

Экономика причин:

Жизненные события — новые точки
спроса для брендов

 Avito Реклама



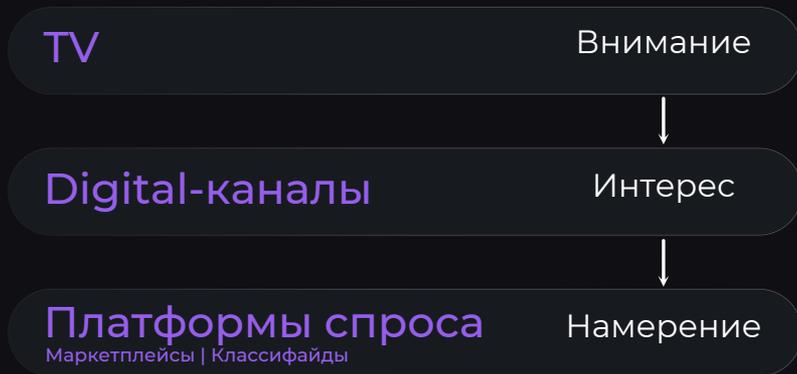
Яков Пейсахзон

Директор Avito Рекламы



Рынок меняется —

рекламные бюджеты уходят
на платформы спроса



2025

1,9 трлн Рекламный рынок

+73% Платформы спроса
Маркетплейсы | Классифайды

+27% Традиционные каналы
TV | Digital | Наружная реклама

АРИР. Инвестиции в интернет-рекламу, 2025

Поиск товаров и услуг все чаще происходит на платформах



79%

транзакционных поисковых
запросов приходится
на 5 крупнейших площадок

Топ-5 площадок — 79%
Поисковые системы — 11%
Остальные — 10%

27%

всех транзакционных запросов
приходится на Авито

Площадка 1 — 37%
Авито — 27%
Площадка 3 — 17%

АВИТО —

ключевая площадка поиска

Авито лидирует по доле
поисковых запросов
в категориях жизненных
решений

Недвижимость — 77%
Услуги — 73%
Ремонт — 85%
Поиск временной работы — 74%
Новые автомобили — 85%
Обучение — 73%





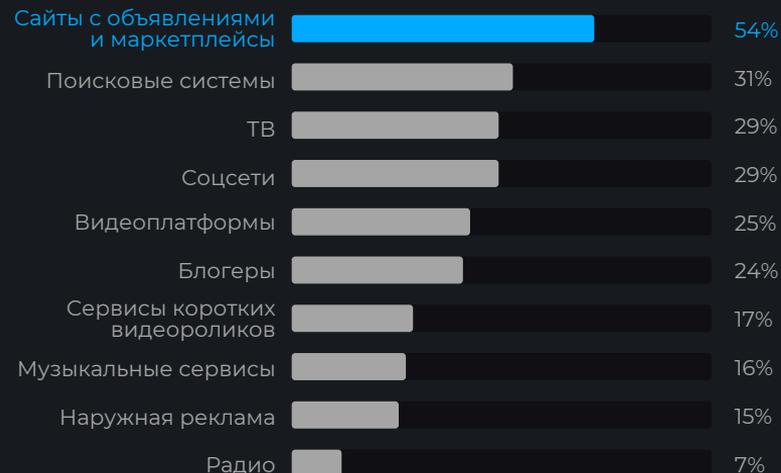
Пользователи больше доверяют рекламе на классифайдах и маркетплейсах

54%

считают рекламу на сайтах объявлений и маркетплейсах самой точной



На каких площадках реклама лучше всего попадает в ваши интересы при покупках от 30 000 ₽?



Данные Авито, опрос через маркетинговую платформу среди 10 тыс. жителей России старше 18 лет

Классифайды влияют на выбор в ключевых покупках



Маркетплейсы Retail Media

Быстрые покупки привычных брендов

- Товары



Классифайды Intent Media

Покупки, требующие выбора и решения

- Товары | Услуги | Работа | Недвижимость
Путешествия | Авто | Бизнес

41%

респондентов
совершают
крупные покупки
на классифайдах

Онлайн-панель независимого исследовательского агентства, март 2025

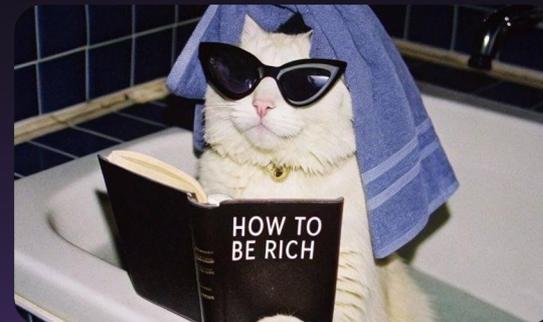
LIFE EVENTS

становятся основой
таргетинга



Google ADS Life scenario

Таргетинг по сценарию решения:
покупка жилья, авто, образование,
etc.



