

ПУБЛИЧНЫЙ ОТЧЁТ PROMTPRESS

Аудит канала Авто.ру Бизнес | Академия



@academy_auto_ru

Официальный канал Академии Авто.ру Бизнес и других сервисов бренда: eКредит, Кабинет, Финанс и Авто.ру для профессионалов Актуальная экспертиза и полезные лайфхаки для всех, кто хочет развиваться в...

ПОДПИСЧИКИ

4 005

+204 за месяц

ОХВАТ ПОСТА (ERR)

10.0%

за сутки 4.4%

ОХВАТ/ПОСТ

458

рекл. охват 174/24ч

— СОДЕРЖАНИЕ · 2026

Что внутри отчёта

01 Снимок канала

12 ключевых метрик · AI-резюме

02 Контент-анализ

Топ-5 постов · худшие 3 · выводы

03 Динамика подписчиков

График за год · прирост

04 Цитируемость

Кто и как упоминает канал

05 Рекламный потенциал

Как долго пост приносит охват

06 Конкуренты

Соседи по нише · ваше место

07 Динамика упоминаний

6 месяцев · ежемесячно

08 Сравнение с нишей

Позиция в категории «Экономика»

09 Стратегия

5 приоритетных действий

РАЗДЕЛ 01 · СНИМОК КАНАЛА

Ключевые показатели канала

Каждая карточка — отдельный индикатор здоровья канала. Подзаголовок под цифрой говорит, за какой период она посчитана.

👤 подписчики 4 005 —	👁️ охват поста 11.44% ср. % подписчиков видят один пост	👁️ просмотры/пост 458 медиана 312 · 27 дней	📅 постов/нед. 5.3 за период
📈 тренд 7д +62.6% vs предыдущая неделя	💖 реакц./пост 8.1 всего 171 реакц., 36 реп., 5 комм.	📄 длина поста 434 зн. медиана 429 · 27 дней	★ постов в анализе 21 27 дней
📈 рекл. охват 174 среднее за 24ч	💖 отток / месяц +204 за последний месяц	📄 цитируемость 38 индекс цитирования · 49 каналов упомянули за всё время	📅 возраст канала 4 года 1 месяц создан 11.08.2022

AI-РЕЗЮМЕ РЕДАКТОРА

Канал «Авто.ру Бизнес | Академия» — 4 005 подписчиков. Каждый пост в среднем смотрит 458 человек (11% от подписчиков), охват невысокий — стоит расширять аудиторию. Публикует 5 постов в неделю (~1 в день) — редкие публикации. За неделю 21–27 сентября охваты выросли на +62.6% к неделе 14–20 сентября — позитивная динамика.

РАЗДЕЛ 02 · КОНТЕНТ-АНАЛИЗ

Что заходит лучше всего

Топ постов по вовлечению и аутсайдеры — чтобы было видно, что повторять, а что убрать из ротации.

ЧТО ОБЩЕГО У УСПЕШНЫХ ПОСТОВ

- 01 Анализ построен по 21 посту за 27 дней.
- 02 Доминирующий формат — Фото (17/21 постов).
- 03 Средняя длина поста — 434 знаков (медиана 429).
- 04 Пик активности аудитории — вторник, 12:00 MSK.
- 05 Самые сильные посты собирают в 5 раз больше просмотров, чем самые слабые (1.2K в среднем у топа vs 244 у худших) — среди 21 поста за 27 дней. Стоит разобрать что общего у топа — тема, формат, время выхода.

ТОП-5 ПОСТОВ

№1 08.09 · 09:16 ФОТО Ваши отзывы — лучшая оценка нашей работы!  Мы стремимся не просто делиться знаниями, а давать практические инструменты, которые помогают...	ПРОСМ. 2 457 РЕП. 5 РЕАКЦ. 8 ER 61.3%
№2 01.10 · 13:20 ФОТО В автобизнесе переговоры — каждый день: о цене, условиях и том самом «а можно дешевле?»  «Дорого», «я подумаю», «у конкурентов дешевле» —...	ПРОСМ. 564 РЕП. 2 РЕАКЦ. 5 ER 14.1%
№3 23.09 · 11:54 ФОТО А вы знали, что на курсах Академии можно не только учиться, но и получать крутой мерч?  Никита Перминов, выпускник курса «Операционный...	ПРОСМ. 523 РЕП. 2 РЕАКЦ. 8 ER 13.1%

Nº4

22.09 · 11:48

ФОТО

Иногда обычного тюнинга недостаточно — и тогда на свет появляются автомобили, в существование которых сложно поверить ⚡ ➡ Porsche 928...

