Чек-лист продающего объявления на Авито для бизнеса

30 пунктов, которые отличают объявление-лидера от объявления-невидимки. Для предпринимателей, которые продают товары и услуги на Авито постоянно. Проверяйте каждое объявление перед публикацией — отмечайте пункты галочками.

Кто составил этот чек-лист

Роман — специалист по продвижению бизнеса на Авито (авитолог). Настраиваю и веду аккаунты предпринимателей под ключ: заголовки и тексты под ключевые запросы, фото и инфографика, стратегия продвижения, аналитика и рост заявок.

- Сайт: romkatsk.ru
- Telegram-канал с фишками по Авито: t.me/proavitor (@proavitor)
- Написать мне в Telegram: @roman_cases_avito
- Телефон: +7 (952) 150-34-34

Бесплатно проведу аудит вашего объявления и подскажу точки роста — пишите!

01 Заголовки

- [ ] **Собраны высокочастотные запросы через «Аналитику спроса»**
  Смотрите, что реально «вбивают» клиенты в поиск Авито и Wordstat — заголовки строятся из этих запросов.
- [ ] **На каждый ключевой запрос — отдельное объявление**
  Одно объявление не покроет весь спрос: серия объявлений под разные запросы собирает больше трафика.
- [ ] **В заголовок добавлен целевой оффер**
  «С установкой», «за 1 день», «с гарантией» — деталь, из-за которой кликают именно по вам.
- [ ] **Заголовок до 50 символов, без обрезанных слов**
  Проверяйте, как заголовок выглядит в выдаче: обрезанное слово отпугивает клиентов.
- [ ] **Нет «скидка», «акция», капса и контактов**
  Нарушение правил площадки = отклонение объявления модерацией до устранения.
- [ ] **Заголовки объявлений разнообразны**
  Одинаковые заголовки конкурируют друг с другом и ведут к блокировке за дубли.

Плохо

ПРОДАМ ТЕЛЕФОН! Срочно недорого!!!

от 1 000 ₽

Телефон, срочная продажа, дешево, звоните!!!

Итог: объявление отклонит модерация, а низкая цена отпугивает покупателей и выглядит сомнительно.

Хорошо

iPhone 13, 128 ГБ, отличное состояние

42 000 ₽

Оригинал, в отличном состоянии, полный комплект, возможен торг.

Samsung Galaxy S22, 256 ГБ, как новый

38 500 ₽

Состояние идеальное, всё работает, есть чек и коробка. Доставка или встреча.

Итог: качественные объявления с подробным описанием вызывают доверие и быстрее находят покупателей.

02 Текст

- [ ] **Главное УТП или акция — в первом абзаце**
  «Нашли дешевле — сделаю скидку». Если клиент прочитает только начало, он уже должен захотеть написать.
- [ ] **Есть призыв к действию в начале и в конце**
  «Звоните или пишите — рассчитаю точную цену с доставкой!» Без призыва клиент просто листает дальше.
- [ ] **Коротко о продавце: опыт и цифры**
  «Работаем 5 лет, 1500+ клиентов» — доверие за одну строку.
- [ ] **Блок преимуществ: почему выбирают вас**
  Без посредников, свой цех, оплата по факту — списком, коротко, по делу.
- [ ] **Условия покупки: доставка, оплата, гарантия**
  Чем понятнее условия, тем меньше пустых вопросов в чате.
- [ ] **Ключевые запросы вписаны в текст, без «облака тегов»**
  Список ключевиков в конце текста — повод для блокировки. Ключи должны быть внутри живых предложений.

Плохо

Описание
Окна. Пластиковые окна. Установка. Балконы. Остекление. Ремонт окон. Сетки. Дёшево. Звоните. Акция. Скидки. Качество. Гарантия. Работаем по городу.

Итог: перечень слов без конкретики, нет преимуществ и структуры, выглядит как спам и не вызывает доверия.

Хорошо

Описание
Пластиковые окна под ключ с установкой в Москве и области
Тепло, тихо, надёжно — работаем без посредников!

✔ Собственное производство
✔ Бесплатный замер и консультация
✔ Установка от 1 дня
✔ Гарантия до 5 лет
✔ Рассрочка без переплат

Окна, балконы, лоджии, остекление и отделка. Поможем подобрать оптимальный вариант под ваш бюджет и задачи.

