

Семь проверок кабинета Авито за десять минут

Возьмите четыре числа за один период, например за неделю. Считайте по каждому объявлению: утечка почти всегда сидит в нескольких карточках из сотни.

Просмотр это открытие карточки, а не показ. Показы в тарифе с оплатой за просмотры видны только в кабинете Авито Pro: без него в статистике остаются просмотры и обращения.

1 Расход за период

Сколько списано на размещение и продвижение за 7 дней.

2 Просмотры

Сколько раз открыли карточки за тот же период.

3 Цена просмотра

Расход разделить на просмотры.

4 Обращения и их цена

Сообщения и звонки. Расход разделить на обращения.

5 Конверсия в обращение

Обращения разделить на просмотры.

6 Объявления без отдачи

Где расход есть, а просмотров или обращений нет.

7 Сделки и цена клиента

Расход разделить на состоявшиеся сделки. Сравнивайте с прибылью с одной продажи, а не с ценой просмотра.

Пять метрик

Цена просмотра = расход ÷ просмотры

Конверсия в обращение = обращения ÷ просмотры

Цена обращения = расход ÷ обращения

Конверсия в клиента = клиенты ÷ обращения

Цена клиента = расход ÷ клиенты

Что помнить

- Просмотр и показ это разные вещи.
- Тариф за просмотры и услуги продвижения это не одно и то же.
- Универсальной нормы конверсии нет: сравнивайте своё с своим.
- Цена просмотра не решает ничего, решает цена клиента.
- Скидка снижает стоимость трафика, но не поднимает конверсию.