСТ «ВЫЖМИ ИЗ КЛАССИФАЙДОВ ВСЕ»

Всего **10** вопросов

Насколько ты эффективно используешь классифайды для продажи автомобилей? Проведи себя и коллег! Максимальный результат - 28 баллов! Регистрируйся на клуб 18 июня «Классифайды»: как получить больше за меньше денег! <https://open.ru/34444>

Ваш email

Блок 1: ВЫГРУЗКА ДАННЫХ ЛОГИНГ (чем больше автоматизирован процесс, тем меньше ресурсов тратит дилер/брокер и с ошибками)

✓ Есть ли у вас фотобанк, храните ли вы фотографии новых автомобилей в базе данных? 1 из 1

☒ да ☐ нет

✗ Пользуетесь ли вы любой из систем автоматического логинга? 0 из 1

☐ да ☒ Нет

Правильный ответ

☒ да

✓ Ваши объявления под контролем 24/7, вы видите проблемы (неправильно, ошибки в описании) сразу после их появления? 1 из 1

☒ да ☐ нет

Блок 2: УПРАВЛЕНИЕ СКЛАДОМ И АНАЛИТИКА (назначение рекламной цены и переоценка новых а\м)

✓ Вы видите в режиме реального времени покупательский интерес к каждому вашему объявлению в отдельности и склада в целом? 1 из 1

☒ да ☐ нет

✓ Вы знаете, как меняется конверсия из просмотра в звонок по просмотрам, полученным с использованием продвижения, по сравнению с конверсией из просмотров от ластича? 1 из 1

☒ да ☐ Нет

✗ Продвижение объявлений происходит не "на глазок" полагаясь на человеческий фактор, а автоматизировано по строгим алгоритмам? 0 из 1

☐ да ☒ Нет

Правильный ответ

☒ да

✓ Ваша работа с ценами в объявлениях регламентирована, контролируется и вы умеете корректировать результат? 1 из 1

☒ да ☐ Нет

✗ Вы точно знаете позицию в выдаче по актуальности и по цене у каждого вашего объявления в отдельности и склада в целом? 0 из 1

☐ да ☒ Нет

Правильный ответ

☒ да

Блок 3: КОНТЕНТ (фото, описание, 360, видео и пр)

✓ Вы выкладываете автомобили, не требующие ремонта, на классифайды течение 1 рабочего дня с момента поступления на склад? 1 из 1

☒ да ☐ нет

✓ Вы фотографируете КАЖДЫЙ автомобиль перед выгрузкой минимум в 10 ракурсах? 1 из 1

☒ да ☐ нет

✓ Вы пишете описание к объявлениям индивидуально под каждый автомобиль? 1 из 1

☒ да ☐ нет

✓ Снимаете ли Вы видео ролики на каждый автомобиль? 1 из 1

☒ да ☐ Нет

✓ Загружаете ли вы в объявления панорамы автомобилей? 1 из 1

☒ да ☐ Нет

✓ Интегрируете ли вы снятые панорамы на свой сайт? 1 из 1

☒ да ☐ нет

✗ Используете ли вы виртуальные стикеры, например, «доступно в кредит» и пр.? 0 из 1

☐ да ☒ Нет

Правильный ответ

☒ да

✓ Указываете ли вы в объявлениях возможность провести онлайн-показ автомобиля для потенциального покупателя? 1 из 1

☒ да ☐ нет

✗ Размещаете ли вы автомобили на закрытых площадках для профессионалов внутри классифайдов, типа «Эксперт»? 0 из 1

☐ да ☒ Нет

Правильный ответ

☒ да

Блок 4: КОММУНИКАЦИЯ С КЛИЕНТАМИ (звонки интернет заявки чаты – процессы автоматизация)

✓ Есть ли выделенный человек в штате на работу с классифайдами? 1 из 1

☒ да ☐ Нет

✓ Общаетесь ли вы с клиентами через чаты и мессенджеры в режиме реального времени 24/7? 1 из 1

☒ да ☐ Нет

✗ Есть ли у Вас выделенный человек или подразделение, отвечающее за обработку всех видов обращений 24/7? 0 из 1

☐ да ☒ Нет

Правильный ответ

☒ да

✗ Вы знаете - сколько (какой процент) позволивших по объявлениям, помимо автомобиля интересовались дополнительными услугами (кредит, обмен авто и т.д.) 0 из 1

☐ да ☒ нет

Правильный ответ

☒ да

Блок 5: УПРАВЛЕНИЕ ТРАФИКОМ С КЛАССИФАЙДОВ

✓ Вы планируете / согласовываете / защищаете бюджет на продвижение объявлений? 1 из 1

☒ да ☐ Нет

✓ Вы знаете стоимость звонка с каждого классифайда? 1 из 1

☒ да ☐ Нет

✓ Вы знаете количество звонков по каждому автомобилю с классифайда? 1 из 1

☒ да ☐ Нет

✗ Вы знаете стоимость сделки с каждого классифайда? 0 из 1

☐ да ☒ Нет

Правильный ответ

☒ да

✗ Лиды из классифайдов автоматически попадают в Вашу учетную систему? 0 из 1

☐ да ☒ Нет

Правильный ответ

☒ да

✗ Используете ли Вы отключение чужой рекламы на своих объявлениях? 0 из 1

☐ да ☒ нет

Правильный ответ

☒ да

✓ Знаете кто ваш персональный менеджер на классифайдах? 1 из 1

☒ да ☐ Нет