

Продвижение на Авито: Ответы на главные вопросы

Инфографика-гид для эффективных продаж и стратегического партнерства

Основано на реальной практике агентства



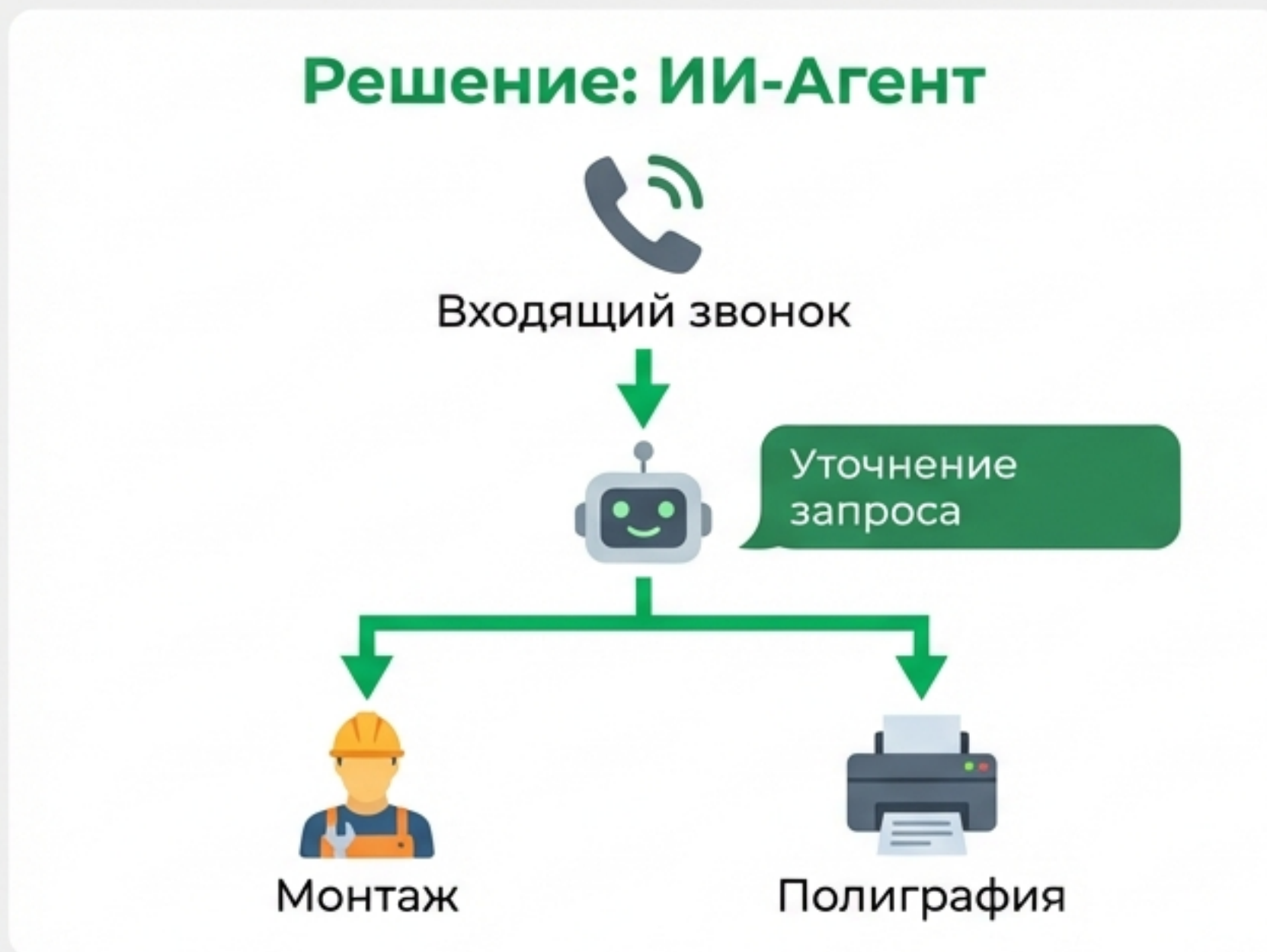
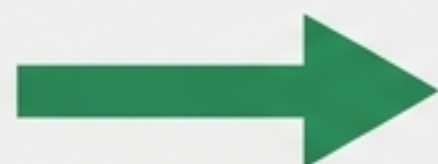


