**Модератор: Вот в этом «Марк плейсе», в этом сегменте, а для вас это имеет какое-то значение, что вот пользоваться ресурсом, который самый большой, где больше всего вещей, где больше всего людей. И с той, и с другой стороны, это имеет для вас какую-то ценность?  Или это ну больше, но мне не важно?**

Павел:  Нет, ценность имеет, конечно.

**Модератор:  Вот, насколько важно это? Или это вообще, может это кого-нибудь, наоборот, отпугивает?**

Павел: Чем больше людей, тем больше получается предложений, тем можно найти по более выгодной цене то, что ты ищешь.

**Модератор: Согласны с ним, что Павел говорит?**

Сергей: Да, для меня, допустим, если выбирать между приложениями, там тоже «Юла», «Авито», какие-то другие объявления, то есть, если я знаю, что на «Авито» больше всего их, то, в первую очередь, я это приложение открою и посмотрю там, а потом, если не найду, буду смотреть в других.

Участник 6: Ну да, по приоритетности всегда смотрим, сначала «Авито», если нет, то что-то еще.

**Модератор: Хорошо, ну вот мы с вами в общем то далеко не юны, да?  А что случилось, что мы. А про «Юлу» вы говорите, вот молодежный ресурс. Как случилось, при каких обстоятельствах мы с вами стали появляться «Юлой»? Это же вроде для детей или нет?**

Участник 6: Нет, это не для детей, это просто более инновационный, как сказал Павел, у них появилось сначало приложение, нам потому что это все-равно всем тоже откликается, но просто молодежь, они сразу, они не полезут на сайт, они скачают приложение.

**Модератор: У «Авито» есть приложение.**

Участник 6: Нет, договорю еще раз, а молодежь вот они изначально, например, скачают приложение, только потом зайдут на сайт.

Участник 6: А люди более старшего поколения сначала, как правило, зайдут на сайт, а потом, если есть приложение, скачают его.

**Модератор:  И то есть вы эту идею подтырили у молодежи? Так что ли?**

Участник 6: Ну получается, да.

**Модератор: Спасибо, у кого еще какая история входа в «Юлу»?**

Участник 1: У меня история, наверное, чисто практическая. Просто все, что меня устраивало, это было на «Юле».

**Модератор: По каким параметрам устраивало?**

Участник 1: Ну вот, допустим, искала какую-то книгу, нашла ее на «Юле», искала куртку, нашла ее на «Юле», искала там для ребенка пуховик, нашла на юле. Ну вот как-то так получается, что, просматривая «Авито» не находишь, подключаешься на «Юлу» и там находишь.

Павел: У меня как бы там немного по-другому, например, на продажу выставляю и на «Авито», и на «Юлу», но почему-то покупают в большинстве случаев на «Юле», чем на «Авито».

Участник 1: Почему?

Павел:  Хотя просмотров, например на «Авито», на порядок больше, там и пишут, и звонков больше, но покупают в большинстве на «Юле».

Участник 6:  мне тоже так кажется, что на «Авито» больше трафика нагнали, ну как бы да вот, по просмотрам. А на «Юле» более посмотрели и купили вероятность.

**Модератор: То есть конверсия это называется, больше, посмотрел, написал: "Я хочу твою коляску". Ладно, у кого еще там какая история?**

Участник 5: Да особо нет.

**Модератор: Ну я имею в виду не то, что история какая-нибудь с подробностями, просто ну вот почему вы про «Авито» знали, а потом что-то** (неразборчиво, 00:03:03)

Участник 5: Ну я потому что также считаю, что она не так давно вышла, то есть, на самом деле, может меньше стали обращаться.

**Модератор:  Ну так логика где, не так давно вышла, значит новая, значит пользователей меньше или как-то по-другому?**

Участник 5: Не то, что меньше, они получается как последние что ли пришли, что-то имеют более какие-то вещи, то есть, поэтому может на «Авито» выставляют уже люди, как сказать-то, давно уже сидят там вот, новые какие-то предложения, новые люди выставляют в более новой системе. Поэтому, получается, что не все может быть.

Павел: Вот еще к примеру, когда только «Юла» появилась, они сразу рекламу по телевизору начали крутить, а рекламу «Авито» я до недавних пор не видел по телевизору.

**Модератор: А видели вы рекламу «Авито»?**

Павел: Да, вроде последнее время.

**Модератор: И что там было?**

Павел: А тоже что-то по-моему нарисованное, по-моему, я не помню «Авито» это или «Юла». Камера по квартирам перемещалась, что-то там показывала.

**Модератор:  Я это тоже не помню, так с ходу не скажу.  Кто-нибудь еще видел какую-нибудь рекламу «Авито»?**

Сергей: «Авито» авто почему-то помню еще.

Участник 6: Вот где она приходит со сломанными феном, по-моему, это «Авито».

Павел: Это «Юла».

Участник 6: Это «Юла»?

Павел: Где у нее отваливается, это «Юла».

Участник 6: А у меня почему-то ассоциация была с «Авито».

**Модератор: Насколько они близко.**

Участник 6: Похожи, да.

**Модератор: Как вы стали пользоваться, Сергей, на «Юле»?**

Сергей: Выкладывал объявления просто, ну как бы чем больше мест, где выложишь, тем лучше, по этому, ну совершенно случайно. Этой цели прям, найти молодежный форум не было. А молодежи надо, для меня лично, не то что молодежи. Молодая просто и развивающаяся, если первый раз, когда, допустим, обратился там машин примерно там гораздо меньше, чем сейчас, то есть объем у них растет, то есть развиваются со временем.

