



Классифайды как получить больше за меньшие деньги

Олеся Ишутина
Начальник отдела маркетинга

18.06.2020, г. Москва

О компании

Автоцентр на Таганке - единственный независимый официальный дилер в центре Москвы, на рынке с 1998 года, специализируется на продаже и сервисном обслуживании японских брендов.

На сегодняшний день в портфеле центра бренды: Nissan, Infiniti, Mazda.

За последний год:

- было реализовано более 1500 автомобилей;
- оборот запасных частей составил 410 млн.;
- около 100 тыс. составила выработка нормо-часов.

ДОСТИЖЕНИЯ

2013 г. Nissan – за достижение высоких показателей по качеству обслуживания клиентов дилерского центра.

2017 г.- лучший дилер двух столиц по объему продаж Infiniti Finance и За наибольшее улучшение показателей Infiniti.

2018 г. За наибольшее улучшение показателей по качеству обслуживания клиентов Infiniti.

Работаем с классифайдами: Avito, Auto.ru, Drom.ru

АВТОЦЕНТР НА ТАГАНКЕ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР NISSAN, INFINITI, MAZDA



Олеся Ишутина

Начальник отдела маркетинга

16 лет в маркетинге из них 11 в автобизнесе

**Работала с 7-ю брендами, в частности: Infiniti, Mazda, Nissan,
Mitsubishi, Chevrolet, Renault, Hyundai**

Два высших образования: "менеджмент организации" и "связи с
общественностью"

в Автоцентре на Таганке с 2012 года

ЧЕК ЛИСТ «ВЫЖМИ ИЗ КЛАССИФАЙДОВ ВСЕ»

ЧЕК ЛИСТ «ВЫЖМИ ИЗ КЛАССИФАЙДОВ ВСЕ»

Всего

20/28



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>

Ваш email

ishutina@auto-center.ru

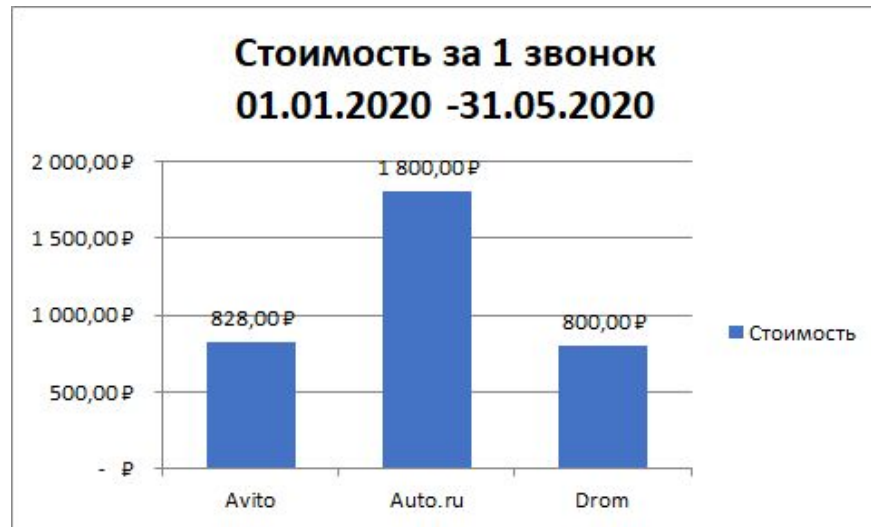
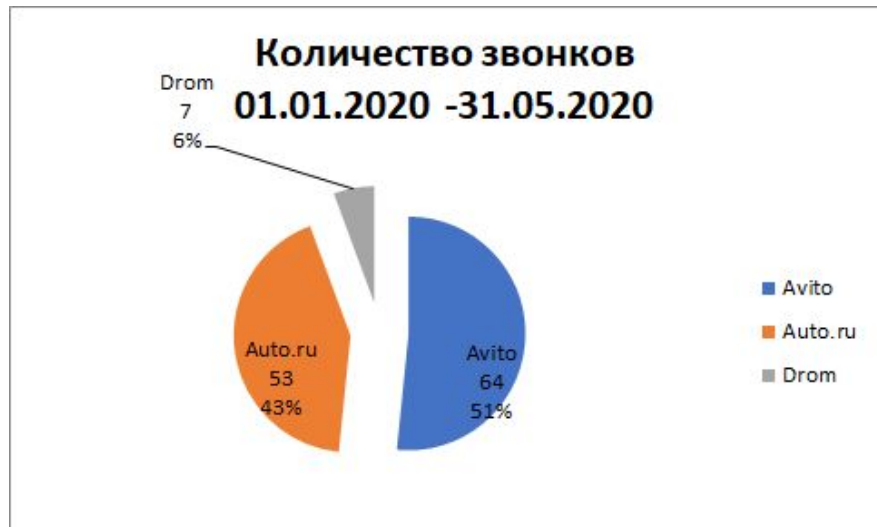
Классифайды. Как работать, если бюджет ограничен. С чего всё началось