Как работает связь? Технические ограничения и Умные решения



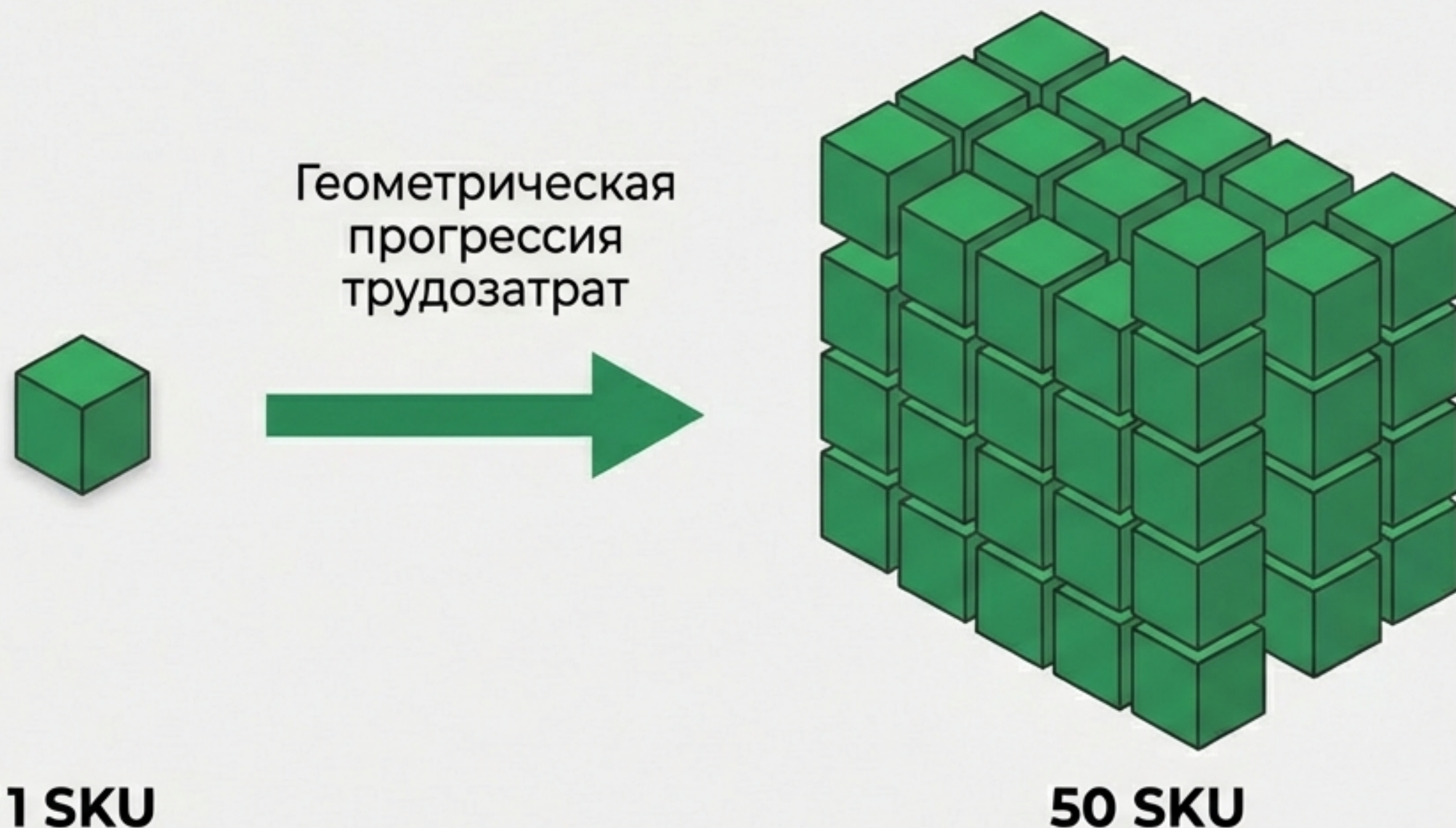
Проблема

Авито разрешает максимум 2 номера в карточке. Как подключить разных специалистов?



Итог: В карточке один номер, но бот автоматически распределяет звонки на профильных специалистов.