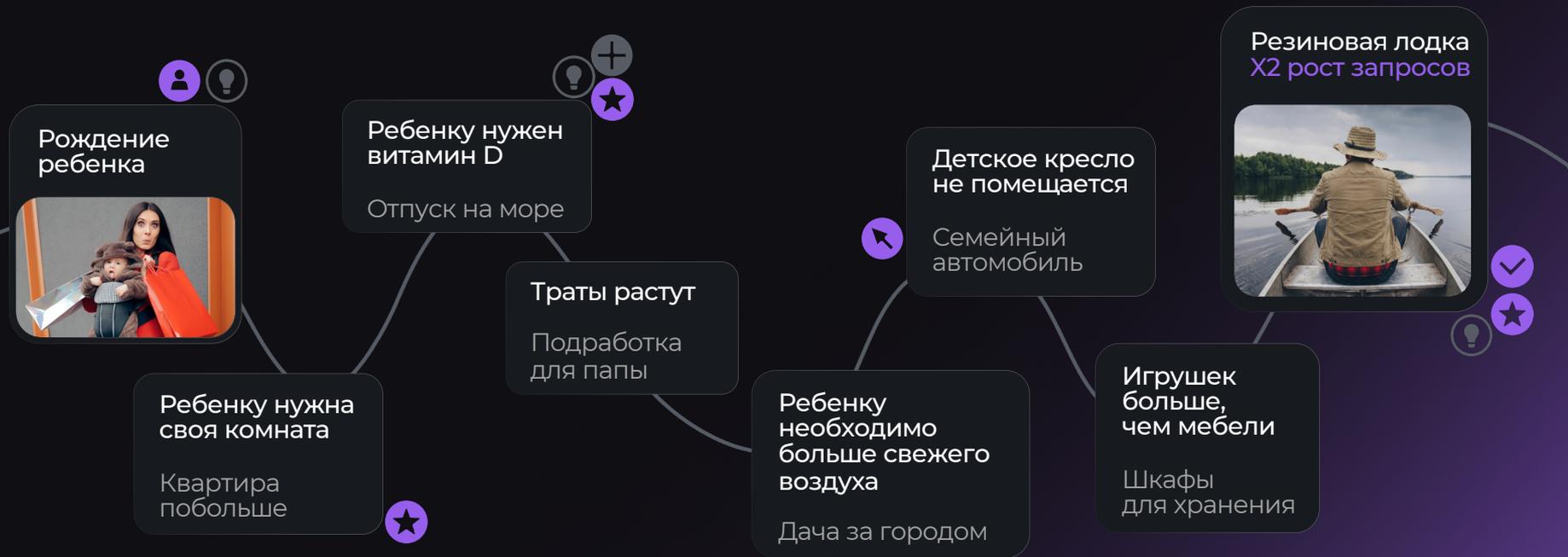
Авито Реклама — жизненные сценарии

Реальные действия пользователей
в категориях: товары, услуги,
недвижимость, авто, путешествия,
работа, бизнес

Amazon Ads LifeStyle audiences

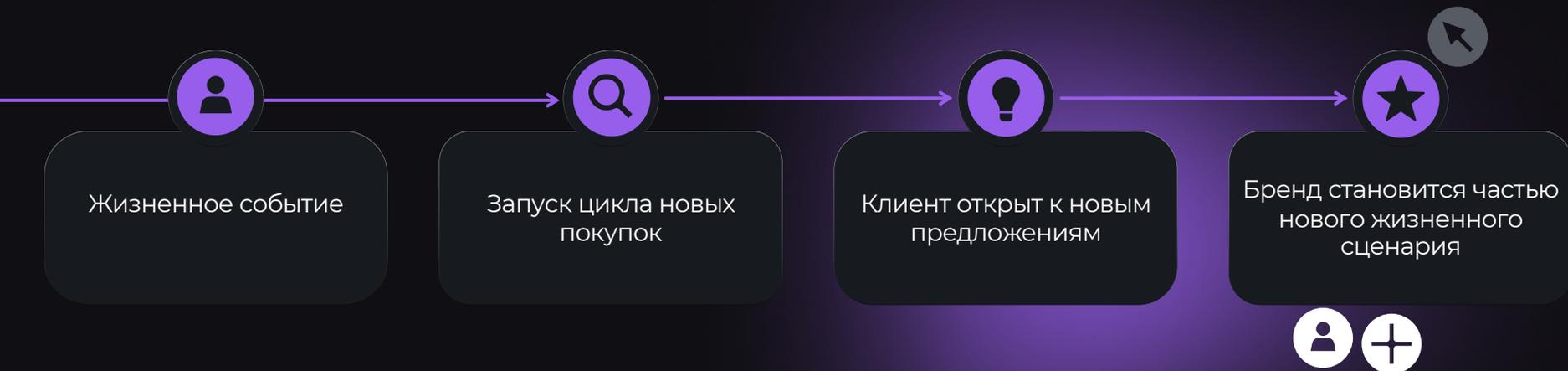
Таргетинг: последовательности
поисков и покупок по
категориям вокруг событий

