

# Как выйти на Авито за 1 день

АВИТО  
PRO

Авито  
Доставка

ПОМОЩЬ  
ЭКСПЕРТА

реклама



# Как выйти на Авито за 1 день

Авито — это не просто площадка для продажи личных вещей. Продавцы на Авито могут находить новую аудиторию и растить продажи, дотягиваясь до клиентов в других регионах с помощью Авито Доставки\*.

На Авито можно создать **полноценный интернет-магазин** — это **дешевле**, чем разрабатывать свой сайт.

Что вам нужно, чтобы начать зарабатывать и продвигать свой магазин на Авито уже сегодня:

## Чек-лист

- ✓ Создать бизнес аккаунт
- ✓ Стать PRO и выбрать тариф
- ✓ Оформить онлайн-магазин
- ✓ Подготовить фото и описание
- ✓ Разместить объявления
- ✓ Подключить доставку
- ✓ Включить продвижение и рекламу
- ✓ Управлять продажами



# АВИТО

## 70 млн

пользователей в месяц

*Наша миссия – помочь каждому улучшить собственную жизнь и жизнь людей вокруг.*

## 62%

[представителей малого и среднего бизнеса России](#) работают с Авито

## >55 тыс

пунктов выдачи для Авито Доставки



в Авито покупатель может напрямую связаться с продавцом, уточнить детали, запросить дополнительные фотографии, что может помочь покупателю принять решение о покупке и **снизить процент отказов**



в личном кабинете можно посмотреть, какие товары **пользуются популярностью, а какие — нет**. Это поможет добавить новые категории товаров, **выйти в другие регионы** или скорректировать ассортимент с учётом текущего спроса

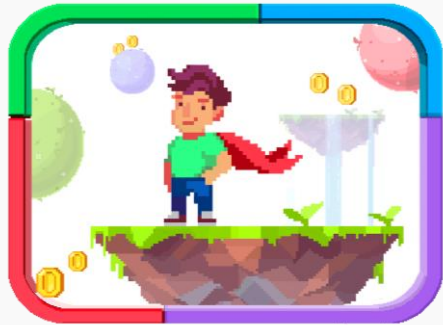
## А ещё:

- Объявления индексируются в поисковых системах
- Можно создать программу лояльности и продавать в рассрочку через Авито

# Авито — классифайд №1 в мире\*



Авито заботится о том, чтобы вы и ваши посылки были в безопасности. Но если всё-таки случится неприятность, **разберёмся в причинах и возместим ущерб.**



Авито не регламентирует ценообразование – **можно поставить любую цену** на товар



Авито не хранит товар, поэтому вам **не нужно замораживать** торговые остатки



Авито не имеет требований к сроку доставки - вы можете договориться с покупателем об удобной дате и способе доставки. Можно доставить самому или партнерами Авито



Покупатель может напрямую связаться с продавцом и уточнить детали по товару или доставке, не обращаясь на линию поддержки, что **может помочь сформировать свою базу лояльных покупателей**, увеличивать средний чек, делать дополнительные продажи

# Ваши потенциальные клиенты

Посмотрите, какое количество пользователей в месяц заходят в разные категории товаров

Категория	Охват потенциальных покупателей
Одежда, обувь, аксессуары	22 млн
Ремонт и строительство	19 млн
Мебель и интерьер	21 млн
Компьютеры и ноутбуки	11,3 млн
Товары для детей	12 млн
Смартфоны и аксессуары	9,1 млн
Бытовая техника	8,9 млн
Спорт, хобби, отдых	26 млн
Аудио и видеотехника	7,6 млн
Красота и здоровье	8 млн
Посуда и товары для дома	4 млн
Запчасти и аксессуары	21 млн

Данные Авито, февраль 2024



[Что нельзя продавать](#)  
[Требования к объявлениям](#)

# Из чего складывается бюджет на продвижение и размещение

## Стоимость целевого действия

Вы сами выбираете цену целевого действия — просмотра, звонка, чата с клиентом. А мы спишем деньги только после того, как это действие будет совершено. Вы платите только за уникальный просмотр

## Подписка

Вместе с тарифом у вас будет доступ к базовым инструментам. Но можно подключить расширенную или максимальную подписку — тогда их будет больше

## Услуги продвижения

Помогут привлечь внимание к вашим объявлениям

## Доставка

Можете субсидировать часть расходов на доставку, чтобы выделиться среди других продавцов.