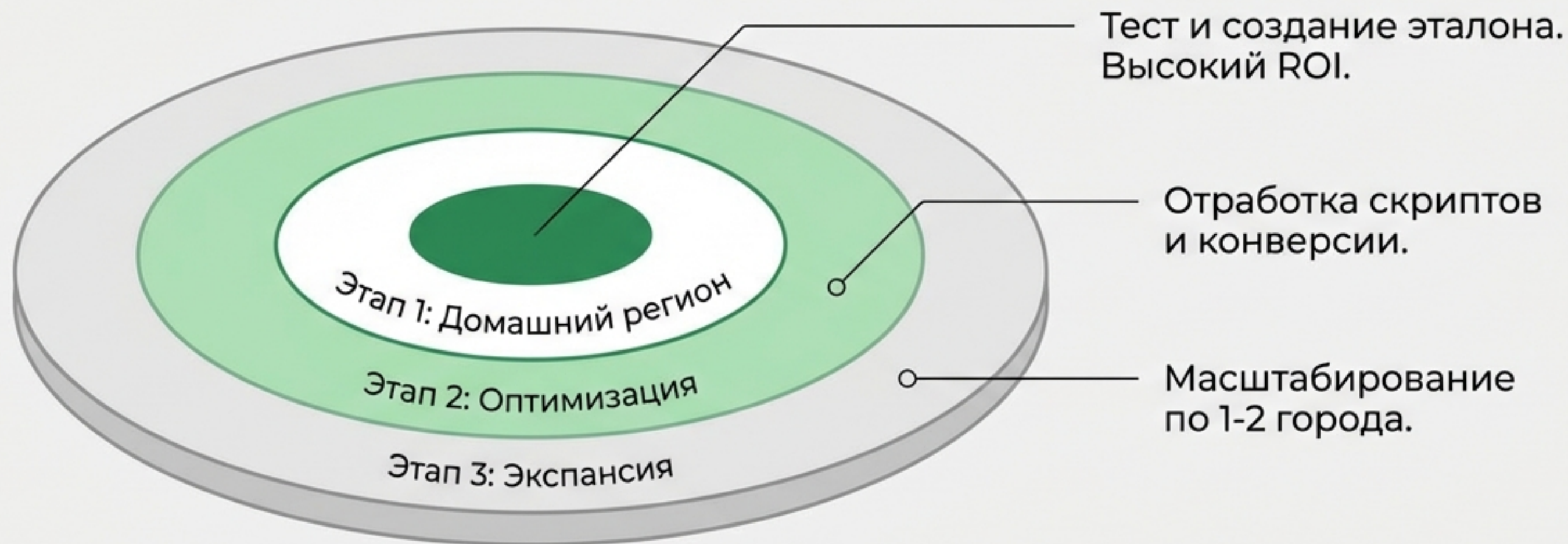
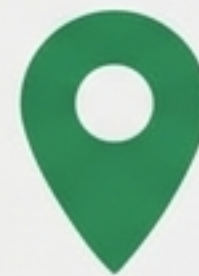
Сколько это стоит? Логика работы с 40-50 SKU



- **Аналитика:** УТП и конкуренты для каждой позиции
- **Семантика:** Подбор ключевых слов под товар
- **Контент:** Уникальные тексты и обработка фото
- **Риск-менеджмент:**
Защита от позиций
Защита от блокировок

