

15 шагов перед выходом на **АВИТО**

Чек-лист от Елены Чернявской · Данные на основе анализа 1 575 объявлений ·
Апрель 2026

1 ИССЛЕДОВАНИЕ



1. Проверить спрос

Яндекс Wordstat + Авито Аналитика. Сколько раз в месяц ищут вашу услугу? Если меньше 100 запросов — ниша может быть слишком узкой.



2. Определить категорию и подкатеорию

Неправильная рубрика = объявление показывается не той аудитории. Проверьте спрос в каждой подходящей рубрике.



Инсайт: Переход из рубрики «SEO» в «Продвижение, соцсети» увеличивает спрос в 3 раза при той же конкуренции. Рубрика — бесплатный рычаг роста.



3. Выбрать 3–5 городов для старта

Не начинайте с Москвы. Нижний Новгород, Воронеж, Екатеринбург, Новосибирск, Самара — спрос высокий, конкуренция в 5–8 раз ниже.



4. Изучить топ-10 конкурентов

Запишите: заголовки, реальные цены (не витринные!), фото, продвижение, рейтинг, отзывы. Это ваш ориентир.



5. Определить свою цену

Не демпингуйте. 75% авитологов ставят до 3 000 ₽ — это приманка, а не реальная цена. Премиум-сегмент (выше 10 000 ₽) почти пуст: всего 1,4% продавцов.

2 ПОДГОТОВКА КОНТЕНТА



6. Написать уникальный текст объявления

Никакого копипаста. Авито блокирует дубли. Оптимальная длина ~2 000 символов. Включите ключевые слова естественно.



7. Подготовить минимум 5 уникальных фото

Медиана по рынку — 10 фото. Используйте инфографику: слайды с цифрами, процессом, результатами. Стоковые проигрывают реальным.



8. Записать видеообзор

Только 2% продавцов используют видео — при этом оно даёт $\times 1.6$ к просмотрам. Даже 30 секунд выделяют вас из толпы.

Из данных (1 575 объявлений): «Проверенная компания» = $\times 8.9$ к просмотрам. Платное продвижение = $\times 3.3$. Видеообзор = $\times 1.6$. Три фактора, которые решают всё.

МАПРЕКС

АНАЛИТИКА И ПРОДВИЖЕНИЕ НА АВИТО

MAPREXGROUP@GMAIL.COM

3 НАСТРОЙКА АККАУНТА



9. Оформить профиль

Аватар, описание компании, контакты. Пустой профиль = нет доверия = нет заявок.



10. Подключить Авито Pro

Тариф «Расширенный» или «Максимальный». 78% продавцов используют платное продвижение — без него вас не видно.



11. Верифицировать компанию

Самый сильный фактор: x8.9 к просмотрам. Если у вас ИП или ООО — пройдите верификацию. Бесплатно, занимает пару дней.

4 ЗАПУСК И УПРАВЛЕНИЕ



12. Опубликовать и подключить продвижение

Начните с минимального пакета. Не вливайте весь бюджет — протестируйте на 3–5 объявлениях, оцените CTR и стоимость контакта.



13. Проверить через 24 часа

Объявление активно? Есть просмотры? Если нет — возможно, теневой бан. Действуйте сразу, не ждите.



14. Тестировать 2–3 варианта заголовков

С указанием результата и без, с конкретикой по нише и общий, короткий и длинный. Через неделю сравните CTR. Цену в заголовок не выносите — для неё отдельное поле.



15. Масштабировать на новые города

Нашли рабочую связку? Расширяйтесь. Каждый город — уникальный текст (даже мелкие отличия снижают риск блокировки).

Чего НЕ делать

- × Копировать одно объявление в 50 городов — заблокируют
- × Ставить цену «договорная» — снижает конверсию
- × Использовать вопросительные знаки в заголовках — Авито запрещает
- × Игнорировать сообщения — скорость ответа влияет на ранжирование

✗ Отключать продвижение «чтобы сэкономить» — без него объявление невидимо

Хотите пройти все 15 шагов с экспертом?

Закажите «Набор для самозапуска» за 15 000 ₺ — получите готовые тексты, фото, стратегию и план действий. Или начните с базового среза спроса за 1 500 ₺.

maprexgroup@gmail.com · [+7 963 290-87-26](tel:+79632908726)