



# Чек-лист заказчика продвижения на Авито

*Что уточнить у подрядчика и как проверить результат*

Продвижение на Авито — это работа с самими объявлениями и профилем компании: оформление, ключевые фразы, аналитика. Продумайте, что вы уже знаете о будущем подрядчике, а что стоит выяснить до старта.

## Блок 1. Что должно быть в договоре

- ☐ Указано, что входит в абонентскую плату, а что оплачивается отдельно на самой площадке
- ☐ Прописано, сколько объявлений и товарных карточек подрядчик ведёт в рамках тарифа
- ☐ Рекламный бюджет на Авито указан отдельно от оплаты услуг
- ☐ Есть пункт про ежемесячную отчётность

## Блок 2. Что спросить до старта

- ☐ Проводится ли анализ конкурентов и спроса перед созданием объявлений
- ☐ Кто собирает ключевые фразы и оформляет профиль компании
- ☐ Кто пишет тексты объявлений и готовит карточки товаров
- ☐ Как подрядчик выбирает способы продвижения — прогноз просмотров, выделение цветом, XL-объявление, автостратегия

## Блок 3. Тревожные признаки

- ☐ Обещают точное число продаж или обращений заранее
- ☐ Не разделяют оплату услуг и рекламный бюджет на площадке
- ☐ Профиль и объявления оформлены на подрядчика, доступа у вас нет
- ☐ В отчёте только просмотры, без обращений и анализа объявлений

## Блок 4. Как контролировать в процессе

- ☐ Вы видите статистику по объявлениям, а не только итоговый отчёт
- ☐ Понятно, какие объявления приносят обращения, а какие — только просмотры
- ☐ Неэффективные объявления пересматриваются, а не остаются висеть



- ☐ Подрядчик объясняет, что меняет в объявлениях и зачем

## Блок 5. Как выбрать объём и бюджет

- ☐ Вы знаете, сколько объявлений и товарных карточек хотите вести
- ☐ Понимаете, что тариф зависит от количества объявлений, а не от набора работ
- ☐ Заложили рекламный бюджет на площадке отдельно от абонентской платы
- ☐ Договорились о порядке оплаты и о том, что будет в отчёте

**Большинство «да»** — вы готовы к разговору с подрядчиком на равных.

**Много «нет»** — это нормально, именно эти вопросы стоит задать на первой встрече.

**Остались вопросы по любому пункту** — можем разобрать их на бесплатной консультации, 15 минут.

# 4 причины, по которым продвижение на Авито не даёт продаж

*Ошибки, которые чаще всего встречаем со стороны заказчика*

## 1. Объявления без анализа конкурентов

Тексты и цены пишутся «на глаз». В конкурентной нише такие объявления быстро смещаются другими предложениями.

## 2. Слабое оформление профиля и карточек

Нет описания компании, одинаковые фото, шаблонные тексты. Человек смотрит выдачу секунды и выбирает то, что выделяется.

## 3. Нет аналитики

Непонятно, какие объявления приносят обращения. Бюджет и усилия распределяются наугад.

## 4. Объявления опубликовали и забыли

Без оптимизации неэффективные объявления остаются в выдаче, а конкуренты обновляют свои.



**Если что-то из списка про вас** — это решаемо при пересмотре объявлений. **Если только выбираете подрядчика** — эти четыре пункта стоит проговорить заранее.

## Как мы продвигаем на Авито

*Коротко о том, как устроена работа*

### 1. Брифинг и целевая аудитория

Разбираем цели, ассортимент и особенности бизнеса, определяем, кому и что вы продаёте.

### 2. Выбор способов продвижения

Подбираем стратегию с учётом числа конкурентов и их подходов.

### 3. Создание объявлений

Готовим и размещаем объявления, следим за их удержанием в выдаче.

### 4. Оптимизация и аналитика

Находим неэффективные объявления, подводим итоги, формируем отчётность и при необходимости корректируем стратегию.

### Почему компании выбирают нас

- 20 лет на рынке веб-разработки и интернет-маркетинга, более 1000 реализованных проектов
- Два тарифа: «Базовый» — до 50 объявлений, «Оптимальный» — от 50
- Абонентская плата отдельно от рекламного бюджета
- Гарантия лучшей цены

### Как с нами связаться

**Телефон:** 8-800-775-02-81 (бесплатно по России)

**Телефон:** +7-495-966-18-50

**Telegram:** +7-980-334-83-92

**E-mail:** [box@alma-com.ru](mailto:box@alma-com.ru)



АЛМА

---

ИНН:

3255044948

8-800-775-02-81

Telegram: [+7-980-334-83-92](https://t.me/+79803348392)

[alma-com.ru](http://alma-com.ru)

e-mail: [box@alma-com.ru](mailto:box@alma-com.ru)

**Сайт:** [alma-com.ru](http://alma-com.ru)

Спасибо, что прочитали до конца — будем рады обсудить ваш проект.