

После ретейл-медиа

Михаил Горкунов

Руководитель группы по работе
с сетевыми агентствами,
Авито Реклама



РЫНОК МЕНЯЕТСЯ

Пользователи все больше доверяют рекламе на классифайдах и маркетплейсах

+73%

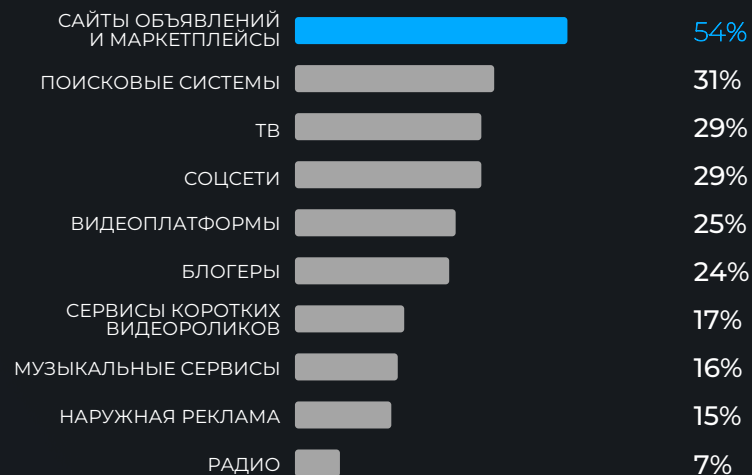
**Рост инвестиций
в платформы спроса**

Классифайды +
маркетплейсы

54%

Пользователей
считают рекламу
на сайтах
объявлений
и маркетплейсах
самой точной

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



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

Причина покупки — это не признак

ПРИЗНАК

«Кто я»

Мужчина, 34 года, Москва,
доход выше среднего

Статичный ярлык

Авто
Недвижимость
Часы
Холодильник



СОБЫТИЕ-ТРИГГЕР

«Что со мной
происходит»

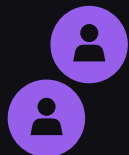
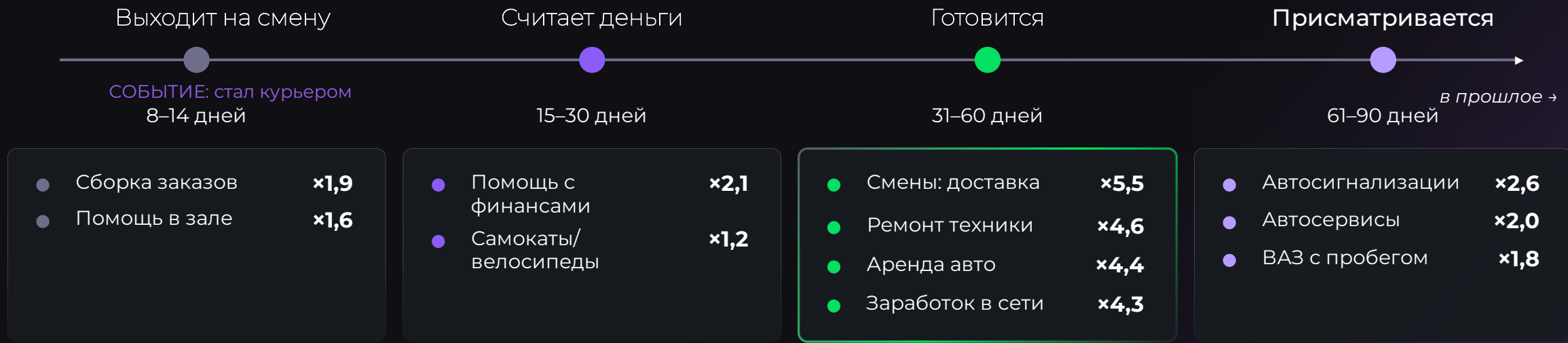
Завел вторую собаку

Причины покупок
в жизненных
обстоятельствах

Корм
Ветеринар
Грумер
Пылесос для сбора шерсти



Вы думали, он искал авто. А он искал работу



«ВАЗ с пробегом» — это уже следствие, его видят все.
Ценность — в раннем шаге ×5,5, пока человек не очевиден.

Вы думали — стал родителем, а он обзавелся дачей и отправился в путешествие



0–1 МЕС.

Подгузники,
смеси, коляски,
кроватки

+200%

1–3 МЕС.

Стройматериалы,
мебель, сад

+30%

2–4 МЕС.

Удаленная работа /
подработка, услуги
няни

+96%

3–6+ МЕС.

Путешествия
с детьми

50–100%

СОБЫТИЕ

6+ МЕС.

