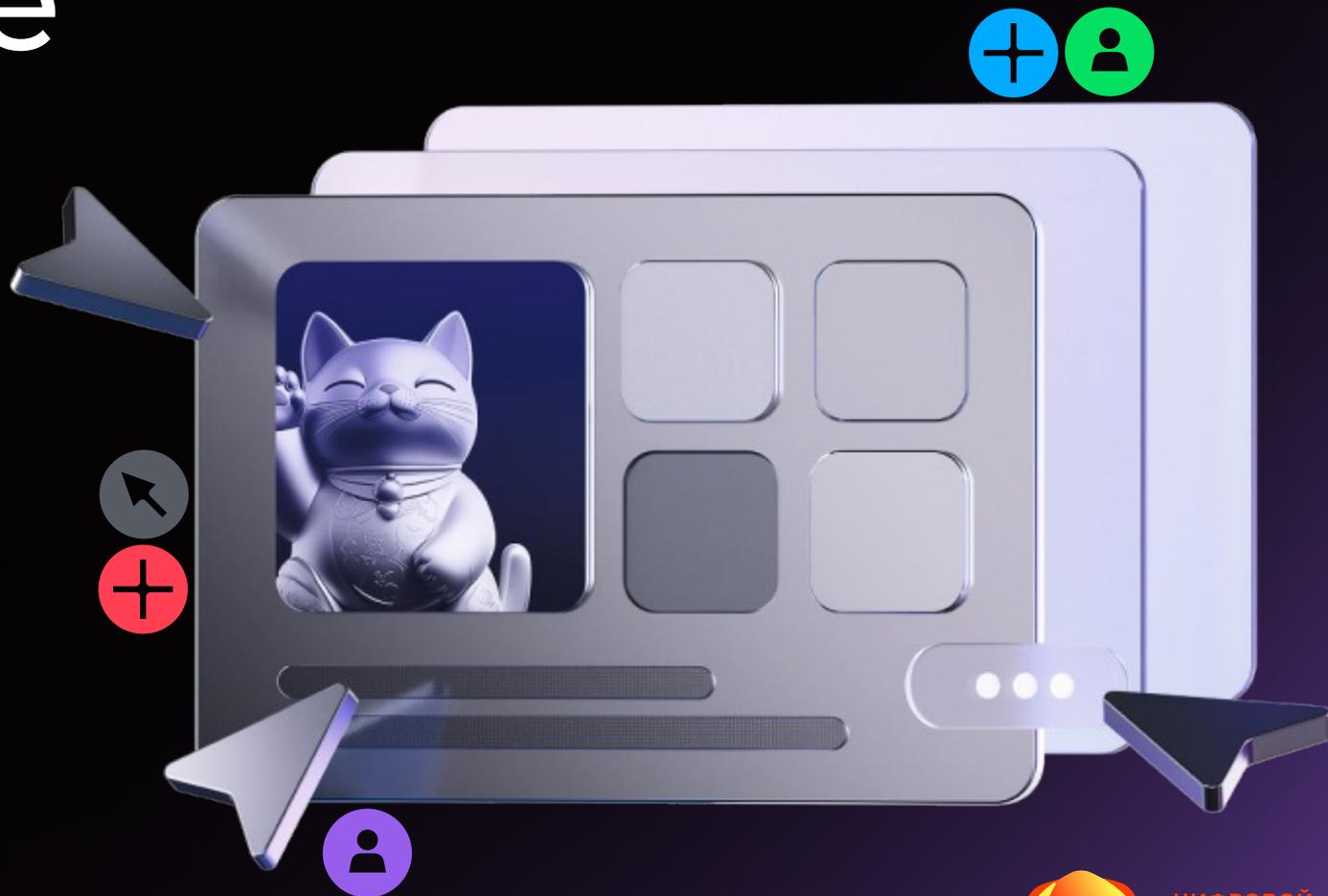


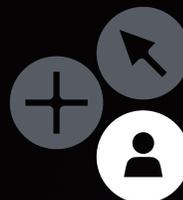
# Пользователи и реклама в e-commerce

От экономики внимания —  
к экономике намерений



# Анастасия Лосенкова

Директор клиентского  
сервиса Авито Реклама



Покупает редкие книги  
на Авито



# Бренды начинают конкурировать слишком поздно — в конце воронки

**60—70% бюджетов**

тратятся на перехват уже сформированного спроса

**Высокая  
конкуренция**

за уже сформированный  
спрос

**Низкий  
инкремент**

Реклама влияет на тех,  
кто и так бы купил

**Рост  
стоимости  
клика**

CPC растет год к году

# Путь к покупке стал длиннее и сложнее

До 20  
касаний

до покупки  
в e-commerce

8 из 10

онлайн-покупок  
включают  
множественные точки  
контакта

2+ недели

исследуются дорогие  
товары

# Где возникает реальное намерение купить?

Площадка	Поведение	Уровень intent
Социальные сети	Общение и контент	Низкий
Медиа	Потребление информации	Низкий
Маркетплейсы	Покупка товара	Средний
<b>АВИТО</b>	<b>Поиск решений</b>	<b>Высокий</b>