## Рассылка спецпредложений

Отправляйте скидки или подарки тем, кому приглянулось ваше предложение.



[Начать продавать](#) 

## Шаг #1

# Создайте бизнес-аккаунт

Создайте аккаунт на Авито по [ссылке](#):

- выберите «профиль для работы и бизнеса»
- введите номер телефона
- подтвердите номер телефона по смс
- введите имя и пароль

**Верифицируйтесь как компания по ИНН:**

- в личном кабинете перейдите на вкладку «Управление профилем»
- нажмите «Подтвердить» напротив строки «Реквизиты компании»
- укажите ИНН и нажмите «Продолжить»
- заполните все необходимые поля
- пополните кошелек на сумму больше 1 ₽

*Когда деньги зачислятся в кошелек, аккаунт сменится на «Компания», а в профиле магазин а в течение 3х дней появится значок «Реквизиты проверены».*

 Документы проверены

 Реквизиты проверены

 [Подробная инструкция](#)

## Шаг #2

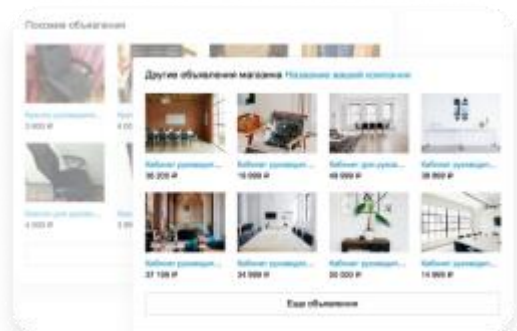
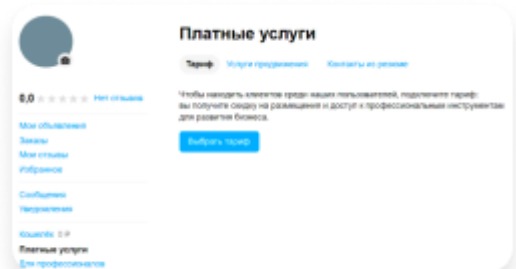
# Станьте настоящим PRO и выберите подписку

У нас есть разные уровни подписок для бизнеса, которые помогают упростить работу с объявлениями и упростить работу на Авито.

Подписки две: расширенная и максимальная. Обе дают доступ к [Авито Pro](#) — профессиональному кабинету продавца. Вот ещё пара особенностей максимальной подписки:

Ваш логотип будет на **каждом объявлении** и выделит все предложения среди других в результатах поиска

В блоке рекомендаций будут отображаться только ваши объявления



[Начать продавать](#) ➔

# Выберите подписку

## Базовая

Подойдет для начала,  
чтобы освоиться

## Расширенная

Для тех, кто хочет  
лучше анализировать  
спрос и выделиться  
среди конкурентов

## Максимальная

Идеально для  
повышения  
узнаваемости бренда  
и увеличения потока  
клиентов

Доступ к личному кабинету [Avito Pro](#), где можно следить за [статистикой](#) и спросом на товары, управлять размещением объявлений, подключить сотрудников к аккаунту, оценить отдачу от вложений в продвижение, добавить инфо об условиях доставки и оплаты

Можно оформить профессиональный профиль, создать подборку объявлений

Можно отслеживать [спрос на товары](#), чтобы понимать что сейчас лучше продается, подключить автозагрузку, управлять остатками

1 баннер

Шапка объявления с логотипом и названием и 3 баннера, витрина

Можно скрыть предложения конкурентов в блоке рекомендаций

Инфо о компании в каждом объявлении

Уникальный адрес страницы магазина

0₽

3000₽ / 30 дней

6000₽ / 30 дней

[Выбрать самостоятельно](#) 