Авито охватывает все ключевые жизненные сценарии пользователей



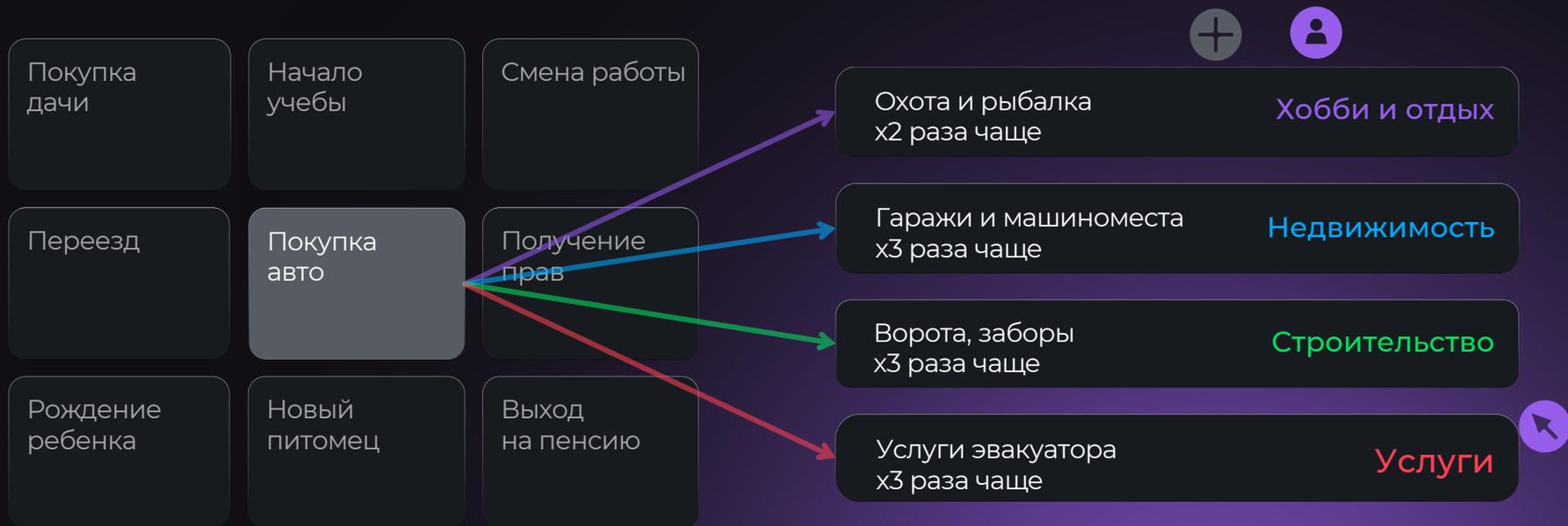
Жизненные события запускают новые цепочки покупок

Возможность для брендов войти в момент выбора, опередить конкурентов и остаться надолго с клиентом



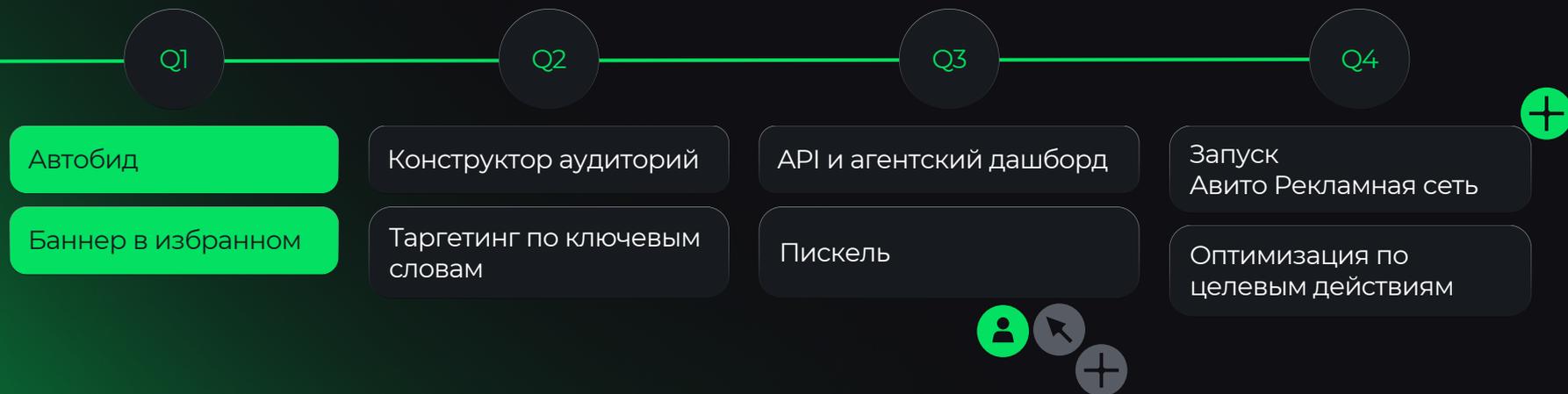
Планы могут уточняться по срокам и составу релизов

Данные Авито позволяют увидеть реальные цепочки покупок



Данные Авито. Среднее по возрастным группам, относительно остальных пользователей Авито

Продуктовый роадмап на 2026 год



Реклама в момент появления новых потребностей



 Avito Реклама

