



Чек-лист заказчика рекламы на Авито

Что спросить у подрядчика и как проверить результат

Реклама на Авито — это работа с вашим кабинетом и рекламным бюджетом на площадке. 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 за ведение, а что оплачивается отдельно на самой площадке
- ☐ Прописан тариф на Авито и что он включает — кабинет Авито Pro, автозагрузка, витрина
- ☐ Указано, кому принадлежит доступ к кабинету и объявлениям
- ☐ Есть пункт про ежемесячную отчётность

Блок 2. Что спросить до старта

- ☐ Какой тариф подходит под вашу задачу и чем он отличается от соседних
- ☐ Как будет настроена реклама — напрямую или через programmatic, и почему выбран этот способ
- ☐ Кто пишет описания объявлений и готовит фото и обложки
- ☐ Настроен ли коллтрекинг, чтобы видеть звонки по объявлениям

Блок 3. Тревожные признаки

- ☐ Обещают точное число обращений без теста объявлений
- ☐ Не разделяют абонентскую плату за ведение и рекламный бюджет на площадке
- ☐ Кабинет заведён на подрядчика, доступа у вас нет
- ☐ В отчёте только просмотры, без звонков и обращений

Блок 4. Как контролировать в процессе

- ☐ Кабинет Авито и аналитика доступны вам, а не только подрядчику
- ☐ В отчёте видно, какие объявления приносят звонки, а какие только просмотры
- ☐ Есть записи звонков или статистика по ним
- ☐ Понятно, что меняется в объявлениях по итогам первых недель



Блок 5. Когда ждать результата

- ☐ Запуск под ключ — от 2 дней
- ☐ Первые просмотры и обращения — в первые дни после публикации
- ☐ Оптимизация объявлений по результатам — 2–4 недели
- ☐ Устойчивый поток обращений — обычно со второго месяца

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 реклама на Авито не приносит обращений

Ошибки, которые чаще всего встречаем со стороны заказчика

1. Объявления без цепляющего описания и нормальных фото

Общие фото и шаблонный текст теряются среди конкурентов. Человек смотрит выдачу секунды и выбирает то, что выделяется.

2. Не считают звонки

Просмотры растут, а понять, какие объявления приносят обращения, нельзя. Без колтрекинга бюджет распределяется наугад.

3. Выбран тариф без учёта задачи

Базовый тариф для компании, которой нужны автозагрузка и витрина, ограничивает возможности. Максимальный для разовых объявлений — переплата.

4. Объявления опубликовали и забыли

Без корректировок описание и ставки устаревают, а конкуренты обновляют свои. Позиции постепенно теряются.



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

Как мы ведём рекламу на Авито

Коротко о том, как устроена работа

1. Анализ конкурентов

Выясняем, по каким запросам ищут похожий продукт, оцениваем охват в нише, составляем план продвижения.

2. Запуск

Пишем описание и заголовки, готовим контент и обложки, подбираем ключевые слова, настраиваем рекламу.

3. Публикация и оценка

Размещаем объявления, смотрим эффективность, при необходимости меняем стратегию.

4. Отчётность

Детальные отчёты о проделанной работе и персональные рекомендации по развитию.

Почему компании выбирают нас

- 20 лет на рынке веб-разработки и интернет-маркетинга, более 1000 реализованных проектов
- Запуск под ключ от 2 дней
- 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



АЛЬМА

ИНН:

3255044948

8-800-775-02-81

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

alma-com.ru

e-mail: box@alma-com.ru

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

E-mail: box@alma-com.ru

Сайт: alma-com.ru

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