Причины покупок в жизненных событиях

Каждое из них запускает череду выборов и решений

Рождение детей

Переезд

Создание
бизнеса

Новые
отношения

Повышение
дохода



68%

людей меняют траты
из-за жизненных событий

6 из 10

начинают активнее
исследовать продукты



Правила рекламы меняются

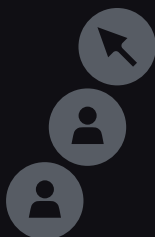
Авито видит человека там, где другие каналы видят только запрос или интерес.

СТАРОЕ ПРАВИЛО

Делайте ставку
на категорию или сезон

НОВОЕ ПРАВИЛО

Делайте ставку
на жизненные события



Соберите вашу неочевидную аудиторию

Инсайты и данные

Интент-сегменты по жизненным сценариям:
авто, переезд, рождение ребенка

Удобство инструментов

Конструктор аудиторий, автоуправление
ставкой, готовые сценарии для индустрий

+176%

Прирост новых агентств,
из них 80% — несетевые

×2,4

Рост активных
рекламодателей

+70%

Рост оборота
агентств, YoY



Три способа создать аудиторию

Выберите подход под решение вашей задачи —
или комбинируйте все три способа



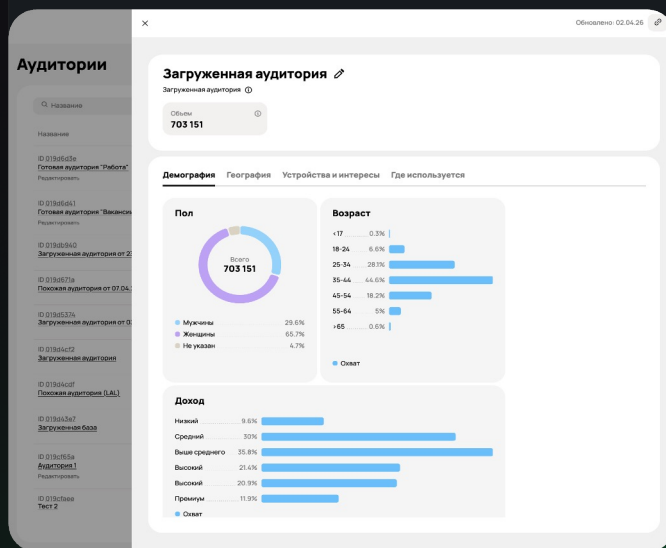
Три способа создать аудиторию

Создание аудитории вручную

Собрать сегмент по ряду параметров: пол, возраст, география, интересы и другие, а также использовать сложные вложенные правила «И», «ИЛИ», «НЕ»

Загрузка аудитории из CRM-систем

Загрузить базу текущих клиентов: использовать отдельно или комбинировать с таргетингами рекламного кабинета



Подбор похожей аудитории (look-alike)

Задайте готовую аудиторию, а система найдет похожих пользователей

Название	Объем T1	Тип	Статус
ID 019dcd02 Готовая аудитория: Путешествия от 27.04.2026		Рекламная	Готова
ID 019d4e0e Готовая аудитория: Путешествия от 02.04.2026		Рекламная	Готова

Поделиться аудиторией

Выберите аккаунт, куда добавить аудиторию

Введите название или ID

Поделиться

Как создать аудитории — три пути



Вручную

- 1 Аудитории → «Создать» → «Настроенная вручную»
- 2 Добавьте группы условий: пол, возраст, география, интересы...
- 3 Настройте логику «И» / «ИЛИ» / «НЕ»
- 4 Проверьте охват (min 5 000) → «Сохранить»
- 5 Подключите к группе объявлений



Загрузка CRM

- 1 Подготовьте CSV: phone и/или e-mail, хеш SHA-256
- 2 Аудитории → «Создать» → «Загруженная»
- 3 Загрузите файл (до 1 ГБ)
- 4 Дождитесь статуса «Готово» (~12 часов)
- 5 Изучите портрет → запустите кампанию



Look-alike

- 1 Нужна собранная аудитория со статусом «Готово»
- 2 В списке аудиторий → «...» → «Создать похожую»
- 3 Дождитесь статуса «Готово» (~2 часа)
- 4 Подключите к группе объявлений

После создания аудиторию можно передать коллегам кнопкой «Поделиться» прямо из списка.



Планы по развитию рекламного кабинета

Q3

Оптимизация конверсий

Таргетинг
по ключевым словам

Конструктор аудиторий
умные подсказки

Баннер в Избранном
в рекламном кабинете

Public API
старт, стоп, пауза для РК и групп

Brandlift в интерфейсе
рекламного кабинета

Q4

API управления РК

Самозанятые
доступ в кабинет

Запуск рекламной
сети Авито

Баннер в поисковых подсказках
новый формат

Новые способы оплаты
банковская карта, кошелек Авито

Баннер на странице после
создания объявления



Перестаньте следовать статичным ярлыкам

Начните видеть, что
со мной происходит.

Михаил Горкунов

Руководитель группы по работе
с сетевыми агентствами,
Авито Реклама