ПРОСМ.
508

РЕАКЦ.
6

РЕП.
1

ER
12.7%

Nº5

30.09 · 12:44

ФОТО

Новости дня от эксперта Академии 🦊 ➡ Собрали для вас свежую порцию новостей из мира авто вместе с Вадимом Маньковым — экспертом курса...

ПРОСМ.
475

РЕАКЦ.
9

РЕП.
1

ER
11.9%

СЛАБЕЕ ОСТАЛЬНЫХ 3

↓ 10.09 · 13:35 ФОТО Каким должно быть обучение для автобизнеса в 2027 году? ✅ Академия Авто.ру Бизнес проводит исследование среди руководителей и специалистов...	ПРОСМ. 252 РЕАКЦ. 11 РЕП. 1 ER 6.3%
↓ 14.09 · 09:21 ФОТО Когда от ответа менеджера зависит, будет продажа или клиент просто поставит реакцию 👍 ⚡ На курсе «Чат с клиентом как новый канал продаж»...	ПРОСМ. 242 РЕАКЦ. 9 РЕП. 1 ER 6.0%
↓ 09.09 · 10:36 ФОТО История автопрома — это не только даты и модели, но и уникальные моменты, сохранившиеся на фотографиях 📷 ⚡ Полноразмерный макет будущей...	ПРОСМ. 238 РЕАКЦ. 7 РЕП. 1 ER 5.9%

РАЗДЕЛ 03 · ДИНАМИКА ПОДПИСЧИКОВ

Как канал рос за год

График роста подписчиков за год. На ключевых месяцах подписано точное число подписчиков. Видно, в какие месяцы канал прибавлял, а в какие подписчики уходили.