1. Онлайн курс Ивана Куца и школы Автобосс “Идеальный автомаркетолог”.
2. Пандемия
3. Жажда проверки маркетинговых гипотез



Решение начать с Авито, с минимального бюджета и тарифа - оплата за звонок и размещение, стоимостью 1 рубль в сутки

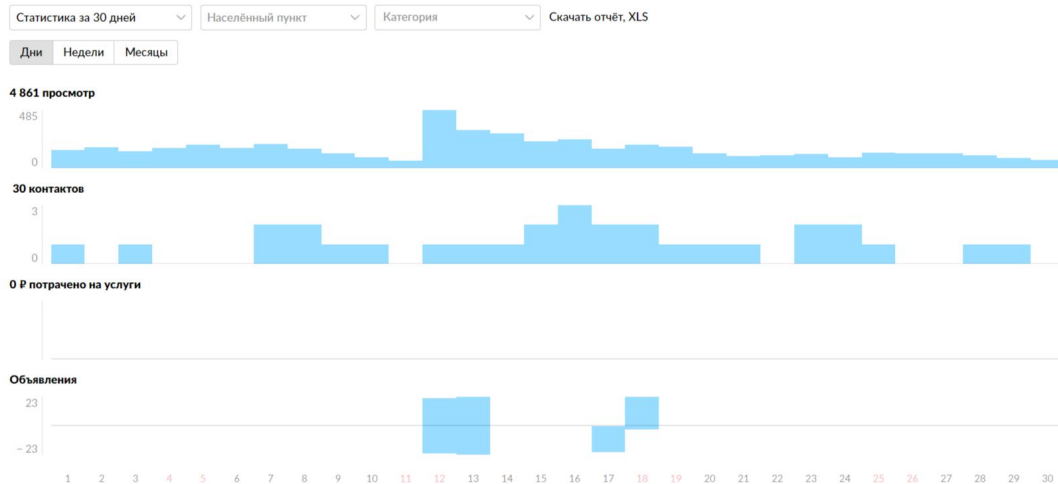
Классифайды. Статистика по звонкам за I полугодие



На примере бренда Mazda

Что было в апреле

- 4 861 просмотр;
- 0 р. потрачено на ДОПы;
- 30 запросов контактов
- 7 целевых звонков.



Журнал звонков

NEW

Настройте уведомления на изменения метрик

01.04.2020 — 30.04.2020

Скачать

Тип отображения: По дате звонка

Выбрано параметров: 1

Звонки | Заявки | Все лиды | Сделки

Всего звонков

Уникальные

14

Целевые

7

Обратные

0

Мужчин

Женщин

Не определен

Мужчин

Женщин

Не определен

20

8

0

12

Неудачные звонки

14

70.00%

23.81%

4.00%

В среднем за месяц

Норма

Звонки без сессии

0

0.00%

0.00%

4.00%

В среднем за месяц

Норма

Шаг 1. Анализ размещений конкурентов.

- Время размещения объявлений;
- Используемые инструменты;
- Автомобиль для продвижения.



Время применения ДОПов конкурентами

➤ Время

Зная, в какое время были применены ДОПы конкурентами, мы можем запланировать период использования ДОП. инструментов, чтобы наше объявление было выше, чем у конкурента.



МЫ ОТКРЫЛИСЬ! Распрода

Ликвидация остатков на складе RENAULT у менеджера лучшие условия!

Узнать больше

renault-moscow.ru



Mazda CX-5, 2020 Новый

1 519 500 Р

2.0 MT (150 л.с.), внедорожник, передний, бензин

Автодилер

Кантемировская, 1,6 км

21 час назад

Инструменты, используемые для продвижения конкурентами

➤ Допы конкурентов

Обращая внимание на инструменты, применяемые конкурентами, мы можем выбрать более расширенный пакет ДОпов, который позволит выгодно преподнести наше объявление и тем самым увеличить просмотры.



