

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ на Avito В 2027 ГОДУ

10
СПОСОБОВ
ЗАРАБОТКА

От оформления объявлений до продвижения
товаров и услуг без собственного магазина



Создание
эффективных
объявлений



Качественные
фото и оформление



Тексты, которые
продают



Продвижение
и платные инструменты



Поиск клиентов
и общение с покупателями



Работа с товарами
и дропшипинг



Услуги для бизнеса
на Avito



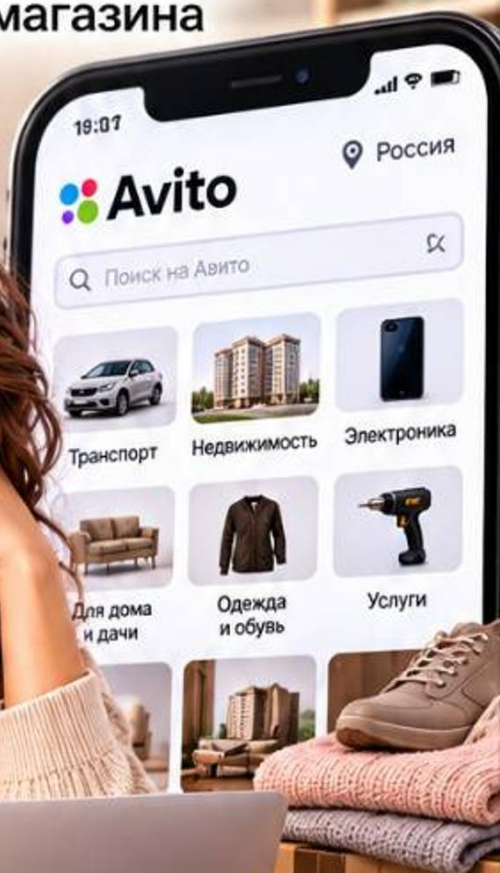
Использование ИИ
для экономии времени



Расчеты стоимости
и варианты дохода



Пошаговый план
на 30 дней



Avito

Товары
Услуги
Клиенты
Доход

Больше
клиентов
Больше
возможностей
Больше ❤️
дохода

- ☒ Найти нишу
- ☒ Создать объявление
- ☒ Запустить продвижение
- ☒ Получить первые заказы

ПРАКТИЧЕСКОЕ
РУКОВОДСТВО
С ПРИМЕРАМИ,
ШАБЛОНАМИ
И ЗАДАНИЯМИ

Виктория Кабанец

**Как зарабатывать
на Авито в 2027 году**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Как зарабатывать на Авито в 2027 году / В. В. Кабанец —
«Автор», 2026

Хотите зарабатывать на Авито, но не хотите закупать товары, открывать магазин или вкладывать большие суммы? Авито — это не только площадка для продажи вещей, но и возможность предлагать востребованные услуги предпринимателям и небольшим компаниям. В книге «Как зарабатывать на Авито в 2027 году» Виктория Кабанец рассказывает о 10 направлениях работы, которые можно освоить даже без большого опыта. Из книги вы узнаете:- Как создавать привлекательные объявления для товаров и услуг.- Как обрабатывать фотографии и делать инфографику.- Как использовать искусственный интеллект для подготовки текстов.- Как анализировать объявления конкурентов.- Как организовать работу с обращениями клиентов.- Где искать заказчиков и как формировать стоимость услуг.- Как собрать портфолио без предыдущего опыта.- Как избежать распространённых ошибок начинающих исполнителей. Внутри вас ждут практические задания, готовые шаблоны, примеры общения с заказчиками, расчёты стоимости и пошаговый план на 30 дней.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