**Модератор: Слушайте, ну с машинами понятно, потому что и «Дром» и «Авто ру», они давно существуют. Я тут продавала кеды, например, да, ну они мне не подошли просто. Мне даже в голову почему-то не пришло, что есть что-то еще, кроме «Авито». Вот откуда люди узнают, что еще есть какая-то. Если бы я знала про «Юлу», я бы продавала бы там. Это уже мой, как бы такой личный опыт. Мне даже вот в голову не пришло, я знаю, что все продается  на «Авито». Мне даже вот не возникнет мысли, что надо еще что-то.**

Участник 6:  Вот ты, например, забыл, как называется сайт элементарно, не знаю, да, то есть продать вот это.

Павел: Дело в другом, например, твой товар долго лежит, и ты думаешь как бы его продать быстрее, ищешь какие-то другие площадки. Вот так вот могу добавить.

**Модератор: Ну понятно.**

Павел: Когда что-то долго не продается.

Сергей: А «Плей Маркет№, когда приложение устанавливаешь, он выдает по той же категории, что и другие приложения.

**Модератор: Супер, понятно. Есть у кого-то приложение «Юла» в смартфоне?**

Участник 1, Павел: Да.

**Модератор: А «Авито» есть у кого-нибудь?**

Участик 1: Да.

**Модератор: А «Алиэкспресс»?**

Участник 5: Да.

**Модератор: У вас, наверное, хорошие телефоны столько всего!  Хорошо, спасибо. Кто для вас «Юла» и кто для вас «Авито»? Вот так вот если. То есть, какая роль, какая функция и какой сервис?  Что нам дает «Юла» и что нам дает «Авито»? Они действительно очень похожи. В тоже время они разные.**

Участник 1: Тоже самое все-равно, для меня примерно тоже самое.

**Модератор:  Примерно тоже самое**.

Участник 1: У меня знаете сейчас какая мысль возникла, что все-таки «Авито» стало немножко захламленное. Я прошу прощения за такое сравнение.

**Модератор:  Пожалуйста. Прекрасное сравнение.**

Участник 1:  Ну потому что вот я говорю, ради даже интереса смотришь вещи, столько вот именно барахла.

Участник 5: Ненужного.

Участник 1:  Ненужного, да.

Павел:  Там много категорий разных появилось.

Участник 1: Рейтинг получается вот только за счет этого, он немножко там.  Я не буду время тратить, потому что ну нет вещей нормальных. То есть, нет каких-то ограничений, каких-то рейтингов по поводу того, что можно выкладывать, что все-таки нет.

Участник 6: Ну, например, бабушкин комод там из десяти объявлений, там восемь смотришь, например (неразборчиво, 00:06:53-00:06:54), как я понимаю и какие-то там совсем.

Участник 1: Гавно, гавно, гавно, я прошу прощения.

Участник 5: Нарушается слоган, люди решают, может бабушки очень надо продать этот комод.

Участник 1: Да и покупатели все-равно, наверняка, найдутся.

Учвстник 5: То есть на каждого покупателя свой продавец.

Участник 1: Согласна. Но «Юла» в этом плане, может быть она вот, может за счет того, что она (неразборчиво, 00:07:18).

**Модератор: За то, что там нет столько мусора.**

Павел: Там бабушки не сидят.

Участник 5: Вот я и говорю, что «Авито» это все-таки…

**Модератор: Слушайте, вот перед вами были только дети, по вопросу про бабушек, и они как раз, ну то есть им родители говорили: «Слушай, ну что-то у нас столько барахла, хочешь продавай. Вот тебе твои деньги, продашь».  И вот барахло продают как раз далеко не всегда бабушки. Часто и молодежь, потому что это никому не нужно, может, продам хоть за сто рублей.**

Участник 6: Неважно, что у нас продает. Это молодой или бабушка.

**Модератор: Нет, я к тому,что это молодые люди, которые присутствуют. Не то, что все молодые сидят на «Юле» и только там. Они продают, где продают. Вот я к тому, что в качестве какого-то аргумента кто это, кто эти люди.**

Участник 1: Сейчас просто антикварные вещи.

**Модератор: Ну не всякое старье антикварное.**

Участник 1: Согласны, пятьдесят лет прошло.

Сергей: На «Авито» просто больше разных категорий, куда ты можешь в любую там фломастер, ручку поместить. На «Юле» все-таки категорий таких меньше.

Участник 6: А мне, наоборот, нравится,  то, что какие-то общие категории. Потому что, например, ну не знаю, вот я ищу кухонный гарнитур, да, и вот оно только, например, в мебели про кухню. А кто-то отметил не туда, ну как часто бывает, человеческий фактор, и потом раз у меня выплывает объявление. Ну не было его, а потом я понимаю, что оно в другую категорию попало.

Модератор: Это происходит с вами на «Авито» или на «Юле»?

Участник 6: На «Авито», что выборка очень такая узкая. То есть тут только фломастер зеленого цвета, да, а этот как бы оранжевый, он тоже фломастер, но не попал.

А он мне нужен, ну то есть так.

**Модератор: Спасибо вам большое, мне кажется, мои вопросы закончились. Сейчас, один момент, я уточню.  Ну вроде бы нет, может у вас какие-нибудь есть вопросы?**

Участники: нет.

Не расшифровано: 4с (неразборчиво), 50с (технические моменты).