Чек-лист: как продавцу участвовать в распродажах на Авито



Распродажи дают дополнительный спрос и трафик, помогают управлять объёмом и скоростью продаж. А ещё способствуют росту по всей воронке: **просмотры → контакты → заказы → сделки.**

Важно: эффект распродажи зависит от товара, категории, цены, скидки и конкуренции. Используйте этот чек-лист как рабочий план перед каждой распродажей.

1 Определите цель распродажи

- Больше продать
- Привлечь внимание к новому ассортименту
- Ускорить оборачиваемость и распродать остатки

2 Выберите формат

- **Хватамба** — крупная распродажа 3–4 раза в год, максимальная поддержка, скидка от 7% (от 5% на отдельные категории)
- **Ловита** — постоянная распродажа, скидка от 5% (от 3% на отдельные категории), можно не подключаться заново

Помните: при старте Хватамбы поддержка Ловиты временно снижается.

3 Отберите товары

- **Не добавляйте только неликвид** — скидка не исправит слабый интерес
- **Для роста продаж:** востребованные товары с достаточным остатком
- **Для теста:** несколько новых позиций
- **Для оборачиваемости:** медленные или сезонные остатки
- **Приоритет — ТОП товары и Хиты:** товары с высоким текущим спросом — кандидаты в ТОП, а мы даём им дополнительный трафик

4 Проверьте условия для ТОП товаров/Хитов

- Репутация от 41%
- Товары массового спроса, актуальные в сезон
- Категории: любые, кроме «Готовый бизнес и оборудование» и «Животные»

5 Рассчитайте скидку

- **Минимальная скидка** — только порог участия, а не гарантия лучшего результата
- **Найдите баланс** между ценой для покупателя и экономикой сделки
- **Проверьте итоговую цену после скидки**

6 Подключите товары к распродаже

- Откройте раздел с распродажами в кабинете продавца
- Выберите подходящую распродажу
- Добавьте товары
- Укажите скидку и проверьте итоговую цену
- Убедитесь, что товары соответствуют условиям
- Подключите их к распродаже

7 Подготовьте предложение к дополнительному спросу

- Проверьте карточки: фото, название, описание
- Убедитесь, что цена конкурентна
- Проверьте остатки
- Настройте доставку и условия покупки

8 После распродажи оцените результат

- **Просмотры и контакты** — стало ли больше внимания
- **Продажи** — выросло ли количество
- **Выручка и маржа** — как скидка повлияла на финансы
- **Остатки** — удалось ли высвободить склад или деньги

Сделайте выводы: какие товары оставить, что поменять, увеличить или уменьшить скидку, что масштабировать