[Помощь эксперта](#) 

## Шаг #3

# Оформите онлайн-магазин

## Как грамотно оформить магазин на Авито

- ✓ Укажите название магазина — оно должно быть лаконичными запоминающимся.
- ✓ Добавьте логотип компании.
- ✓ Сделайте брендированный фон или баннер.
- ✓ Расскажите клиенту в разделе «О компании» о том, кто вы, чем вы занимаетесь, укажите ваши преимущества или особенности.
- ✓ Добавьте в раздел «Контакты» номер телефона, по которому пользователи смогут с вами связаться, и время, в которое менеджеры отвечают на звонки.
- ✓ Напишите в разделе «Доставка и оплата», какими способами доставляете товар, какие варианты оплаты принимает магазин и есть ли рассрочка.



[Подробная инструкция](#)

[Как оформить профиль, чтобы привлечь внимание покупателей](#)

[Начать продавать](#) 


## Шаг #4

# Сделайте фото товаров

Люди часто оценивают глазами, поэтому хорошее фото – половина успеха! Даже если у вас нет профессиональной техники, вы можете сделать хорошее фото на свой смартфон.

**В этом вам помогут наши простые советы:**

- снимайте в горизонтальном формате, чтобы товар был виден полностью
- покажите товар со всех ракурсов
- экспериментируйте, чтобы подобрать наиболее удачное фото в качестве главного в объявлении

 вы также можете добавить видео, чтобы показать, как работают товары — это особенно важно для электроники и техники



[Как в домашних условиях фотографировать одежду для досок объявлений и маркетплейсов](#)

[Как снять продающее видео](#)

[Примеры классных видео](#)



## Шаг #5

# Разместите объявления

Пользователи довольно быстро визуально определяют, каким товарам стоит уделить внимание. Поэтому важно оформить объявление правильно. Вот несколько рекомендаций:

### — Один товар — одно объявление

По правилам Авито, в одном объявлении не может быть разных товаров — если только вы не предлагаете их комплектом. Так что если, например, продаёте кресла, сделайте разные объявления для разных моделей.

### — Краткий, но ёмкий заголовок

Заголовок объявления должен сообщать о конкретном товаре. Если заголовок будет слишком общим, то может не попасть в результаты поиска — и потенциальные клиенты не увидят объявление. По заголовкам можно провести аналитику спроса, чтобы выбрать наиболее релевантный.

### — Качественные фото

Хорошие фото товара помогают продавать, поэтому не стоит жалеть времени на их создание. Не используйте стоковые снимки или фотографии, на которых изображены несколько товаров.

### — Суть предложения в первом абзаце и подробное описание характеристик товара

Длинные описания пользователи читают по диагонали, либо не читают вовсе, поэтому важно зацепить потенциального клиента в самом начале объявления.

[Подробные советы по публикации объявлений, чтобы получилось эффективно с первого раза](#)

[6 ошибок в работе с объявлениями на Авито, которые уменьшают количество заявок](#)

[Как привлечь внимание покупателей](#)

[Что важно учесть, чтобы ваши объявления было легко найти](#)



# Шаг #6

## Подключите доставку

Авито Доставка позволяет отправлять товары в разные регионы страны с помощью партнёров Авито и безопасно проводить оплату.\*

### Как работает Авито Доставка:

- 1 Вы настраиваете способы отправки: к пунктам выдачи можно добавить курьеров
- 2 Когда появляется заказ, вы собираете его и передаёте в доставку. Доставку оплачивает покупатель.
- 3 Транспортная компания доставляет товар, а вы отслеживаете статус заказа на Авито.
- 4 Покупатель получает товар и проверяет его. Если всё хорошо, заказ закрывается и вам приходит оплата.
- 5 Если покупатель [не забрал товар](#), вам не придется платить комиссию



### Безопасные расчёты

Оплата приходит на расчетный счет



### Больше покупателей

Ваш товар увидят пользователи из разных городов — шансы продать будут выше.



### Гарантия защиты

Если с заказом что-то случится во время доставки, [возместим ущерб](#).



