

Пошаговый план по открытию магазина на Авито



Что нужно сделать

- ☐ Выбрать нишу
- ☐ Зарегистрировать бизнес
- ☐ Выбрать систему налогообложения
- ☐ Выбрать код ОКВЭД
- ☐ Открыть расчетный счет
- ☐ Зарегистрировать магазин на Авито
- ☐ Выбрать и оплатить тариф
- ☐ Оформить магазин
- ☐ Сделать фото товаров
- ☐ Разместить объявления
- ☐ Подключить доставку для бизнеса
- ☐ Запустить рекламу магазина на Авито

Шаг 1. Выберите нишу

Эксперты советуют выходить на Авито с товарами из широкой ниши, например обувью, одеждой и аксессуарами: на них всегда есть спрос и понятна целевая аудитория.

Оцените потребительское поведение. В зависимости от сезона спрос покупателей растет на разные виды товаров:

Месяц	Товары, на которые растет спрос
Февраль — март	Саженцы. По данным площадки, спрос на них вырос на 48%. Подарочные категории, косметика и парфюмерия. Спрос на них повышается на 300%
Апрель — май	Садовая техника и все, что связано с благоустройством газонов. Спрос растет на 169%. Строительные материалы — увеличение спроса на 152%. Летние шины на авто продаются на 191% лучше
Май — июнь	Балконы, окна, кровля — спрос растет на 116%. Дорожные велосипеды и товары для спорта и отдыха ищут на 346% чаще
Июнь — июль	Кондиционеры. Спрос на них вырос на 375%. Также популярны холодильники, морозильные камеры, вентиляторы. Спрос на товары для дайвинга и водных видов спорта увеличивается на 209%
Август	Школьные товары, одежда для детей и взрослых, музыкальные инструменты. В это же время люди активнее покупают школьную мебель. Например, на 56% увеличиваются продажи компьютерных столов и кресел
Сентябрь — октябрь	Увлажнители воздуха, шины, тросы, компрессоры, лопаты. Обогреватели и камины продаются на 52% лучше, а зимняя одежда — на 70%
Ноябрь — декабрь	Товары для зимних видов спорта, детские пижамы, предметы интерьера. Спрос на игрушки повышается на 84%, на телевизоры и планшеты — на 65%, на игры и приставки — на 207%, а на ювелирные изделия — на 337%

Шаг 2. Зарегистрируйте бизнес

Если собираетесь вести дело с партером, откройте ООО, а если без — можно зарегистрироваться в качестве ИП или самозанятого. Вот в чем их основные отличия:

	Самозанятость	ИП	ООО
Кто ведет бизнес	Один человек	Один человек	Один человек или несколько
Уставный капитал	Не нужен	Не нужен	Нужен, минимум 10 000 ₽
Отчетность	Нет отчетности, налог уплачивается в приложении «Мой налог»	Можно самому вести учет и сдавать отчетность через онлайн-сервисы	Много сложной отчетности: нужен бухгалтер
Что можно продавать	Только товары собственного производства	Товары собственного или чужого производства	Товары собственного или чужого производства

Самозанятые могут также открыть магазин на Авито, если самостоятельно выполняют работы или оказывают услуги.

[Регистрация ИП без госпошлин и расходов в налоговую.](#)

Шаг 3. Выберите систему налогообложения

Для открытия магазина на Авито на начальном этапе подойдет ИП на УСН — здесь меньше налогов и отчетности. Те, кто продает товары собственного производства, могут открыть ИП на НПД — то есть стать ИП-самозанятым.

Чем отличаются системы налогообложения, рассказали [в статье](#).

Шаг 4. Выберите код ОКВЭД

Для магазина на Авито в качестве основного подойдет код 47.91 «Торговля розничная по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет».

Дополнительно можно указать:

- код 47.99 «Торговля розничная прочая вне магазинов, палаток, рынков», если планируете продавать только онлайн;
- код 53.20.31 «Деятельность по курьерской доставке различными видами транспорта», если самостоятельно будете доставлять товары.