От автора	8
Как пользоваться книгой	9
Часть I. Рынок услуг вокруг Авито	10
Кому нужны ваши услуги	10
Что считать результатом	11
Как проверить спрос	12
Границы допустимого	13
Часть II. Десять услуг: от запроса до результата	14
Услуга 1. Оформление объявлений	15
Ситуация заказчика	15
Что запросить до начала	16
Рабочий алгоритм	17
Что передать заказчику	18
Граница ответственности	19
Как оценить стоимость	20
Учебный пример расчёта	21
Практическое задание	22
Как показать услугу в портфолио	23
Услуга 2. Редактирование фотографий	24
Ситуация заказчика	24
Что запросить до начала	25
Рабочий алгоритм	26
Что передать заказчику	27
Граница ответственности	28
Как оценить стоимость	29
Учебный пример расчёта	30
Практическое задание	31
Как показать услугу в портфолио	32
Услуга 3. Инфографика для объявлений	33
Ситуация заказчика	33
Что запросить до начала	34
Рабочий алгоритм	35
Что передать заказчику	36
Граница ответственности	37
Как оценить стоимость	38
Учебный пример расчёта	39
Практическое задание	40
Как показать услугу в портфолио	41
Услуга 4. Пакет объявлений для услуг	42
Ситуация заказчика	42
Что запросить до начала	43
Рабочий алгоритм	44
Что передать заказчику	45
Граница ответственности	46
Как оценить стоимость	47
Учебный пример расчёта	48

Практическое задание	49
Как показать услугу в портфолио	50
Услуга 5. Аудит объявлений	51
Ситуация заказчика	51
Что запросить до начала	52
Рабочий алгоритм	53
Что передать заказчику	54
Граница ответственности	55
Как оценить стоимость	56
Учебный пример расчёта	57
Практическое задание	58
Как показать услугу в портфолио	59
Услуга 6. Контент-план и обновление каталога	60
Ситуация заказчика	60
Что запросить до начала	61
Рабочий алгоритм	62
Что передать заказчику	63
Граница ответственности	64
Как оценить стоимость	65
Учебный пример расчёта	66
Практическое задание	67
Как показать услугу в портфолио	68
Услуга 7. Анализ конкурентов	69
Ситуация заказчика	69
Что запросить до начала	70
Рабочий алгоритм	71
Что передать заказчику	72
Граница ответственности	73
Как оценить стоимость	74
Учебный пример расчёта	75
Практическое задание	76
Как показать услугу в портфолио	77
Услуга 8. Скрипты ответов клиентам	78
Ситуация заказчика	78
Что запросить до начала	79
Рабочий алгоритм	80
Что передать заказчику	81
Граница ответственности	82
Как оценить стоимость	83
Учебный пример расчёта	84
Практическое задание	85
Как показать услугу в портфолио	86
Услуга 9. Организация лидов и отчётности	87
Ситуация заказчика	87
Что запросить до начала	88
Рабочий алгоритм	89
Что передать заказчику	90
Граница ответственности	91
Как оценить стоимость	92

Учебный пример расчёта	93
Практическое задание	94
Как показать услугу в портфолио	95
Услуга 10. Комплексное сопровождение	96
Ситуация заказчика	96
Что запросить до начала	97
Рабочий алгоритм	98
Что передать заказчику	99
Граница ответственности	100
Как оценить стоимость	101
Учебный пример расчёта	102
Практическое задание	103
Как показать услугу в портфолио	104
Часть III. Как найти первые заказы	105
Позиционирование	105
Конец ознакомительного фрагмента.	106

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на Авито в 2027 году

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

Как зарабатывать на Авито в 2027 году

*10 способов заработка: от оформления объявлений до продвижения товаров и услуг без
собственного магазина*

Практическое руководство • подготовлено в 2026 году

От автора

Авито — площадка, где встречаются продавцы, исполнители и покупатели. Но зарабатывать на ней можно не только продажей собственных вещей. Предпринимателям нужны люди, которые умеют готовить объявления, обрабатывать изображения, систематизировать ассортимент, отвечать на вопросы и оценивать результаты. Эта книга посвящена услугам для таких заказчиков.

Название «2027 год» означает период, на который рассчитан план применения книги, а не обещание предсказать будущие алгоритмы, тарифы и правила. Перед работой сверяйтесь с актуальными справками Авито, условиями своего тарифа и законодательством. Любые цены и расчёты ниже — учебные примеры, не гарантии дохода.

Главная идея: клиент платит не за «секреты продвижения», а за конкретный проверяемый результат. У каждого проекта должны быть исходные данные, границы ответственности, сроки, критерии приёмки и договорённость об оплате.

Как пользоваться книгой

Выберите одну услугу, а не все десять одновременно.

