



**ДЕНЬ
БРЕНДА**

ЧЕЛОВЕК В ЦЕНТРЕ ЭКОСИСТЕМ

Как не потерять пользователя между алгоритмами,
кабинетами и продуктовыми интеграциями

 **Avito Реклама**



ЯКОВ ПЕЙСАХЗОН

Директор Авито Рекламы
и стратегических партнерств

КАК ВЫГЛЯДИТ ЧЕЛОВЕК В РЕКЛАМНОЙ СИСТЕМЕ

ID 84721

Действия

- 42** поисковых запроса
- 29** сохранений в Избранное
- 6** звонков и чатов с продавцами
- 120** просмотров страниц

3 категории интересов

- Недвижимость
- Ремонт
- Мебель

Рекламные сигналы

- 24** показа
- 7** кликов
- 3,2** частота контакта

0,82

- Оценка интереса
- Высокий intent
- **Сегмент:** планирует переезд
- **Модель:** look-alike

ЗА ID 84721 — САША

Не знает, что у него
«высокий intent»

Он просто хочет
начать новую жизнь



НОВАЯ ЖИЗНЬ — У КАЖДОГО СВОЯ



30,7%

Улучшить жилищные
условия



27,4%

Увеличить
доход



25,5%

Путешествовать

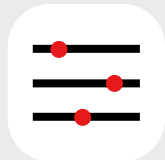
**САША ИЩЕТ
НОВУЮ КВАРТИРУ,
А ПЛАНОВ —
НА ЦЕЛУЮ
ЖИЗНЬ**



МАСШТАБ СИГНАЛОВ, ТОЧНОСТЬ ТАРГЕТИНГОВ — ФОКУС НА РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧАХ ЧЕЛОВЕКА

7000+

таргетингов
в системе Авито



40+

категорий
покупок



30+

признаков активности
и выбора



САША ВЫХОДИТ ЗА ПРЕДЕЛЫ ОДНОЙ КАТЕГОРИИ

Для застройщика —
потенциальный покупатель
квартиры.

Но его интересы
не ограничиваются
недвижимостью.

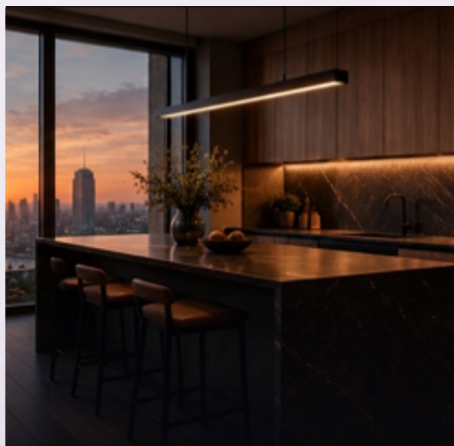


 Avito Реклама



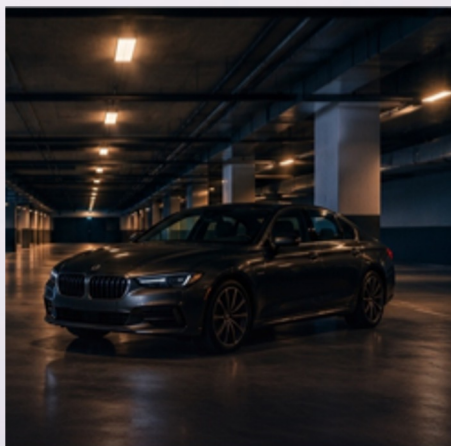
КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ НЕ ПРЕДЕЛ МЕЧТАНИЙ

Обустроился



Кухни

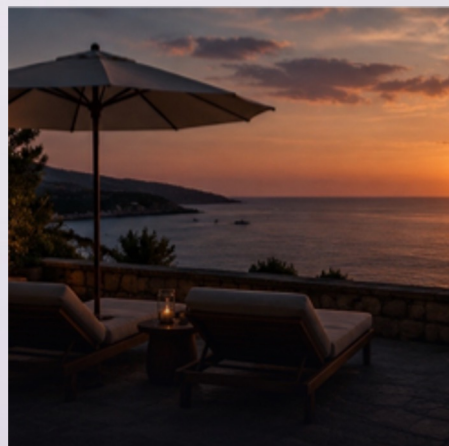
x1,69



Подземный паркинг

x2,31

Сменил обстановку или масштаб



Туры и путевки

x2,08



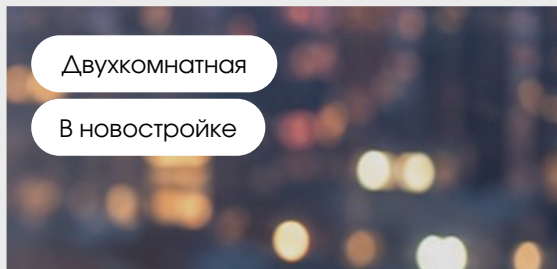
Гостиничный бизнес

x2,50

ПОИСК НАЧИНАЕТ ДИАЛОГ — ПОВЕДЕНИЕ ПОДСКАЗЫВАЕТ ПРОДОЛЖЕНИЕ

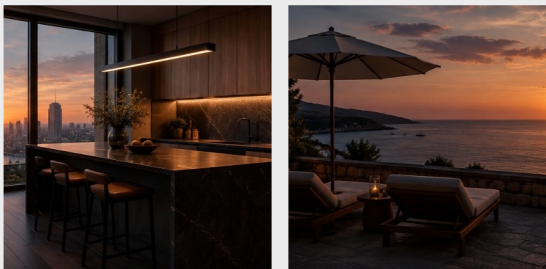
Запрос Саши:

🔍 «Двухкомнатная квартира в новостройке»



Ключевые слова

Что человек ищет
сейчас



Интересы

Какие смежные категории
его интересуют



Ретаргентинг

Как он взаимодействовал
с брендом

**ДАЖЕ ПОДХОДЯЩЕЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
НЕ ОСТАЕТСЯ ТАКИМ
НАВСЕГДА**

”

САША УЖЕ ПЕРЕЕХАЛ НО РЕКЛАМА НОВОСТРОЕК —

~ 195 дней

Активный поиск жилья



УМЕСТНОСТЬ — ПЕРЕХОД ОТ РЕШЕННОЙ ЗАДАЧИ К НОВОЙ

Свежесть интереса

Отсекает то,
что уже неактуально

~6 мес.

От первого запроса
до решения

Смена контекста

Видит переход
к следующему этапу

+ 131%

Крупная бытовая техника —
после покупки жилья

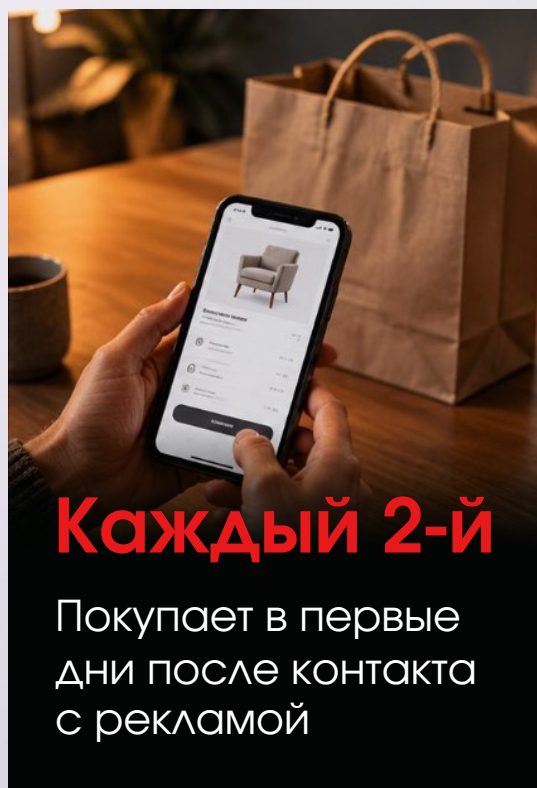
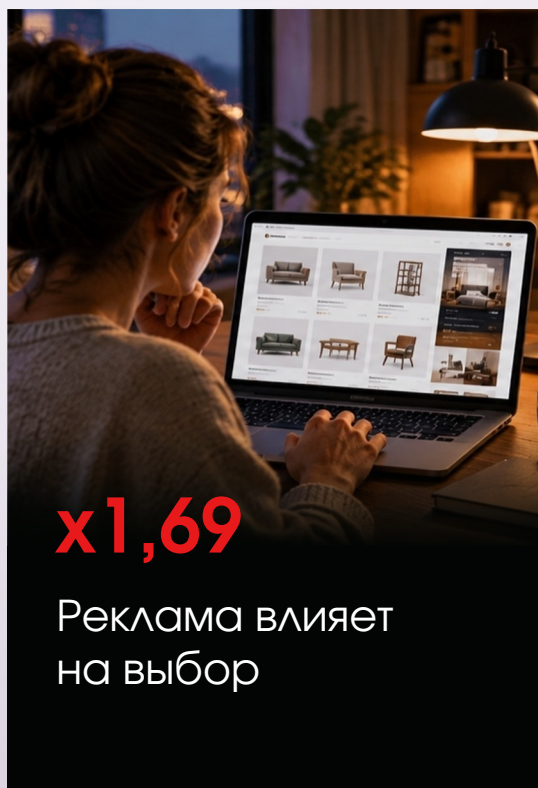
Контроль частоты

Ограничивает повторные
показы рекламы

14 жк

Изучают пользователи
до первого обращения

РЕКЛАМА — ЭТО ЧАСТЬ ВЫБОРА



НЕ ПОТЕРЯТЬ ЧЕЛОВЕКА МЕЖДУ СИСТЕМАМИ —

ЗНАЧИТ ВИДЕТЬ ЗА СИГНАЛАМИ
ЕГО РЕАЛЬНУЮ ЖИЗНЕННУЮ
ЗАДАЧУ

“