## Типы сигналов Авито

Поисковые запросы

Реальные действия  
(сделки, контакты)

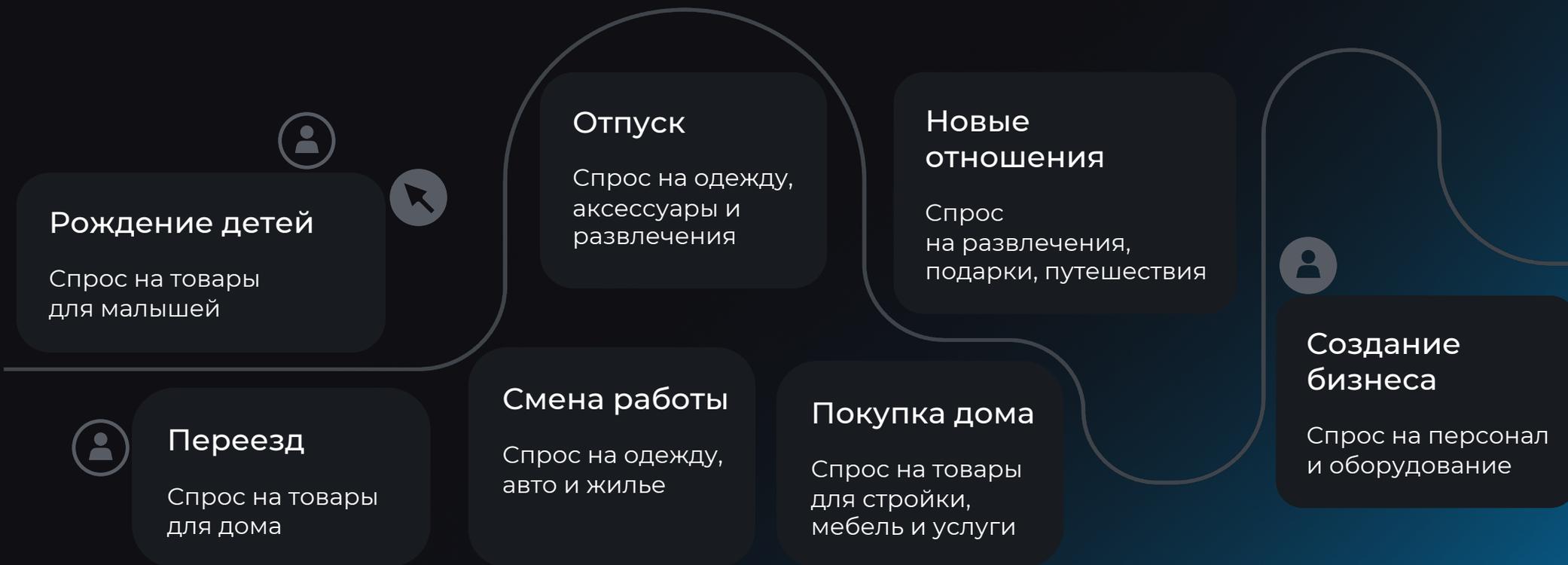
Интересы  
(просмотры категорий)

Жизненные события  
(цепочки запросов)

# Жизненные события = источник сигналов будущего спроса на Авито

**6 из 10** начинают активнее исследовать продукты

**68%** людей меняют траты из-за жизненных событий



# Волны покупок на примере события «Рождение ребенка»

## Волна 1

0–1 мес.

Подгузники, смеси,  
коляски, кроватки

Заказы +200%

## Волна 2

1–3 мес.

Стройматериалы,  
мебель, сад

Звонки +30%

## Волна 3

2–4 мес.

Подработка,  
уборка

Клики +96%

## Волна 4

3–6+ мес.

Путешествия,  
велосипеды,  
лодки, рыбалка

Клики/Звонки  
+50–100%



# Как бренды могут повлиять на выбор клиента?

## Покупки «Сейчас»

Возможность повлиять на выбор вашего бренда через точное попадание в задачи

Жизненное событие

Поступление в вуз

Поиск квартиры на Авито

Ноутбук

Ваше предложение под задачу

Ноутбук для студентов

## Покупки «Скоро»

Управлять выбором клиента до того, как он начнет искать сам и уйдет к конкуренту

### Переезд

Базовые товары

Бытовая техника, шторы, освещение, постельное белье



Обустройство

Мебель, посуда, текстиль



Комфорт

Системы хранения, декор, органайзеры



Лайфстайл

Спорттовары, хобби, товары для животных

Авито фиксирует  
будущий спрос  
миллионов  
пользователей

72 000 000

пользователей Авито ежемесячно

31%

аудитории находится в активной  
фазе покупок ежемесячно

2+ млн

новых объявлений в день

1,2 млн

профессиональных продавцов

10+

сделок в секунду

Реклама в момент появления  
новых потребностей