Прочитайте сценарий заказа и повторите его на учебном примере.

Соберите портфолио из демонстрационных работ с честной пометкой «учебный проект».

Проверяйте актуальные правила Авито до публикации.

Используйте шаблоны и 30-дневный план в конце книги.

Часть I. Рынок услуг вокруг Авито

Кому нужны ваши услуги

Частный продавец обычно размещает несколько объявлений и редко заказывает комплексную поддержку. Малый бизнес публикует десятки предложений, регулярно меняет цены и фотографии, отвечает на обращения, следит за качеством карточек. Именно повторяющиеся задачи дают возможность предложить пакет услуг. Отдельный сегмент — мастера и локальные сервисы: ремонт, перевозки, клининг, обучение, аренда.

Что считать результатом

Хорошее техническое задание описывает управляемый результат: «подготовить 15 черновиков объявлений по согласованной таблице», а не «обеспечить 100 продаж». Просмотры, контакты и сделки зависят от цены, спроса, сезона, репутации продавца и правил платформы. Исполнитель не контролирует все эти факторы.

Как проверить спрос

Откройте свежие вакансии и задания на фриланс-площадках, в профессиональных сообществах и в объявлениях об услугах. Зафиксируйте дату, формулировку задачи, требуемый опыт, бюджет и конкуренцию. Сравните не менее 20 реальных запросов за две недели. Не делайте вывод о спросе по одному успешному кейсу из соцсетей.

Границы допустимого

Не создавайте фиктивные отзывы и не покупайте искусственные просмотры.

Не публикуйте чужие фотографии без права использования.

Не маскируйте коммерческую рекламу под частную продажу.

Не просите у клиента пароль, если можно работать через предусмотренные платформой способы доступа.

Не обещайте обход модерации, блокировок и алгоритмов.

Не передавайте персональные данные покупателей сторонним ИИ-сервисам без законного основания и разрешения.

Часть II. Десять услуг: от запроса до результата

Услуга 1. Оформление объявлений

Ситуация заказчика

Магазин мебели хочет привести 18 предложений к единому стандарту.

Что запросить до начала

Таблица с товарами, ценами, реальными характеристиками, фотографиями и географией доставки.

Рабочий алгоритм

Сгруппируйте товары; выделите факты; напишите понятные заголовки; структурируйте описания; согласуйте один образец; подготовьте остальные.

Что передать заказчику

18 готовых текстов, таблица исходных данных, список вопросов заказчику.

Граница ответственности

Не придумывайте размеры, материалы, гарантию или наличие.

Как оценить стоимость

Оцените часы на подготовку, согласование, исполнение, проверку и правки. Умножьте на свою расчётную ставку, добавьте согласованные прямые расходы. Если исходные данные неполные, сначала предложите оплачиваемый аудит или пилот.

Учебный пример расчёта

10 часов $\times$ 650 #/час = 6 500 # условной стоимости работы. Это модель для тренировки расчётов а не рыночный тариф и не прогноз заработка.

Практическое задание

Создайте демонстрационный заказ по теме «оформление объявлений». Подготовьте бриф из 8 вопросов, один образец результата и чек-лист проверки из 6 пунктов. Отметьте работу как учебную.

Как показать услугу в портфолио

Оформите кейс в четыре блока: задача, исходные данные (без конфиденциальных сведений), выполненные действия, итоговые материалы. Не указывайте вымышленные показатели продаж.

Услуга 2. Редактирование фотографий

Ситуация заказчика

Мастер по ремонту техники прислал 30 неоднородных снимков.

Что запросить до начала

Оригиналы фотографий, разрешение на обработку, требования к цвету и допустимым правкам.

Рабочий алгоритм

Отберите резкие кадры; выровняйте экспозицию; обрежьте; подготовьте единый стиль; проверьте читаемость деталей.

Что передать заказчику

30 обработанных файлов и мини-инструкция по использованию.

Граница ответственности

Нельзя подменять реальное состояние товара и скрывать существенные дефекты.

Как оценить стоимость

Оцените часы на подготовку, согласование, исполнение, проверку и правки. Умножьте на свою расчётную ставку, добавьте согласованные прямые расходы. Если исходные данные неполные, сначала предложите оплачиваемый аудит или пилот.