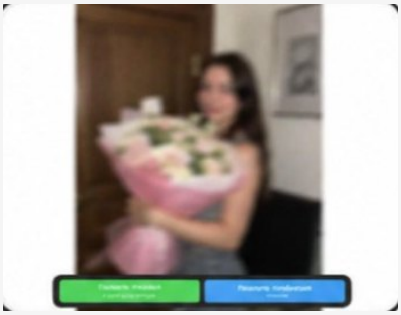
☎ Звоните или пишите! Рассчитаем точную стоимость за 15 минут!

Итог: структурированное описание с преимуществами, конкретными условиями и призывом к действию — вызывает доверие и приносит заявки.

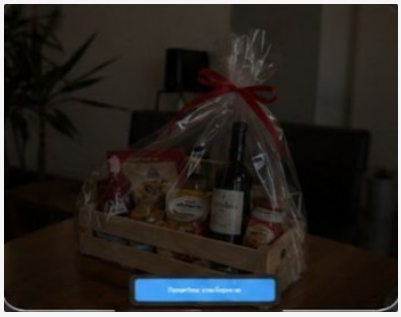
03 Фото и видео

- [ ] **Фото «живые»: не рендеры, не каталог, не сток**
  Клиенты чувствуют стоковые картинки — живое фото с вашего склада или объекта продаёт лучше.
- [ ] **На первое фото добавлено УТП**
  Первое фото видно прямо в ленте — надпись с оффером работает как баннер.
- [ ] **Добавлена инфографика и прайсы**
  Карточки с преимуществами, ценами и этапами работы удерживают внимание в галерее.
- [ ] **Приложено видео с YouTube или RuTube**
  Видео-обзор товара или процесса работы — почти личная встреча с клиентом.
- [ ] **Приложены сканы документов**
  Сертификаты, декларации, лицензии — лучший способ вызвать доверие. Контакты на сканах затёрты.
- [ ] **На фото нет контактов, чужих логотипов и рамок**
  Телефоны, ссылки и цветные рамки на главном фото — нарушение правил Авито.

Плохие примеры:



Плохое качество



Тёмный снимок



Из интернета

Хорошие примеры:



«Живое» фото товара



Личное фото + УТП



Сканы документов

04 Параметры и цена

- [ ] **Заполнены все параметры категории**
  Клиенты ищут через фильтры: пустой параметр — и вас не видит половина покупателей.
- [ ] **Категория выбрана по конкурентам**
  Проверьте, где размещаются лидеры вашей ниши — ошибка категории режет просмотры в разы.
- [ ] **Цена — рыночная, проверена по выдаче**
  Отсортируйте конкурентов по запросу: ваша цена должна попадать в реалистичный диапазон.
- [ ] **Учтена специфика ценообразования категории**
  Цена «от», за услугу, за единицу товара — в разных категориях работают разные модели.
- [ ] **Цена некруглая и с запасом на торг**
  14 900 выглядит дешевле 15 000, а 5–10 % запаса позволяют «дать скидку» и закрыть сделку.
- [ ] **Указан адрес/район с привязкой к спросу**
  Точка на карте влияет на выдачу «рядом со мной» — используйте адреса там, где ваш спрос.

Плохо

iPhone 11

55 000 ₽

Цена выше рынка, параметры не заполнены: ни памяти, ни состояния, ни комплекта.

Итог: объявление не попадает в фильтры, а по цене проигрывает конкурентам ещё в ленте.

Хорошо

iPhone 11 128 ГБ, чёрный, отличное состояние

34 900 ₽

Рыночная цена

Все параметры заполнены: объём памяти, состояние, цвет, комплект. Цена в рынке, есть торг — объявление выглядит понятнее и честнее.

Итог: плашка «Рыночная цена» повышает доверие, а подробные параметры приводят целевых клиентов.

05 Продвижение и аккаунт

- [ ] **Ответ на сообщения — в первые 10 минут**
  Скорость ответа влияет на рейтинг и конверсию: «горячий» клиент не успевает уйти к конкурентам.
- [ ] **Собираете отзывы после каждой сделки**
  Рейтинг и отзывы — главный фактор доверия для постоянных продаж.
- [ ] **Анализируете статистику в Авито Pro**
  Просмотры, контакты, конверсия по каждому объявлению — решения на цифрах, а не на ощущениях.
- [ ] **Контент регулярно обновляется**
  Обновляйте фото, тексты и ключевые запросы — «протухшие» объявления теряют позиции.
- [ ] **Применяются услуги продвижения на пиках спроса**
  Подключайте продвижение по данным аналитики, а не наугад — бюджет работает эффективнее.
- [ ] **Баланс пополнен, тариф оплачен вовремя**
  Остановка тарифа = остановка продаж. Контролируйте баланс заранее.