Узнать больше

renault-moscow.ru



Mazda CX-5, 2020

Новый

1 519 500 Р

2.0 MT (150 л.с.), внедорожник,
передний, бензин

Автодилер

● Кантемировская, 1,6 км
21 час назад



- VIP
- Выделено
- Поднято
- Премиум

Показать

Нап



Продвигаемый автомобиль

➤ Автомобиль для продвижения

- Всегда обращаем внимание на комплектацию и стоимость а/м, который продвигают конкуренты.
- Пользуемся данной информацией, чтобы скорректировать цену на аналогичные модель и комплектацию для привлечения БОльшого количества звонков.



Узнать больше

region1.mosco



Mazda CX-5, 2020

Новый

1 519 500 Р

2.0 MT (150 л.с.), внедорожник,
передний, бензин

Автодилер

● Кантемировская, 1,6 км
21 час назад

Шаг 2. Какие объявления лучше продвигать, чтобы добиться большего количества ЛИДов

Выбрать все Сортировать **по избранному** [сначала больше](#) Статистика за 1-31 мая

☐		Мазда CX-5, 2020, VIN RUMKE5W7A02069281	479	12	2	0,42 %
		1700000 руб.	Объявление активно ещё 11 дней — до 21 июня, 14:36 (90 дней на Авито)			
		2.0 л, 150 л.с., передний привод, Бензин	3 звонка			
		● Кременевская застава				
☐		Мазда CX-5, 2020, VIN RUMKEEWLA02060167	650	7	1	0,15 %
		2100000 руб.	Объявление активно ещё 4 дня — до 14 июня, 17:59 (A3) (195 дней на Авито)			
		2.5 л, 192 л.с., полный привод, Бензин	0 звонков			
		● Крестьянская застава				
☐		Mazda CX-5, 2020, VIN RUMKE5W7A02068068	381	3	1	0,26 %
		1707000 руб.	Объявление активно до 13:09 11 июня (A3)			

Шаг 2. Какие объявления лучше продвигать, чтобы добиться бОльшего количества ЛИДов

- По наибольшему количеству просмотров;
- По наибольшему количеству сохранений в избранное;
- По наибольшему количеству звонков;
- По наибольшему количеству запросов контактов.



Mazda CX-5, 2020, VIN RUMKE5W7A02069281 [↗](#)

1 707 000 ₽

2.0 AT (150 л.с.), Внедорожник, Передний, Бензин

● Крестьянская застава

👁 479



12

👤 2

🔍 0,42 %

Объявление активно ещё 11 дней — до 21 июня, 14:36 [A3](#)

90 дней на Авито

☎ 3



Mazda CX-5, 2019, VIN RUMKEEWLA02060167 [↗](#)

2 118 000 ₽

2.5 AT (194 л.с.), Внедорожник, Полный, Бензин

● Крестьянская застава

👁 650



7

👤 1

🔍 0,15 %

Объявление активно ещё 4 дня — до 14 июня, 17:59 [A3](#)

195 дней на Авито

☎ 0

Примен

Результаты мая

Статистика за 1–31 мая ▾

Населённый пункт ▾

Категория ▾

Скачать отчёт, XLS

Дни

Недели

Месяцы

6 987 просмотров



39 контактов



4 066 потрачено на услуги



Объявления



1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
Май

Результаты мая

- Увеличение количества целевых звонков с 7 до 20 шт. по сравнению с апрелем

Журнал звонков NEW Настройте уведомления на изменения метрик 01.05.2020 — 31.05.2020

Скачать

Тип отображения: По дате звонка Выбрано параметров: 1

Звонки Заявки

Настройка фильтров

Всего звонков	26
Уникальные	21
Целевые	20
Обратные	0
Мужчин	12
Женщин	4
Не определен	10