[Какой способ доставки выбрать](#)

[Какие товары можно отправить, какие есть способы доставки и как её подключить](#)

[Это мне надо!](#) 

# Шаг #7

## Продвигайте объявления и рекламируйте профиль

### Сделки происходят быстрее

Продвижение может помочь обойти других продавцов и привлечь больше заинтересованных пользователей.



### Что еще поможет продавать:



Количество и действия пользователей, которые ищут то, что вы предлагаете



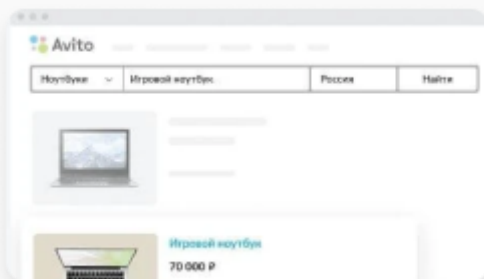
Количество конкурентов в вашей категории и регионе



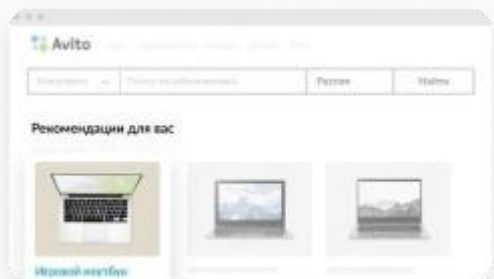
Качество фотографий и описания, правильная категория размещения

## ГДЕ ВИДНЫ ОБЪЯВЛЕНИЯ

### В результатах поиска



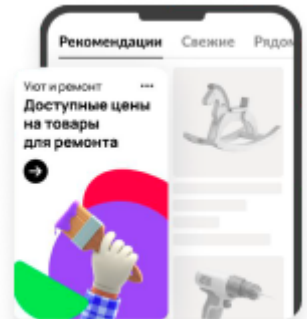
### В рекомендациях



# Продвигайте объявления и рекламируйте профиль

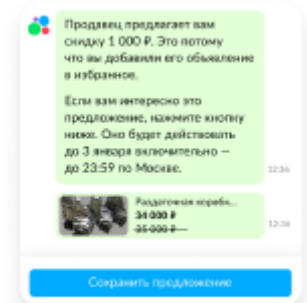
## Реклама профиля

- Покажет баннер в рекомендациях на главной странице
- Может привлечь внимание клиентов
- Можно выбрать регион и категорию — это позволит показывать рекламу целевой аудитории



## Рассылка спецпредложений

Вы можете отправить скидку или подарок тем, кто добавил ваше объявление в избранное. Если покупатель заинтересуется, вы получите сообщение и сможете договориться о сделке в чате.



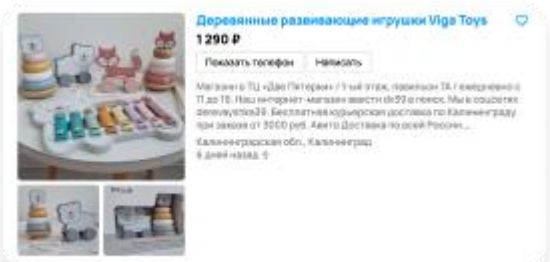
## Выделение цветом

Стоимость товара выделяется другим цветом — **голубым** или **жёлтым** в зависимости от устройства.



## XL-объявление

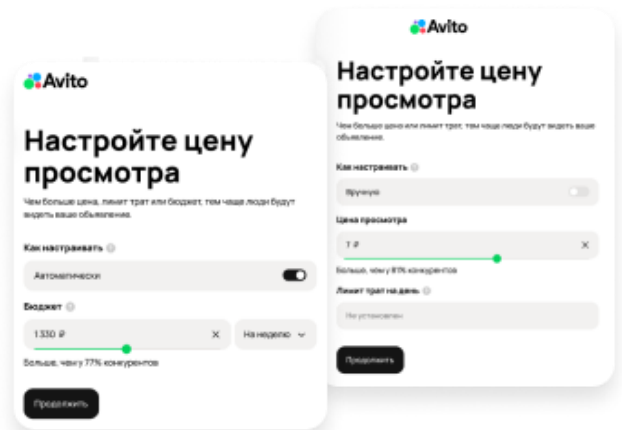
Объявление в ленте поиска крупнее, чем другие. Оно включает сразу несколько фотографий, подробное описание товара, а рядом кнопки «Показать телефон» и «Написать».



