

Индекс доверия рекламе (январь 2026)

AdIndex  ТЕТ-О-ТВЕТ

Комплексный показатель, построенный на данных опроса и отражающий общее настроение потребителей и уровень их осторожности при восприятии рекламных сообщений. Замеряется и публикуется ежемесячно.

[Методология](#) • [Об онлайн-панели](#)

Индекс – текущее значение, п.

61,6 п. 

Δ к пред. мес. -2,1 п.

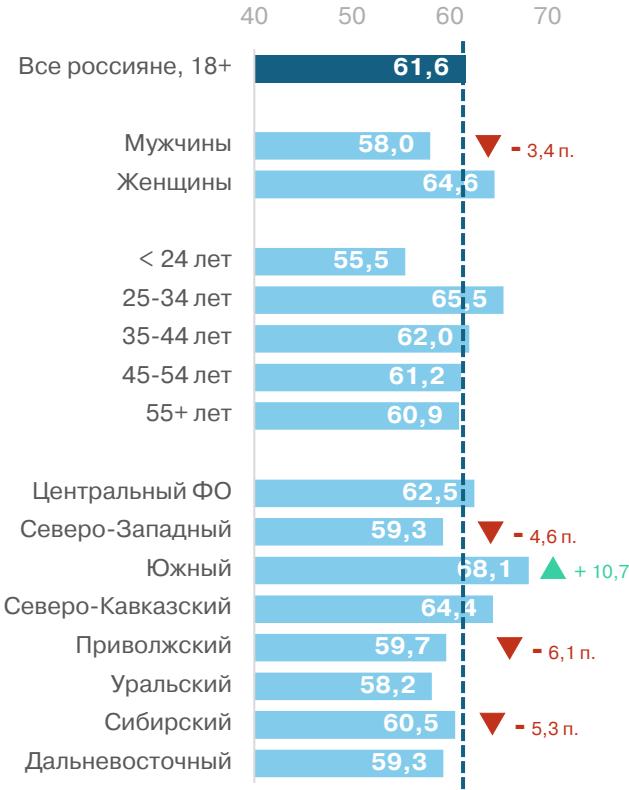
После предновогоднего роста доверие рекламе заметно снизилось — Индекс в январе опустился до 61,6 п. Разница в доверии у мужчин и женщин выросла еще сильнее. Более выраженной стала прямая связь доверия рекламе и дохода потребителей.

Главный фактор снижения доверия — сомнение в честности рекламы: потребители чаще стали ожидать подвоха, скрытые условия, чувствовали навязывание и давление к покупке.

Динамика Индекса, п.



Доверие рекламе в разрезе пола, возраста и географии проживания, п.



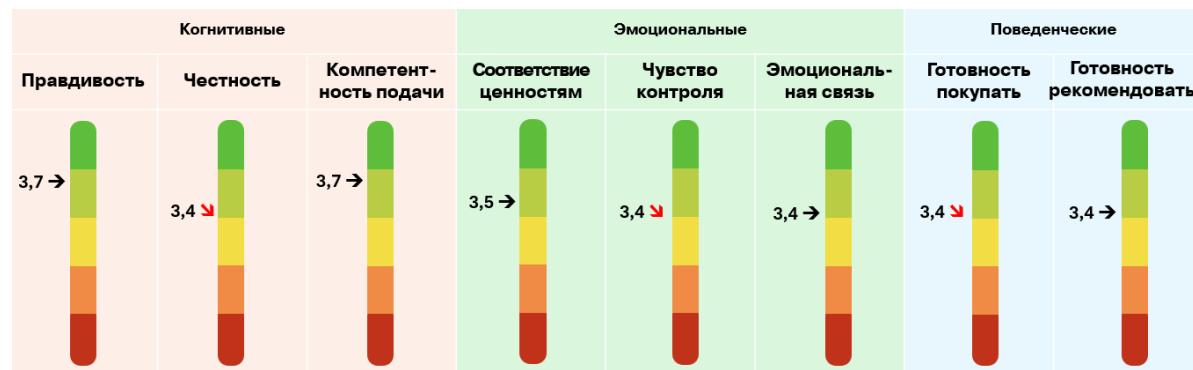
Доверие рекламе по возрастным группам мужчин и женщин, п.



Доверие рекламе среди потребителей с разным материальным положением¹, п.



Значения когнитивных, эмоциональных и поведенческих компонент доверия², п.



¹ Q. «Какое из утверждений лучше всего описывает ваше (ваших семьи) материальное положение?». Для представления на диаграмме ответы преобразованы: Очень плохо = «Едва сводим концы с концами. Денег не хватает даже на продукты»; Плохое = «На продукты денег хватает, но покупка одежды уже затруднительна»; Ниже среднего = «Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора, стиральной машины, мебели – для нас проблема»; Выше среднего = «Можем без труда купить крупную бытовую технику, но мы не могли бы купить автомобиль»; Хорошее = «Денег хватает на все, кроме покупки недвижимости (дачи или квартиры)»; Очень хорошее = «Можем позволить себе практически все: машину, квартиру, дачу и многое другое».

² **Правдивость** = купленные товары, услуги соответствовали тому, что обещала реклама VS как правило, товары или услуги не соответствовали обещанному в рекламе. **Честность** = реклама была понятной, ничего не утаивала, не скрывала важной информации VS оставляла впечатление, что есть какой-то подвох, скрытые условия, рождала сомнения. **Компетентность подачи** = выглядела профессионально и внушила доверие VS выглядела непрофессионально, некачественно и не внушила доверие. **Соответствие ценностям** = соответствовала моим ценностям и взглядам, ее было приятно смотреть VS вызывала у меня отторжение, неприятие, нежелание смотреть. **Чувство контроля** = ничего не навязывала, не вызывала ощущения давления VS пытались навязать мне ненужное, я чувствовал(а) давление. **Эмоциональная связь** = создавала впечатление, что бренды хотят заслужить доверие, а не просто продать VS создавала впечатление, что мне хотят лишь продать что-то, а не заслужить доверие на долгое время. **Готовность покупать** = вызывала желание попробовать или купить товары или услуги из рекламы VS не вызывала желания покупать рекламируемые товары или услуги. **Готовность рекомендовать** = содержала предложения, которые я готов(а) был(а) бы рекомендовать своим знакомым VS не вызывала желания советовать товары или услуги из рекламы знакомым и близким.