Шаг 5. Откройте расчетный счет

Составьте таблицу с условиями разных банков и выберите самые выгодные. Счета одного бизнеса могут быть открыты в разных банках.

[Бесплатное открытие расчетного счета.](#)

Шаг 6. Зарегистрируйте магазин на Авито

Для начала создайте аккаунт на Авито:

- ☐ зарегистрируйтесь по номеру телефона;
- ☐ подтвердите номер телефона по СМС;
- ☐ введите имя и пароль.

Если вы уже покупали на Авито, можете использовать старый аккаунт. Но если продаете с него б/у вещи — рекомендуем создать для бизнеса отдельный аккаунт с новым номером телефона. Это поможет при расчете налога.

Затем измените тип профиля с частного на бизнес. Для этого:

- ☐ в личном кабинете перейдите на вкладку «Управление профилем» и нажмите «Подтвердить» напротив строки «Реквизиты компании»;
- ☐ укажите ИНН и нажмите «Продолжить»;
- ☐ заполните профиль: укажите ОГРН или ОГРНИП, название компании или Ф. И. О. ИП, систему налогообложения, почтовый адрес, контактный номер телефона;
- ☐ пополните кошелек на сумму больше 1 ₽.

Когда деньги зачисляются в кошелек, аккаунт сменится на «Компания», а в профиле магазина в течение трех дней появится значок «Реквизиты проверены».

После подтверждения статуса компании предприниматель сможет законно продавать товары и услуги и получать закрывающие документы. Они автоматически будут выгружаться в разделе «Бухгалтерия» или направляться через систему электронного документооборота каждый месяц. Дополнительно Авито высылает документы и акты сверки на почту.

[Бесплатная онлайн-бухгалтерия для продавцов маркетплейсов.](#)

Шаг 7. Выберите и оплатите тариф

Подключить тарифы можно в личном кабинете в разделе «Платные услуги», кнопка «Выбрать тариф». Всего их три:

	Базовый	Расширенный	Максимальный
Стоимость	Подключение бесплатное, а за размещение объявлений нужно платить. Стоимость зависит от категории, региона и количества объявлений	От 2 000 до 3 000 ₽ за 30 дней. Точную цену продавец узнает на этапе настройки тарифа. Она зависит от подкатегорий, количества объявлений и региона	От 4 000 до 6 000 ₽ за 30 дней. Точную цену продавец узнает на этапе настройки тарифа. Она зависит от подкатегорий, количества объявлений и региона
Функции	1. Доступ к кабинету Avito Pro, где можно смотреть статистику и управлять размещением объявлений. 2. Можно подключить до пяти сотрудников к аккаунту. 3. Статистика и запись телефонных звонков. 4. Форматирование текста в объявлении. 5. Можно настроить автоматическую загрузку объявлений для категорий «Транспорт» и «Недвижимость»	1. Все из тарифа «Базовый». 2. Бонусы на продвижение. 3. Фильтры для удобного поиска объявлений. 4. Можно оформить профессиональный профиль: дать ссылку на свой сайт в разделе «О компании», добавить информацию об условиях доставки и оплаты. 5. Можно скрыть предложения конкурентов в блоке с рекомендациями. 6. Можно подключить до 30 сотрудников к аккаунту	1. Все из тарифа «Расширенный». 2. Шапка объявления с логотипом и названием. 3. Информация о компании в каждом объявлении. 4. Логотип в объявлении и результатах поиска. 5. Фирменный фон и баннер. 6. Уникальный адрес страницы магазина. 7. Можно скрыть предложения конкурентов в блоке с рекомендациями.

Шаг 8. Оформите магазин

На тарифах «Расширенный» и «Максимальный» можно оформить брендированную страницу магазина. Если используете базовый тариф — пропустите этот шаг.