# Платите только за результат

Вы платите только за **реальные действия** покупателей, настроив лимит трат или бюджет, а так же цену целевого действия — вручную или автоматически.

*Мы покажем, скольких конкурентов в категории у вас примерно получится обойти.*



## Чем отличается автоматическая настройка от ручной:

### Автоматическая

Для тех, кто **не хочет постоянно следить за действиями конкурентов** или сталкивается с подобной настройкой впервые.

Вы выбираете бюджет на день, неделю или месяц, а система настраивает всё так, чтобы **вы получили больше внимания**, чем конкуренты с более низкой ценой целевого действия.

### Ручная

Для тех, кто знает, какая цена целевого действия подойдёт для каждого объявления, и готов её постоянно обновлять.

Чтобы не потратить лишнего, можно **установить лимит трат на день**.

[Рассчитать бюджет с экспертом](#)

# Платите только за результат

## Плата за результат

Вы платите только за реальные действия. Если человек просто увидит ваше объявление и не захочет на него кликнуть, написать или позвонить, **вы не потратите лишние деньги.**

## Удобно платить

Оплата за целевые действия списывается с аванса и только после того, как они совершились. А ещё за услугу можно оплатить **50% бонусами.**



Минимальная цена в калькуляторе — это **базовая цена** целевого действия, которая не включает в себя увеличение просмотров.



Чтобы просмотров было больше, установите цену выше минимальной и ориентируйтесь на конкурентов.

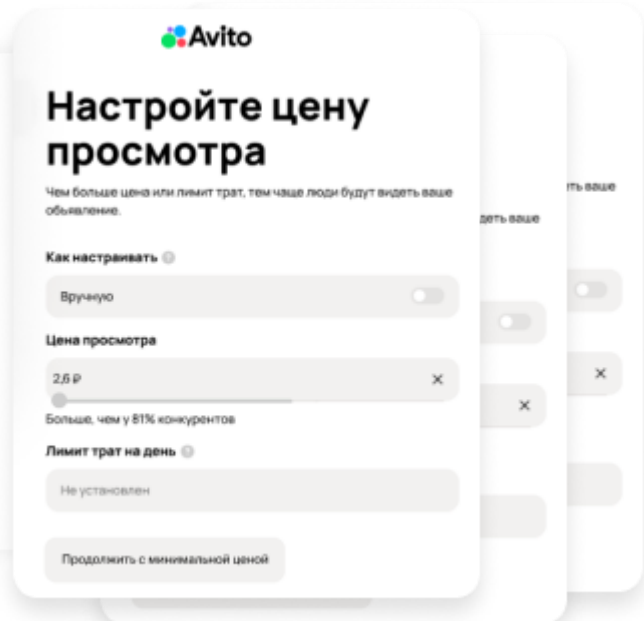
[Подробнее](#)


## Контроль трат

Лимит трат поможет **не израсходовать больше, чем вы рассчитываете.** При его достижении будем показывать объявление по минимальной цене.

## Легко управлять

Можно менять цену просмотра в любой момент, без ограничений по времени.



[Рассчитать бюджет с экспертом](#) 

# Платите только за результат

Под выставленной ценой просмотра написано, что она больше, чем у 55% конкурентов. Что это значит?

Когда выставляете цену просмотра, Avito автоматически сравнивает объявления с такой же моделью продвижения в конкретном регионе и категории. На основании этой информации вы получаете сравнение своих настроек с данными конкурентов в процентном соотношении.

Этот прогноз можно увидеть в цене просмотра и дневном лимите трат при автоматической настройке.




Я выставляю лимит трат на день 1000 ₽. Значит ли это, что через день настройка цены целевого действия отключится?