Учебный пример расчёта

12 часов $\times$ 700 #/час = 8 400 # условной стоимости работы. Это модель для тренировки расчётов а не рыночный тариф и не прогноз заработка.

Практическое задание

Создайте демонстрационный заказ по теме «редактирование фотографий». Подготовьте бриф из 8 вопросов, один образец результата и чек-лист проверки из 6 пунктов. Отметьте работу как учебную.

Как показать услугу в портфолио

Оформите кейс в четыре блока: задача, исходные данные (без конфиденциальных сведений), выполненные действия, итоговые материалы. Не указывайте вымышленные показатели продаж.

Услуга 3. Инфографика для объявлений

Ситуация заказчика

Продавец детских столов хочет показать размеры и комплектацию на фото.

Что запросить до начала

Точные габариты, перечень комплектации, фотографии, фирменные цвета.

Рабочий алгоритм

Выберите 3–4 ключевых факта; создайте макет; проверьте текст на мобильном экране; согласуйте; экспортируйте.

Что передать заказчику

Комплект визуалов с источниками и перечнем подтверждённых фактов.

Граница ответственности

Не добавляйте вымышленные сертификаты и необоснованные превосходные степени.

Как оценить стоимость

Оцените часы на подготовку, согласование, исполнение, проверку и правки. Умножьте на свою расчётную ставку, добавьте согласованные прямые расходы. Если исходные данные неполные, сначала предложите оплачиваемый аудит или пилот.

Учебный пример расчёта

14 часов × 800 #/час = 11 200 # условной стоимости работы. Это модель для тренировки расчётов а не рыночный тариф и не прогноз заработка.

Практическое задание

Создайте демонстрационный заказ по теме «инфографика для объявлений». Подготовьте бриф из 8 вопросов, один образец результата и чек-лист проверки из 6 пунктов. Отметьте работу как учебную.

Как показать услугу в портфолио

Оформите кейс в четыре блока: задача, исходные данные (без конфиденциальных сведений), выполненные действия, итоговые материалы. Не указывайте вымышленные показатели продаж.

Услуга 4. Пакет объявлений для услуг

Ситуация заказчика

Бригада клининга работает в нескольких районах и предлагает разные услуги.

Что запросить до начала

Перечень услуг, реальные цены, районы, график, ограничения, фотографии работ с разрешением.

Рабочий алгоритм

Составьте матрицу «услуга—аудитория—условия»; подготовьте разные тексты без бессмысленных дублей; согласуйте формулировки.

Что передать заказчику

Пакет объявлений и таблица соответствия услуг.

Граница ответственности

Соблюдайте действующие правила дублирования и категорий.

Как оценить стоимость

Оцените часы на подготовку, согласование, исполнение, проверку и правки. Умножьте на свою расчётную ставку, добавьте согласованные прямые расходы. Если исходные данные неполные, сначала предложите оплачиваемый аудит или пилот.

Учебный пример расчёта

9 часов × 700 #/час = 6 300 # условной стоимости работы. Это модель для тренировки расчётов а не рыночный тариф и не прогноз заработка.

Практическое задание

Создайте демонстрационный заказ по теме «пакет объявлений для услуг». Подготовьте бриф из 8 вопросов, один образец результата и чек-лист проверки из 6 пунктов. Отметьте работу как учебную.

Как показать услугу в портфолио

Оформите кейс в четыре блока: задача, исходные данные (без конфиденциальных сведений), выполненные действия, итоговые материалы. Не указывайте вымышленные показатели продаж.

Услуга 5. Аудит объявлений

Ситуация заказчика

У продавца есть 25 опубликованных предложений, но он не понимает, что улучшить.

Что запросить до начала

Ссылки или выгрузка объявлений, цели бизнеса, доступная статистика за согласованный период.

Рабочий алгоритм

Проверьте заголовки, полноту данных, фото, ценовое позиционирование, ответы на вопросы; разделите проблемы по приоритету.

Что передать заказчику

Отчёт с 10–15 конкретными рекомендациями и планом проверки.

Граница ответственности

Не выдавайте корреляцию за доказанную причину низких продаж.

