КЕЙС. Как получать 118 заявок в день на нише 🚔 Аренды Авто?



√ Автомобильная тематика является одной из самых востребованных для продвижения на данной площадке, поэтому я предоставляю Вам готовое решение для Вашего бизнеса в сфере аренды авто на примере моего действующего клиента.

Вводные данные:

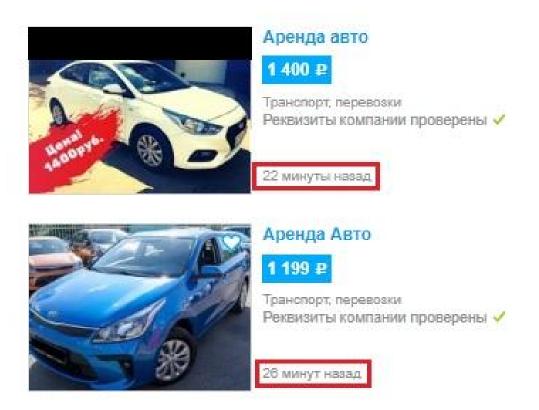
- Ниша: аренда авто под такси, под выкуп, в лизинг, под личные нужды
- Население города: 2-5 млн.
- Период: январь 2019 года нынешний день.

Задачи от клиента:

- Увеличить количество входящих обращений в компанию в 2 раза
- Повысить авторитетность фирмы среди населения города
- Занять 30% доли рынка Авито на 2-й месяц работы среди конкурентов
- Создать уникальный узнаваемый брендинг компании в рамках Авито

Провел анализ ниши в городе. На поиске на тот момент было 3,6 тыс объявлений и платные услуги применялись каждые 5 минут.

Приняли решение о размещении 30 объявлений и применение платных услуг:

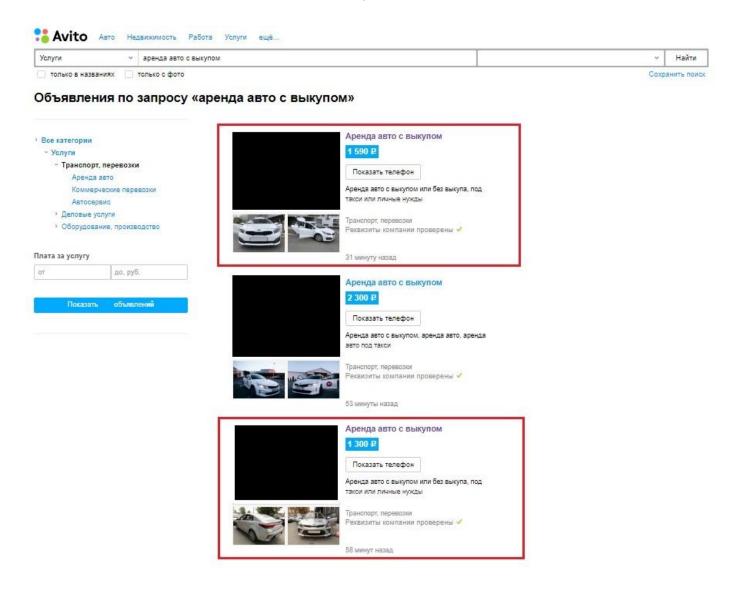


- ②Грамотно оформила каждое объявление. Использовала боли клиентов, часто задаваемые вопросы, специальные предложения и акции, все УТП компании.
- ЗНасколько это возможно размножила объявления чтобы сделать бОльший охват площадки (в категории "услуги" размножать объявления крайне сложно)
- 4 На каждое объявление создала уникальную яркую инфографику с единым дизайном, для привлечения внимания к объявлениям и повышения узнаваемости компании.
- ⑤ Составила эффективный график подачи объявлений и применения платных услуг. На начальных этапах бюджет на продвижение составлял от 50 до 100 тыс в месяц на платные услуги.

Этот бюджет мы начали эффективно осваивать, отслеживания любые действия конкурентов чтобы перебивать их своими объявлениями.



1. Заняли верхние места в поиске, вытеснив конкурентов на долгое время с рынка.



2. Увеличили просмотры объявлений в 2 раза, увеличили конверсию объявлений в 4 раза, количество запросов контактов выросло в 3-4 раза.

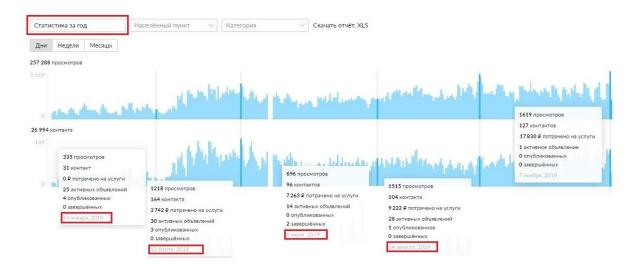
*Запрос контакта - функция кабинета Авито Про, которая показывает сколько потенциальных клиентов нажали на кнопку "показать телефон"

За месяц было получено **1 238 запросов телефона**, **954 звонка** зафиксировала CRM система, **121 сообщение** в личном кабинете Авито



Мы лидер по нише аренды авто в городе

В результате чего конкуренты сильно увеличили свои рекламные бюджеты (в общей сложности 5 основных конкурентов составляли бюджет более 1млн руб в месяц), но даже это не повлияло на стабильную статистику нашего магазина.



Результаты рекламной кампании за последние 30 дней в цифрах:

30 254 просмотра

3 212 запроса телефона

545 человек написало сообщение