Нет. Это значит, что в течение каждого дня мы будем тратить не более 1 000 ₽.

Если вы захотите уменьшить траты, зайдите в объявление и выставите минимальную цену целевого действия. Это будет цена, указанная в вашем тарифе. Платить дважды за тариф и настройку целевого действия не придётся.

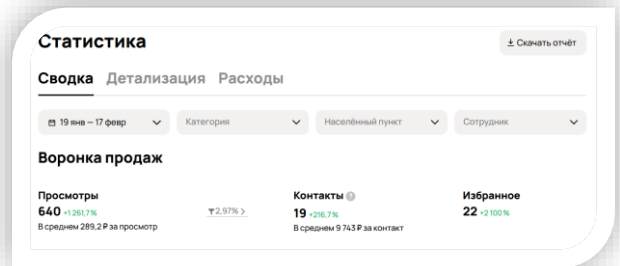


[Нужны подробности](#) 

## Шаг #8

# Управляйте продажами в Авито PRO

Это профессиональный кабинет, где будут собраны ваши объявления и все инструменты для работы с ними. Вы сможете следить за цифрами, **выбирать стратегии продвижения и освободиться от рутинных дел.**



### Аналитика спроса

На всех уровнях подписки данные о спросе и предложении в разных категориях на Авито обновляются каждый день. С ними проще определиться, какие новые ниши и регионы стоит осваивать.

### [Примеры](#)

### Автозагрузка


На «Расширенном» и «Максимальном» уровне подписки можно настроить автоматическую публикацию объявлений — до 50 000 одновременно (зависит от категории), и запланировать продвижение

### [Подробнее](#)

### Расширенная статистика

Все подписки включают сводку по объявлениям: просмотры, расходы на размещение, контакты и их стоимость. Расширенная статистика позволит оценить результаты и заложить бюджет на следующий месяц.

### [Подробнее](#)

[Хочу подключить](#) 

# Повышайте лояльность покупателей

У продавцов на Авито есть возможность получать рейтинг и отзывы.

Исследование AutoTrader показывает, что **8 из 10 человек читают отзывы, прежде чем купить**. Если же отзывов нет или общий рейтинг низкий, то и доверия к магазину меньше. *Обидно: вы всё делаете хорошо, а у вас не покупают.*

**97%**

людей сообщают, что отзывы, которые они читают, влияют на их решение о покупке

**84%**

людей доверяют онлайн-отзывам так же, как и рекомендациям друзей

**75%**

людей доверяет бизнесу, если видят положительные отзывы

## Как работать с отзывами и рейтингом:

- Попросите у клиента **отзыв сразу после** покупки. Если это не помогло, напомните о себе через пару дней.
- Чем короче путь до отзыва, **тем выше вероятность, что клиент его оставит**. На Авито можно отправить прямую ссылку на отзыв или автоматически запросить его в чате.
- Отвечайте на любые отзывы — как положительные, так и отрицательные. Авито рекомендует делать это оперативно, например в течение суток. **Отрицательные отзывы — способ увидеть ошибки и проблемы в сервисе**. Значит они могут помочь вам развивать бизнес.
- Не игнорируйте и не удаляйте негативные отзывы. **Отвечайте спокойно и попробуйте предложить решение**.



[Как сделать так, чтобы покупатели делились впечатлениями и как отвечать на негативные отзывы](#)

[Как устроены отзывы и рейтинг продавца на Авито](#)

# Про успехи предпринимателей на Авито читайте в нашем блоге

[Как заработать на товарах для ремонта](#)

[Как производитель холстов увеличил продажи на 45%](#)

[Как продавать мебель на Авито на 12 млн ₽ в месяц](#)

[Как привлекать покупателей](#)

["10 к 10" - истории 10 успешных продавцов на Авито в Forbes](#)

## Проконсультируйтесь с нашим экспертом

Если вы планируете  
**продавать профессионально**,  
то мы расскажем, какие  
возможности есть на Авито  
**и как начать грамотно**

[Оставить заявку](#) 