Настройка фильтров

Канал (utm_medium) Все каналы

Источник (utm_source) Авито

Кампания (utm_campaign) Все кампании

Объявление (utm_content) Все объявления

Ключевое слово (utm_term) Все ключевые слова

Сохранить новый набор Отменить Применить

Сбросить

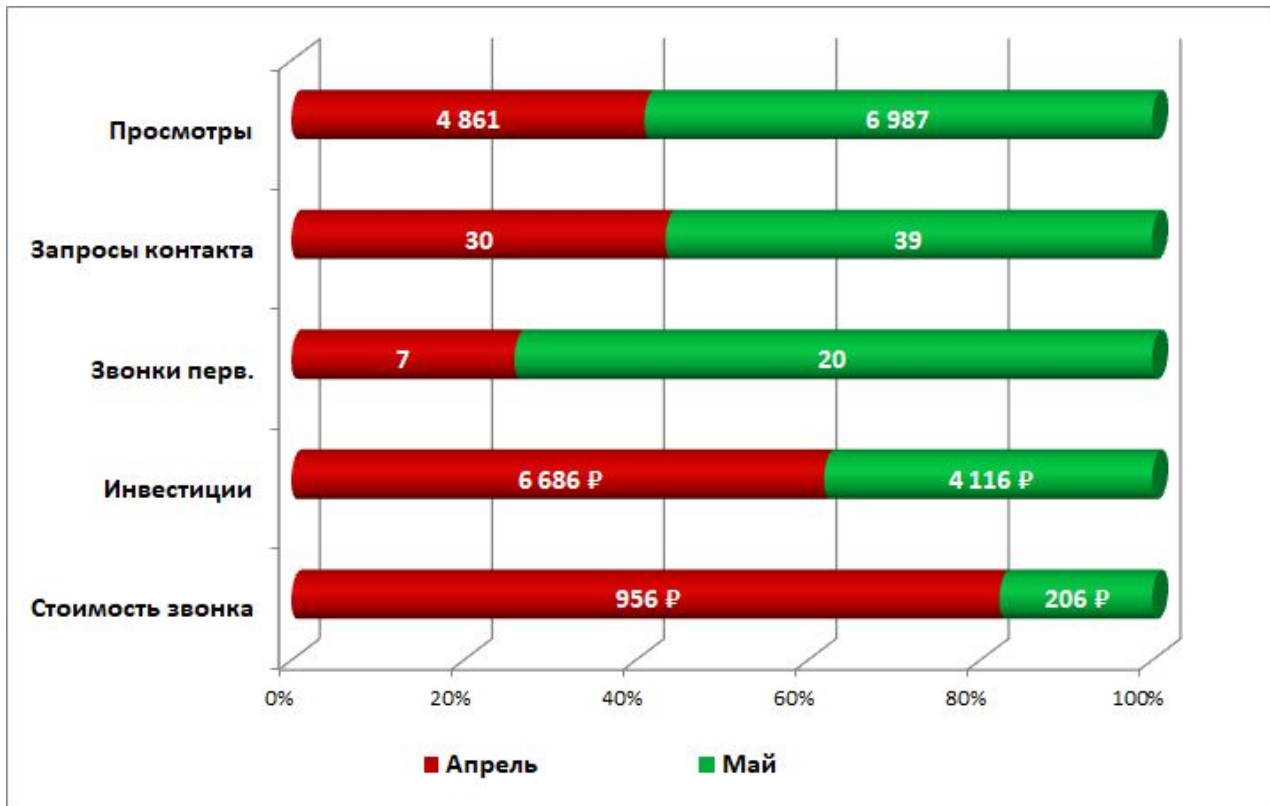
Чат

Дата Время	Ожидание → Длительность	Номер звонящего Номер подмены Данные из формы	Сессии Звонки	Тип звонка
---------------	----------------------------	---	------------------	------------

Результаты мая

Наименование	Апрель	Май
Инвестиции (руб.)	6 686	4 116
Просмотры	4 861	6 987
Запросы контакта	30	39
Звонки перв.	7	20
Стоимость звонка (руб.)	956	206

Сравним результаты



↓ на 38% бюджет мая
к бюджету апреля

↑ на 44% просмотров

↑ на 30% запросы
контактов выросли

↑ на 122%
количество целевых
звонков

↓ на 70% стоимость
звонка

Подведем итоги



- Классифайды дают много возможностей для проверки маркетинговых гипотез;
- При правильном подходе дополнительные инструменты в классифайдах работают и позволяют увеличить эффективность размещаемых объявлений;
- Даже с минимальным бюджетом можно получить рост целевого трафика.

Ответим на главные вопросы

- 1) Как оценить эффективность классифайдов?
 - 2) Как снизить стоимость лида с классифайдов?
 - 3) Как снизить стоимость сделки с классифайдов?
- Управлять ценой на автомобиль;
 - Использовать дополнительные инструменты для продвижения;
 - Анализировать конверсии;
 - Не бояться проверять гипотезы.



Спасибо за внимание.

Олеся Ишутина
Начальник отдела маркетинга
+7 495 989 90 89 , доб. 1958
+7 906 700 00 18
email: ishutina@auto-center.ru
zaryadka@yandex.ru