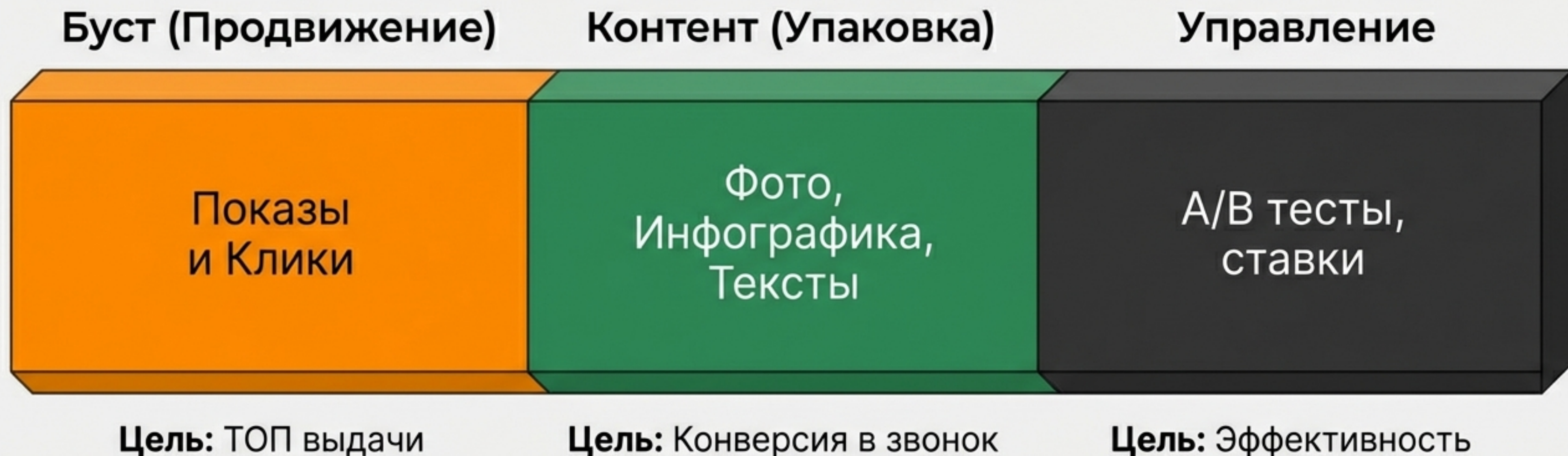
Вывод: 50 карточек требуют команды: аналитик, таргетолог, контент-менеджер.

География: Когда лучше включить масштаб?



Стратегия: «Фокус и Масштабирование».
Не запускайте все миллионники сразу.

Анатомия рекламного бюджета



Мы не тратим деньги на клики.
Мы инвестируем в целевые действия.

Какой результат ждать? KPI и Метрики

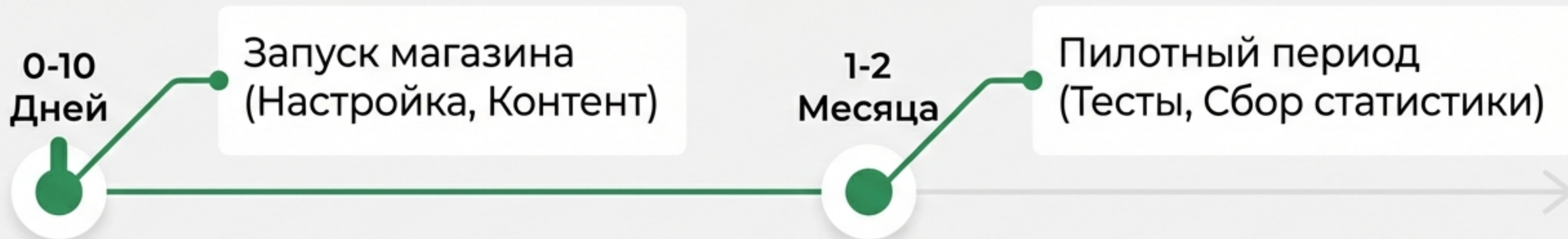


Просмотры и Клики —
Промежуточные метрики

**Целевые обращения —
Главный KPI**

Отчетность должна отвечать на вопрос: «Что делать дальше?»,
а не просто показывать цифры.

Сроки и Процессы: Как мы работаем?



Ваша роль

- 1 ответственное лицо (ЛПР)
- Эксперт по продукту
- Доступ к фото/видео

Коммуникация

- Еженедельные созвоны (20 мин)
- Оперативный чат в мессенджере

Ответ более 24 часов тормозит кампанию

Лайфхаки и Ошибки: Почему может не получиться?



Ошибки

Контентный голод: Нет новых фото = падение эффективности.

Медленная связь:

Согласование дольше 5 дней.

Иллюзии: Ожидание ТОПa за 2 недели без бюджета.



Решения

Вовлеченность: Вы — эксперт продукта, мы — Авито.

Честность: Обсуждаем проблемы сразу.

Терпение: Оцениваем тренд за месяц, а не за 3 дня.

**Главный совет:
Тестируйте!**



1.

**Запускайте
продвижение**

2.

**Анализируйте
статистику**

3.

**Оптимизируйте
объявление**

Главная причина неудачи — разобщенность. Будем действовать как одна команда с фокусом на общий бизнес-результат.

Давайте заполним бриф и начнем захват рынка с вашего города