

Данные как НОВЫЙ ЯЗЫК

как говорить с современным
пользователем

 **Avito Реклама**



**ДЕНЬ
БРЕНДА**

Яков Пейсахзон

Директор Авито Рекламы



Рынок меняется

Рекламодатель встречается
с десятками вызовов



Нехватка инвентаря



Невалидный трафик

Медиаинфляция в ряде каналов



Переизбыток контента

Результат нужен «ещё вчера»



Оптимизация маркетинговых бюджетов

Рост конкуренции



Это заставляет искать новые пути к потребителю

Где ищет пользователь?

Что он покупает?

Чем интересуется?

Какой контент нравится?



Инсайт



Новый потребитель: не «кто они», а «что они хотят»

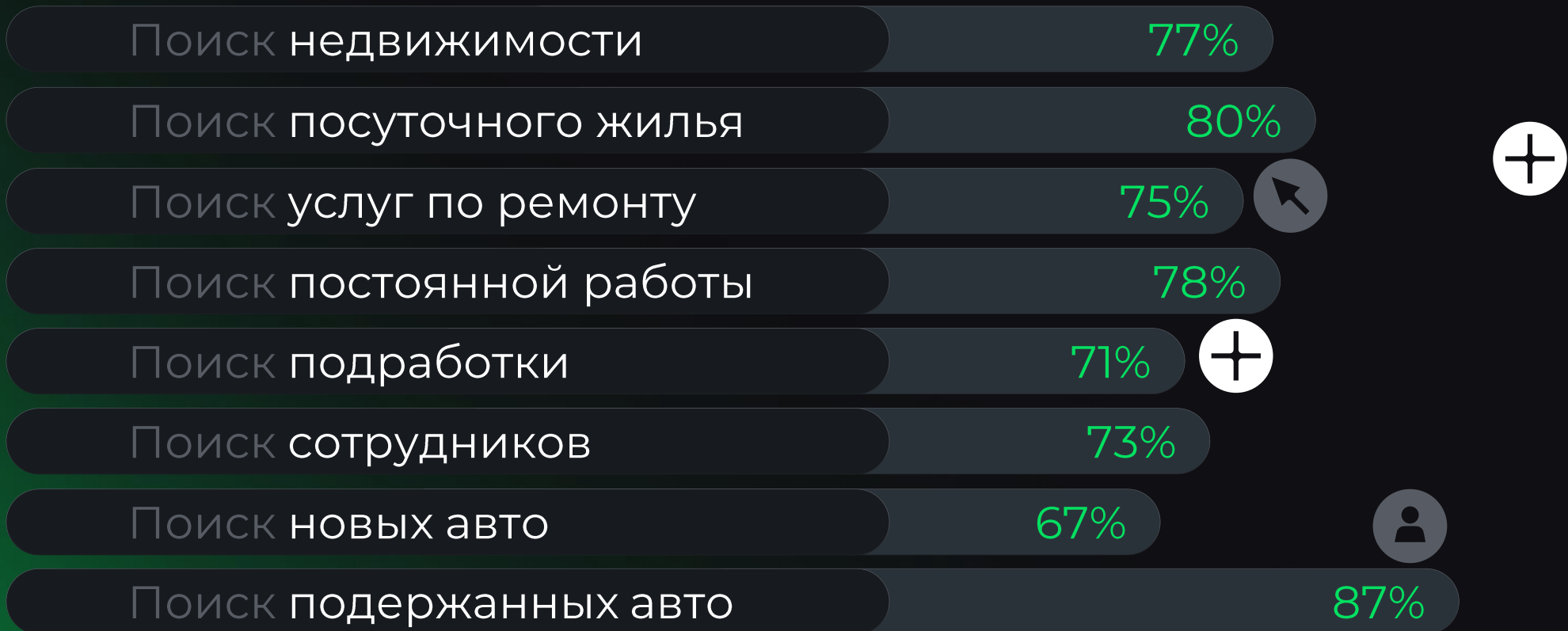
89% запросов на покупки товаров

приходятся на пять крупнейших e-com площадок

11% запросов на покупки товаров

приходятся на классический поиск

Специализированные сервисы — новый стандарт рынка



Инсайт



АВИТО — часть повседневной
рутины и инструмент
для осознанного потребления

87 минут в месяц

– среднее время, которое пользователь
проводит на Авито

61 минуту в месяц

– среднее время, которое пользователь
проводит на Amazon

Знания о потребностях пользователей — в основе рекламных технологий

