

От спроса к покупке

 Где и как сегодня работает продвижение

Николай Сентюрин

Руководитель направления
по работе с агентствами
и партнерами Авито





Рекламодатели ищут новые источники роста клиентов

Нехватка инвентаря

Невалидный трафик

Медиаинфляция в ряде каналов

Рост конкуренции

Переизбыток контента

Оптимизация маркетинговых бюджетов

Снижение концентрации внимания

Результат нужен «еще вчера»

Поиск товаров и услуг все чаще начинается на маркетплейсах и в классифайдах

90%

Пользователей используют
платформы спроса
для поиска товаров

61%

Пользователей начинают поиск товаров
на платформах спроса

+40%

Рост поисковых запросов на платформах
спроса (YoY)

Более половины товаров на Авито – новые



Ремонт и строительство

88%



Шины и диски

74%



Мебель

63%



Аудио- и видео-техника

50%

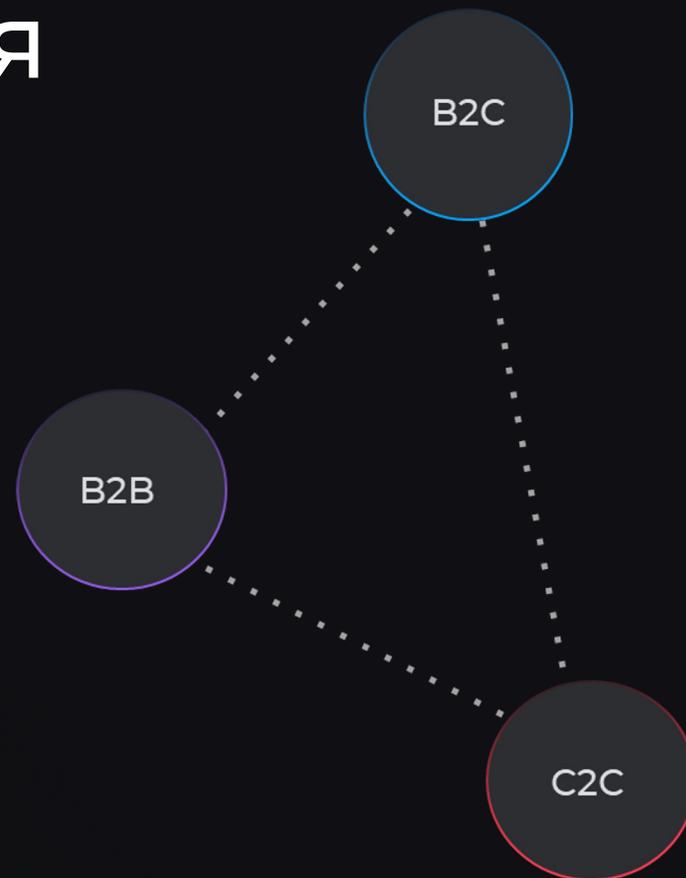


Бытовая техника

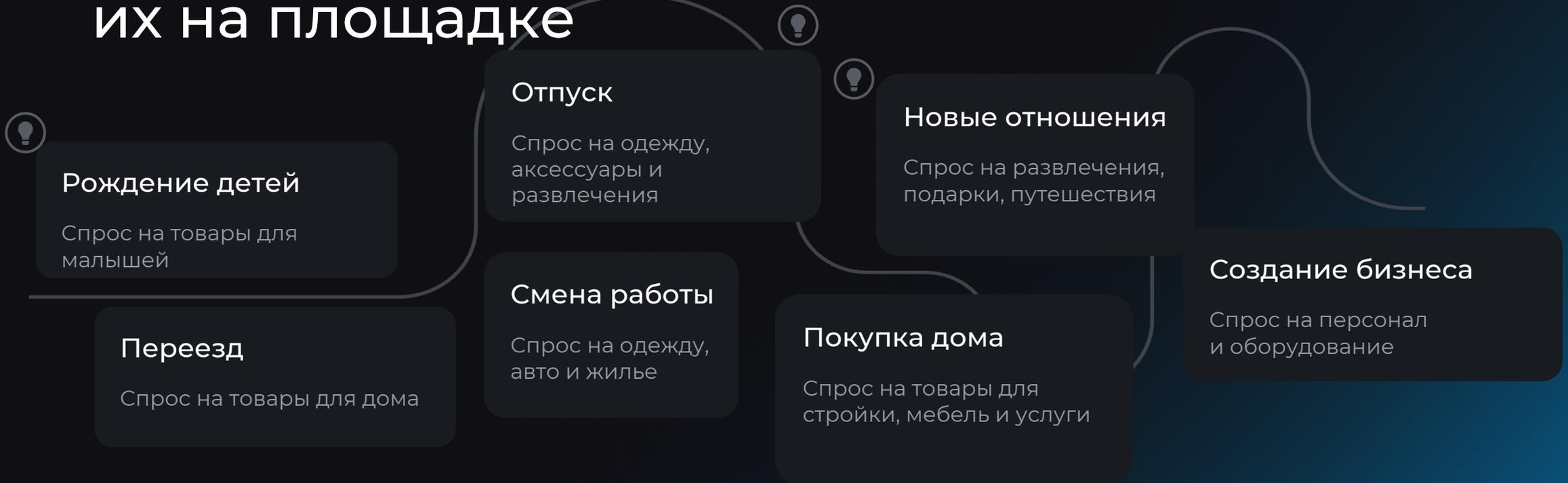
48%



На Авито формируется растущий спрос в десятках категорий



Авито охватывает ключевые жизненные сценарии пользователей и удерживает их на площадке