Как оценить стоимость

Оцените часы на подготовку, согласование, исполнение, проверку и правки. Умножьте на свою расчётную ставку, добавьте согласованные прямые расходы. Если исходные данные неполные, сначала предложите оплачиваемый аудит или пилот.

Учебный пример расчёта

8 часов × 900 #/час = 7 200 # условной стоимости работы. Это модель для тренировки расчётов а не рыночный тариф и не прогноз заработка.

Практическое задание

Создайте демонстрационный заказ по теме «аудит объявлений». Подготовьте бриф из 8 вопросов, один образец результата и чек-лист проверки из 6 пунктов. Отметьте работу как учебную.

Как показать услугу в портфолио

Оформите кейс в четыре блока: задача, исходные данные (без конфиденциальных сведений), выполненные действия, итоговые материалы. Не указывайте вымышленные показатели продаж.

Услуга 6. Контент-план и обновление каталога

Ситуация заказчика

Компания по аренде инструментов еженедельно меняет доступность позиций.

Что запросить до начала

Актуальный прайс, список доступных позиций, ответственный за подтверждение изменений.

Рабочий алгоритм

Создайте реестр объявлений; определите периодичность сверки; разработайте шаблон изменений и журнал версий.

Что передать заказчику

Контент-календарь на месяц, таблица обновлений, инструкция для сотрудника.

Граница ответственности

Не обновляйте цены и наличие без подтверждения клиента.

Как оценить стоимость

Оцените часы на подготовку, согласование, исполнение, проверку и правки. Умножьте на свою расчётную ставку, добавьте согласованные прямые расходы. Если исходные данные неполные, сначала предложите оплачиваемый аудит или пилот.

Учебный пример расчёта

7 часов × 650 #/час = 4 550 # условной стоимости работы. Это модель для тренировки расчётов а не рыночный тариф и не прогноз заработка.

Практическое задание

Создайте демонстрационный заказ по теме «контент-план и обновление каталога». Подготовьте бриф из 8 вопросов, один образец результата и чек-лист проверки из 6 пунктов. Отметьте работу как учебную.

Как показать услугу в портфолио

Оформите кейс в четыре блока: задача, исходные данные (без конфиденциальных сведений), выполненные действия, итоговые материалы. Не указывайте вымышленные показатели продаж.

Услуга 7. Анализ конкурентов

Ситуация заказчика

Мастерская хочет понять, как представить услуги по перетяжке мебели.

Что запросить до начала

Регион, перечень услуг, целевая аудитория, критерии сравнения.

Рабочий алгоритм

Выберите 15–20 открытых релевантных предложений; сравните диапазоны цен, структуру описаний и визуалы; сформулируйте гипотезы.

Что передать заказчику

Сравнительная таблица и 5 проверяемых гипотез.

Граница ответственности

Не копируйте чужие тексты и фотографии.

Как оценить стоимость

Оцените часы на подготовку, согласование, исполнение, проверку и правки. Умножьте на свою расчётную ставку, добавьте согласованные прямые расходы. Если исходные данные неполные, сначала предложите оплачиваемый аудит или пилот.

Учебный пример расчёта

10 часов $\times$ 800 #/час = 8 000 # условной стоимости работы. Это модель для тренировки расчётов а не рыночный тариф и не прогноз заработка.

Практическое задание

Создайте демонстрационный заказ по теме «анализ конкурентов». Подготовьте бриф из 8 вопросов, один образец результата и чек-лист проверки из 6 пунктов. Отметьте работу как учебную.

Как показать услугу в портфолио

Оформите кейс в четыре блока: задача, исходные данные (без конфиденциальных сведений), выполненные действия, итоговые материалы. Не указывайте вымышленные показатели продаж.

Услуга 8. Скрипты ответов клиентам

Ситуация заказчика

Магазин спортивного инвентаря получает похожие вопросы о доставке и размерах.

Что запросить до начала

Реальные условия оплаты, доставки, возврата, контакты и частые вопросы.

Рабочий алгоритм

Сгруппируйте вопросы; составьте короткие ответы; обозначьте случаи передачи менеджеру; проверьте тон.

Что передать заказчику

База из 25 ответов и карта эскалации сложных обращений.