Пользователь проживает сразу несколько сценариев на Авито



Не просто
аудитория,
а пользователи
с мотивацией
к покупке



72 000 000

Авторизованных
пользователей
в месяц

25 100 000

Интерес к покупке
недвижимости

25 000 000

Интересуются
FMCG-товарами

20 000 000

Предприниматели
и владельцы бизнеса

11 000 000

Интерес
к инвестициям

8 00 000

Студенты

5 000 000

Интересуется
путешествиями

Топ-10 категорий по приросту GMV



В декабре больше всего
покупают технику и игрушки
для подарков

По внутренним данным Авито,
прирост GMV декабря к ноябрю 2024



1. Фены и приборы для укладки +101%

2. Конструкторы +78%

3. Мелкая кухонная техника +69%

5. Фигурки и наборы +54%



4. Виниловые пластинки +53%

6. Модели +46%

7. Куклы и аксессуары +43%



8. Смарт-часы +42%



9. Игровые приставки +41%



10. Наушники +40%

Чем ближе к Новому году, тем быстрее покупают

Середина декабря — наиболее активный период покупок



Среднее количество дней до сделки

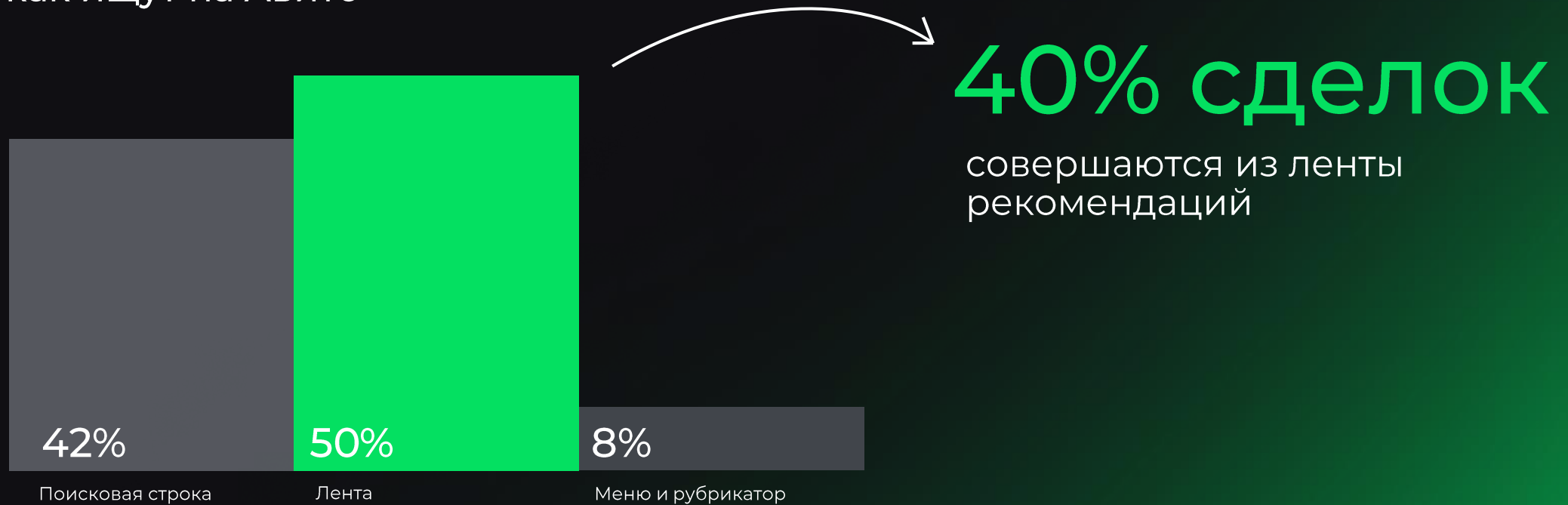
04.11.2024	9,2	02.12.2024	8,7	30.12.2024	11,6
11.11.2024	9,3	09.12.2024	8,5	06.01.2025	13,6
18.11.2024	9,1	16.12.2024	8,4	13.01.2025	14
25.11.2024	9,4	23.12.2024	8,6		