Пользователи
приходят на Авито
чтобы находить
и покупать

>72 МЛН

Пользователей в месяц на Авито

31%

аудитории находится
в активной фазе покупки ежемесячно

10+

сделок
в секунду

11 минут

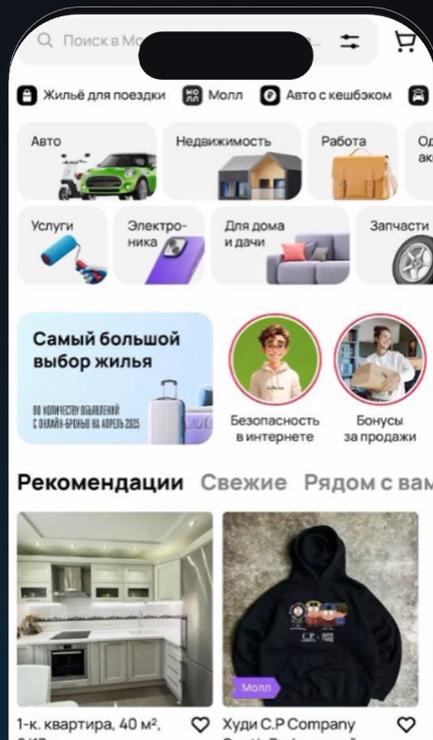
средняя сессия
пользователя



Основные заказы получают объявления в зонах максимальной видимости

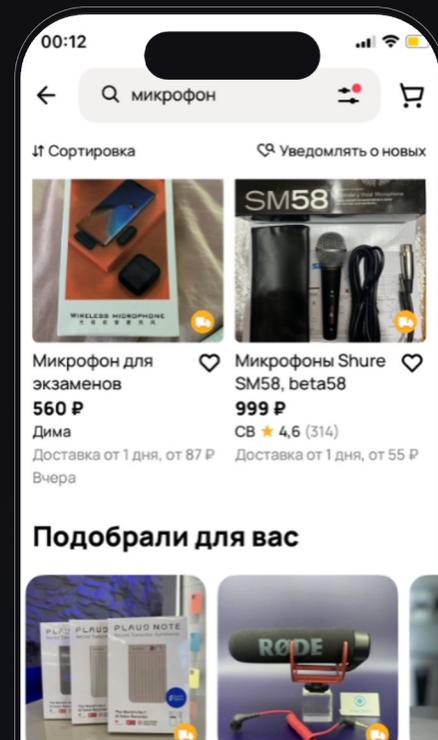
>60%

заказов – топ-10 объявлений в выдаче



>40%

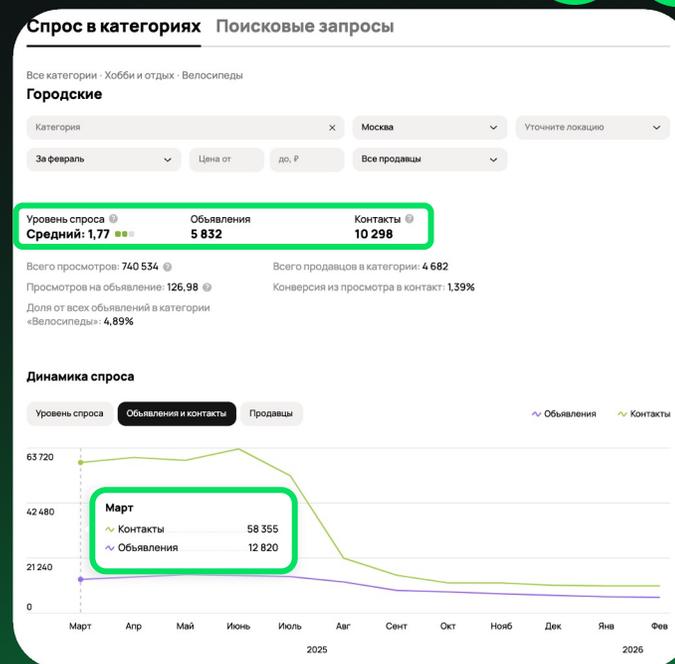
заказов – лента рекомендаций



Данные поведения пользователей помогают находить спрос

Февраль 2026 — начало роста спроса на городские велосипеды

x 4,5 раза спрос на велосипеды превышал предложение весной 2025 на Авито



Как агентства могут расти вместе с Авито

Высокая возвратная комиссия и топ-категории

Товары

20 млн — одежда, обувь и аксессуары

16,2 млн — мебель и интерьер

14,5 млн — хобби и отдых и прочее

Услуги

10,3 млн — ремонт и строительство

10 млн — красота и здоровье

9,8 млн — организация мероприятий и прочее

Спецтехника

Высокий средний чек
B2B-аудитория

5 млн — спецтехника

1,5 млн — мототехника

1,5 млн — водный транспорт и прочее

Новая категория

Агентства могут масштабировать бизнес на Авито

Агентский кабинет

Управление и аналитика



Инструменты работы

Продвижение, автоматизация и интеграция



Прозрачная среда

Проверенные продавцы и честная конкуренция



Сертификация и витрина

Привлечение новых клиентов для агентств



Совместный маркетинг

Акции и продвижение агентств



Аналитика и поддержка

Данные, инсайты и экспертиза



Продвигайтесь там, где ГОТОВЫ покупать