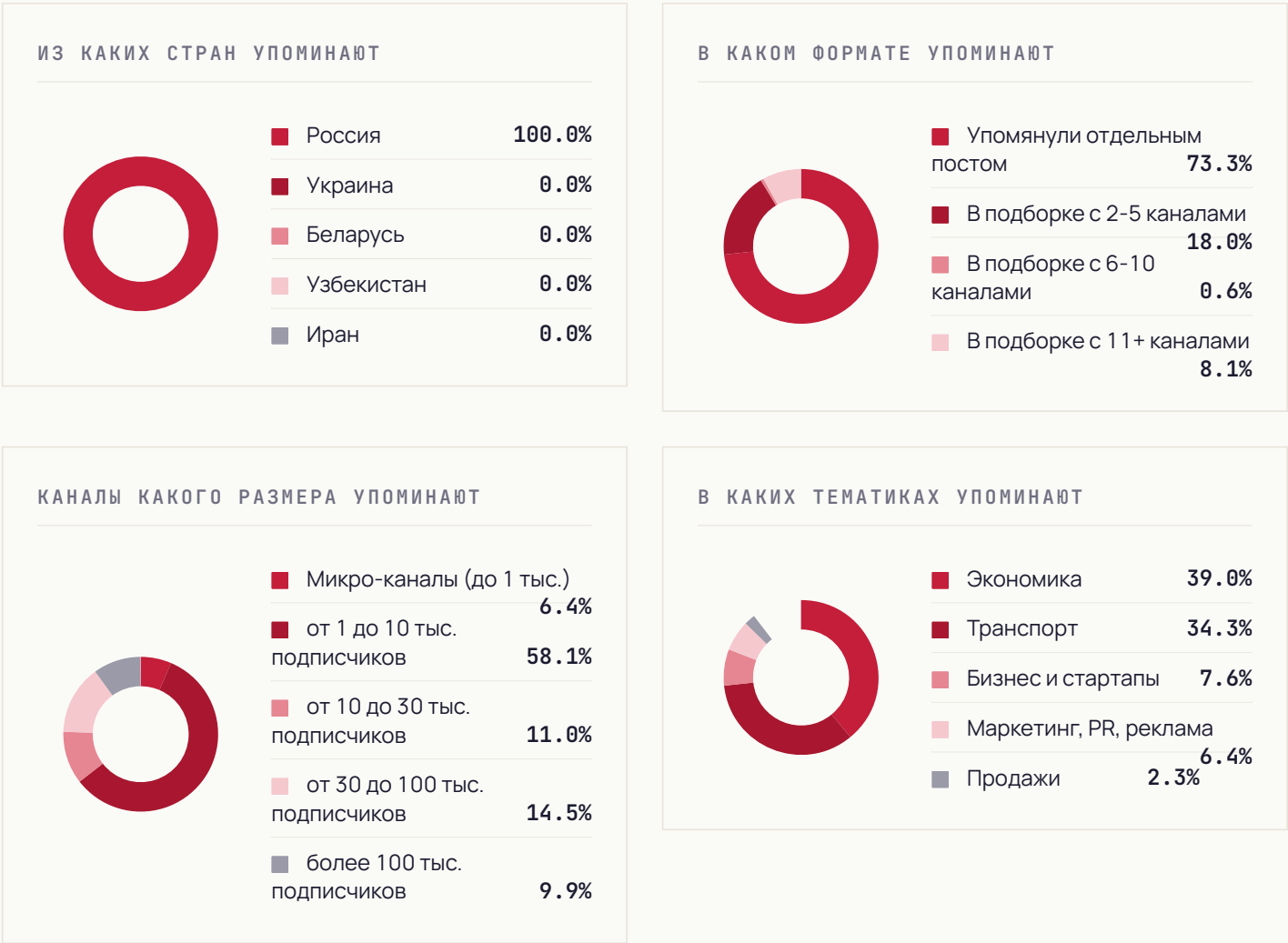


НАЧАЛО ПЕРИОДА	СЕЙЧАС	ЧИСТЫЙ ПРИРОСТ
3 823	4 005	+182

— РАЗДЕЛ 04 · ЦИТИРУЕМОСТЬ

Кто и как упоминает канал

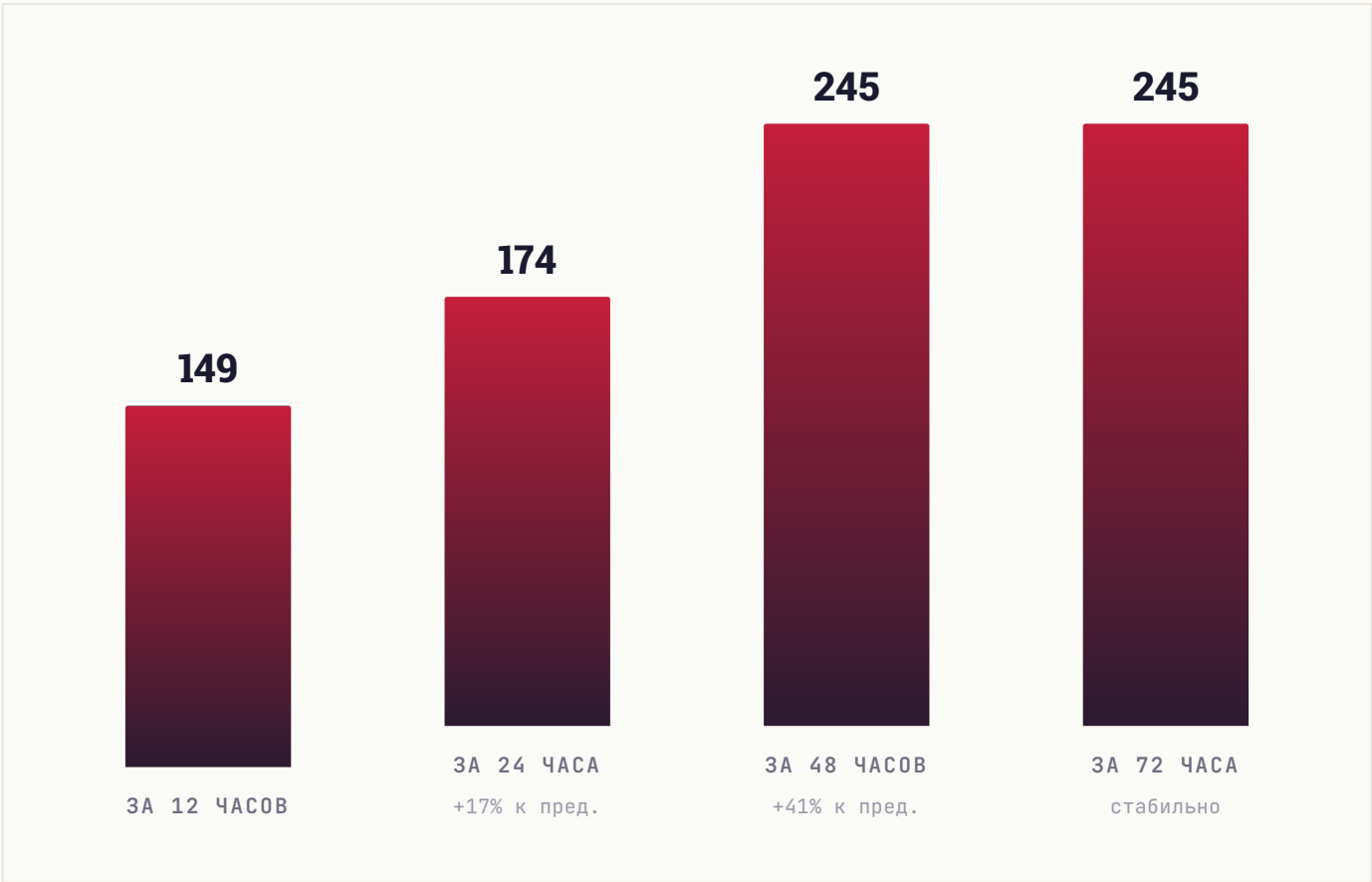
Индекс цитирования **38** — рейтинг популярности канала на основе упоминаний. Учитывает не только их количество, но и вес упоминающих: пост от канала на 100 тыс. подписчиков «весит» больше, чем от канала на 1 тыс. За всё время канал упоминали **49** разных каналов.



— РАЗДЕЛ 05 · РЕКЛАМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Как долго пост приносит охват

Средний охват рекламного поста по времени с публикации. Помогает оценить, сколько имеет смысл «жить» размещению.



РАЗДЕЛ 06 · КОНКУРЕНТЫ

С кем вы конкурируете

10 ближайших каналов по тематике и аудитории. Подсветили ваш канал — видно, какое место он занимает среди соседей по нише.

КАНАЛ	ПОДПИСЧИКИ
А АвтоБизнес Кураева Динара	9.3K
АИ АВТОСТАТ-статистика и аналитика рынка	7.9K
АА Авито Авто для экспертов	5.5K
АО Автохаб online	4.3K
А(Automarketolog (Автомаркетолог)	4.2K
АБ Авто.ру Бизнес Академия Вы	4K
АР Ассоциация РОАД	2.2K
ИС Истомин	1.4K
НА Новости Авто.ру для дилеров	1.2K
УО UDP о цифровом автобизнесе	772

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ВЫВОД

Канал в середине подборки (6-е место из 10). 5 каналов крупнее, 4 — мельче. Хорошие варианты для взаимного размена постов в обе стороны: **наверх** — чтобы вырасти, **вниз** — чтобы помочь меньшим коллегам.

— РАЗДЕЛ 07 · ДИНАМИКА УПОМИНАНИЙ

Как часто канал упоминают

Ежемесячно мы фиксируем посты в других каналах, где упомянули ваш канал.
За последние **6 месяцев** таких упоминаний было **8**, а канал за это время прибавил **201** подписчиков из всех источников.