По внутренним данным Авито,
кол-во дней от создания объявления в выбранных категориях до сделки



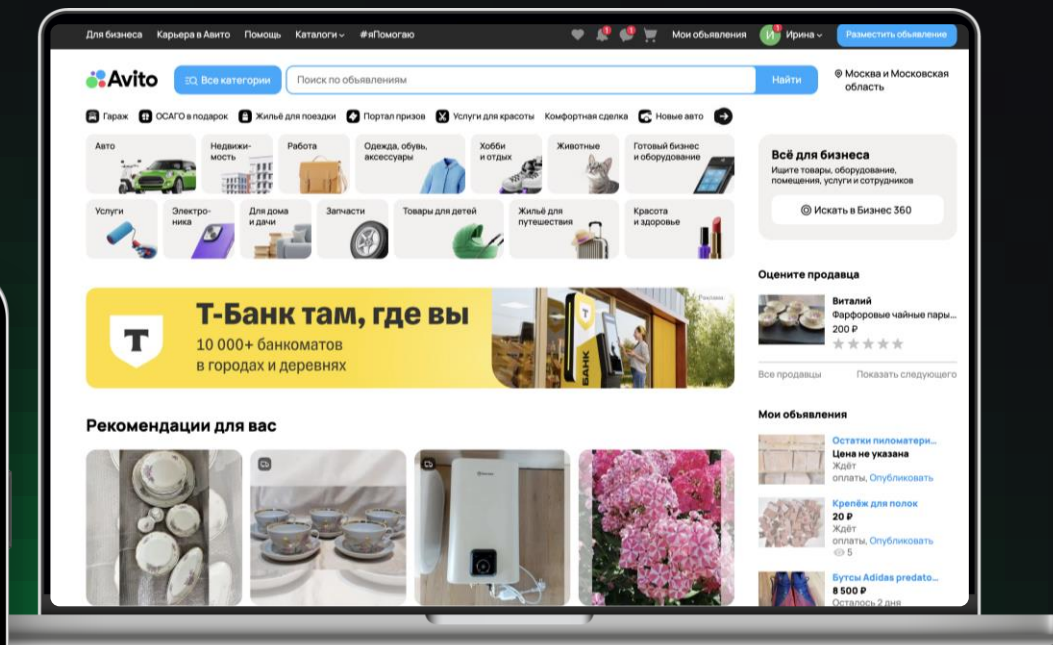
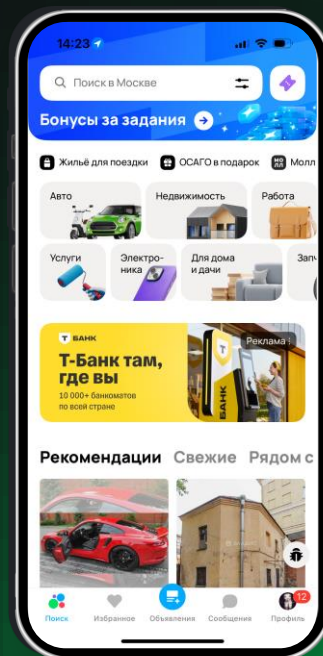
Прямой путь к покупке

как ищут на Авито



Баннер на Главной АВИТО — это быть в центре внимания

Размещение во всю ширину экрана с MAU
72 млн — максимальная заметность даже
в высокий сезон



СИТУАЦИЯ #7:
НОРМАЛЬНЫЕ ПАЦАНЫ
ПОКУПАЮТ ГЛАВНУЮ.



Реклама,
которая
притягивает