Как оформить магазин на Авито:

- укажите название магазина — оно должно быть лаконичным и запоминающимся;
- загрузите логотип компании;
- сделайте брендированный фон или баннер;
- расскажите клиенту в разделе «О компании» о том, кто вы, чем вы занимаетесь, укажите ваши преимущества или особенности;
- добавьте в раздел «Контакты» номер телефона, по которому пользователи смогут с вами связаться, и время, в которое менеджеры отвечают на звонки;
- напишите в разделе «Доставка и оплата», какими способами доставляете товар, какие варианты оплаты принимает магазин и есть ли рассрочка.

[Сервис рассрочки для ваших покупателей.](#)

Шаг 9. Сделайте фото товаров

Для объявлений на Авито не стоит брать фотографии из интернета. Если взять первое изображение из Google, есть вероятность, что и у конкурентов будет такое же. На подобное объявление будут реже кликать.

Есть три правила для работы с фотоконтентом:

- делать фотографии хорошего качества, на которых товар виден полностью;
- загружать несколько снимков, чтобы показать товар с разных сторон: как он сидит на модели, смотрится в руке или в интерьере;
- фотографировать товар на однотонном фоне, чтобы ничто не рябило и не отвлекало.

Вы также можете добавить видео, чтобы показать, как работают товары. Это особенно важно для электроники и техники.

Шаг 10. Разместите объявления

Правильно оформленное объявление поможет бесплатно продвигаться на площадке и повышать продажи.

Нажмите на вкладку «Разместить объявление в личном кабинете». В открывшемся окне:

- ☐ выберите категорию — по ней пользователи часто ищут объявления;
- ☐ напишите название объявления — его лучше делать лаконичным и коротким;
- ☐ загрузите фотографии товаров;
- ☐ заполните описание товара — подробно расскажите о нем, покажите выгоду и преимущества для клиента, а не просто похвалите.

Шаг 11. Подключите доставку для бизнеса

Авито Доставка позволяет отправлять товары по всей стране через пункты-партнеры и безопасно проводить сделки по заказам. Когда продавец подключает доставку для бизнеса, на странице объявления покупатели видят кнопку «Купить с доставкой».

С каждого заказа сервис берет комиссию. Например, в январе 2025 года это 5%. Комиссия зависит от тарифа, к примеру, на максимальном — самая низкая. Авито регулярно меняет тарифы и ставки, поэтому советуем следить за изменениями на сайте площадки.

Отправлять Авито Доставкой можно любые товары до 20 кг и не больше 120 см. Точные условия зависят от выбранной службы доставки.

Шаг 12. Запустите рекламу магазина на Авито

У Авито есть четыре платных способа продвижения:

Больше просмотров	Можно увеличить количество просмотров объявления в два, пять или 10 раз. При этом не нужно самостоятельно рассчитывать, в какое время поднять просмотры. Это делают алгоритмы Авито
XL-объявление	Объявление в ленте поиска будет крупнее, чем другие. В нем будет сразу несколько фотографий, подробное описание товара, а рядом — кнопки «Показать телефон» и «Написать»
Значки в XL-объявлениях	Опция для продвижения в категориях «Новые автомобили», «Автомобили с пробегом», «Недвижимость/Сдам/Посуточно», «Вторичная продажа недвижимости», «Загородная недвижимость», «Услуги» и «Работа». Значки помогают выделить особенности предложения. Например, «без ДТП», «срочная продажа», «возможен торг»
Выделение	Стоимость товара в объявлении выделяется другим цветом. В мобильной версии и на iOS — голубым, на Android — желтым

Стоимость услуг зависит от категории объявления. Срок действия каждой услуги — неделя, но после окончания их можно продлевать.

Продвигаться можно и за пределами площадки. Например:

- запустить таргетированную рекламу в соцсетях;
- настроить контекстную рекламу в поисковиках;
- рекламироваться в сообществах и у блогеров.

Онлайн-банк для продавцов маркетплейсов

- Бесплатно регистрируем бизнес и откроем счет
- Обучим работе с разными площадками
- Доведем с нуля до первых продаж



[Подробнее](#)