период	упоминаний	каналов	прирост за месяц
Апрель 2026	0	0	13
Март 2026	0	0	167
Февраль 2026	1	1	18
Январь 2026	0	0	2
Декабрь 2025	0	0	1
Ноябрь 2025	7	7	0

всего упоминаний	месяцев в данных	привлекли подписчиков
8	6	201

— РАЗДЕЛ 08 · СРАВНЕНИЕ С НИШЕЙ

Где канал в своей лиге

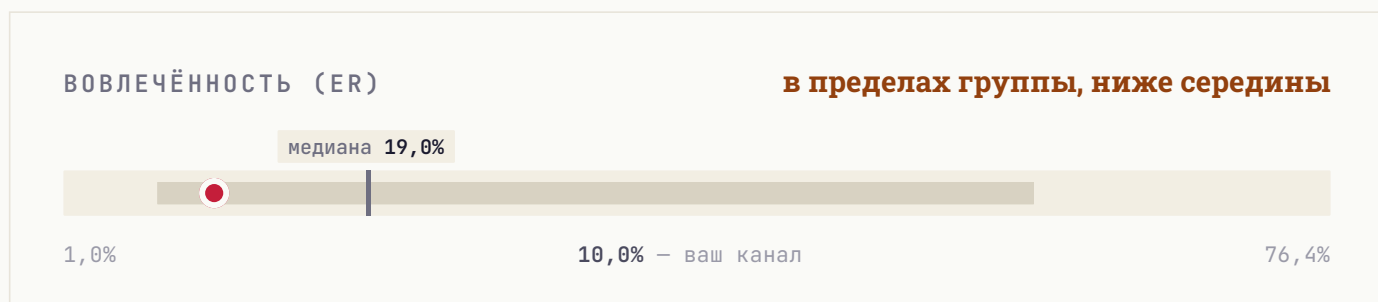
Сравниваем с каналами вашего размера: **187 каналов** категории «Экономика» от 1 тыс. до 12 тыс. подписчиков. Серая полоса — диапазон, куда попадают 80% каналов группы. Чёрная вертикаль — середина. Красная точка — ваш канал.

#140

/187

ПОЗИЦИЯ В НИШЕ

Место 140 из 187 каналов сопоставимого размера





Канал обгоняет большинство сопоставимых по одному показателю — **индекс цитирования**. Это то, на чём стоит строить рост.

— РАЗДЕЛ 09 · СТРАТЕГИЯ

Что делать прямо сейчас

5 приоритетных действий, расставленных по ожидаемому эффекту. Можно отметить как чек-лист и вернуться к этому отчёту через месяц.

01

Главный пост недели — в вторник

В этот день и в 12:00 MSK аудитория наиболее активна.

ЭФФЕКТ

**Лучшее окно
для важного
поста**

02

Увеличить долю видео-постов

Видео в Telegram удерживает аудиторию дольше и лучше воспринимается алгоритмом. Рекомендуем доводить долю до 15-25%.

ЭФФЕКТ

**Видео лучше
удерживает
аудиторию**

03

Системная закупка трафика

Три формата для вашего медиа: **Inhouse** (премиальные каналы), **Native** (естественные интеграции), **Premium** (целевая аудитория). PromptPress подбирает источники под нишу.

ЭФФЕКТ

**объём под
задачу**

04

Тестировать опросы и интерактивные форматы

Posts с опросами/реакциями обычно дают +5-15% к ER. Один опрос в неделю на «горячую» тему — лёгкая точка роста.

ЭФФЕКТ

+5-15% ER

05

Кросс-промо с соседними каналами

Раз в квартал обмениваться постами с каналами того же сегмента. Не нужно делать каждый день — 2-3 коллабы дают релевантный прирост.

ЭФФЕКТ

**Прирост из
релевантной
аудитории**

★ ЧТО ДАЛЬШЕ

Хотите, чтобы это сделал **PromptPress**?

Этот аудит мы сделали за несколько минут на основе публичных данных. Если хочется идти дальше, запустите рекламу через нас и закройте план роста за месяц.

01	Запустить рекламу в Telegram	https://panel.promptpress.com/register
----	---	---

02	Связаться с менеджером	t.me/PromptPress_manager
----	-------------------------------	---