Граница ответственности

Не давайте обещаний от имени бизнеса без согласования.

Как оценить стоимость

Оцените часы на подготовку, согласование, исполнение, проверку и правки. Умножьте на свою расчётную ставку, добавьте согласованные прямые расходы. Если исходные данные неполные, сначала предложите оплачиваемый аудит или пилот.

Учебный пример расчёта

8 часов × 700 #/час = 5 600 # условной стоимости работы. Это модель для тренировки расчётов а не рыночный тариф и не прогноз заработка.

Практическое задание

Создайте демонстрационный заказ по теме «скрипты ответов клиентам». Подготовьте бриф из 8 вопросов, один образец результата и чек-лист проверки из 6 пунктов. Отметьте работу как учебную.

Как показать услугу в портфолио

Оформите кейс в четыре блока: задача, исходные данные (без конфиденциальных сведений), выполненные действия, итоговые материалы. Не указывайте вымышленные показатели продаж.

Услуга 9. Организация лидов и отчётности

Ситуация заказчика

Небольшая компания теряет часть обращений при ручном учёте.

Что запросить до начала

Разрешённые данные, бизнес-процесс, роли сотрудников и политика хранения.

Рабочий алгоритм

Спроектируйте таблицу статусов; установите правила ввода; создайте еженедельный отчёт без избыточных персональных данных.

Что передать заказчику

Шаблон учёта обращений, инструкция, пример отчёта на вымышленных данных.

Граница ответственности

Соблюдайте правила обработки персональных данных и доступов.

Как оценить стоимость

Оцените часы на подготовку, согласование, исполнение, проверку и правки. Умножьте на свою расчётную ставку, добавьте согласованные прямые расходы. Если исходные данные неполные, сначала предложите оплачиваемый аудит или пилот.

Учебный пример расчёта

12 часов $\times$ 750 #/час = 9 000 # условной стоимости работы. Это модель для тренировки расчётов а не рыночный тариф и не прогноз заработка.

Практическое задание

Создайте демонстрационный заказ по теме «организация лидов и отчётности». Подготовьте бриф из 8 вопросов, один образец результата и чек-лист проверки из 6 пунктов. Отметьте работу как учебную.

Как показать услугу в портфолио

Оформите кейс в четыре блока: задача, исходные данные (без конфиденциальных сведений), выполненные действия, итоговые материалы. Не указывайте вымышленные показатели продаж.

Услуга 10. Комплексное сопровождение

Ситуация заказчика

Сервис по ремонту квартир хочет передать подрядчику часть работы с объявлениями.

Что запросить до начала

Список задач, полномочия, текущие материалы, календарь и лимит часов.

Рабочий алгоритм

Согласуйте ежемесячный пакет; настройте контроль качества; ведите журнал изменений; раз в неделю обсуждайте результаты.

Что передать заказчику

Регламент работы, еженедельные отчёты, реестр выполненных задач.

Граница ответственности

Не берите ответственность за продажи и показатели, которые не контролируете.

Как оценить стоимость

Оцените часы на подготовку, согласование, исполнение, проверку и правки. Умножьте на свою расчётную ставку, добавьте согласованные прямые расходы. Если исходные данные неполные, сначала предложите оплачиваемый аудит или пилот.

Учебный пример расчёта

18 часов × 850 #/час = 15 300 # условной стоимости работы. Это модель для тренировки расчётов а не рыночный тариф и не прогноз заработка.

Практическое задание

Создайте демонстрационный заказ по теме «комплексное сопровождение». Подготовьте бриф из 8 вопросов, один образец результата и чек-лист проверки из 6 пунктов. Отметьте работу как учебную.

Как показать услугу в портфолио

Оформите кейс в четыре блока: задача, исходные данные (без конфиденциальных сведений), выполненные действия, итоговые материалы. Не указывайте вымышленные показатели продаж.

Часть III. Как найти первые заказы

Позиционирование

Не пишите «сделаю всё на Авито». Сформулируйте предложение через результат: «Подготовлю 10 объявлений для каталога мебели по вашей таблице характеристик» или «Проведу аудит 20 объявлений и дам список исправлений». Узкая услуга понятнее заказчику и проще в оценке.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.