

“Можно ли продавать без сайта? Или 5 причин продавать на Авито уже сейчас”

Вести бизнес онлайн — одно из главных преимуществ 21 века. Еще никогда не было так просто начать собственное дело с минимальным бюджетом для старта проекта. Многие предприниматели ошибочно полагают, что запуск товара или услуги в сети требует огромных вложений и времени. На самом деле, достаточно иметь стоящий для рынка продукт с прогнозировано стабильным спросом, видение как подать его потребителю и платформу, где возможно это осуществить.

Собственный сайт лишь от части является необходимым элементом успеха. Простые посадочные страницы или “лендинги”, как их называют, создаются сегодня на бесплатных платформах за считанные дни. Тем не менее, если бизнес на ранних этапах не планирует создавать собственный сайт или находится в процессе ожидания запуска, это не повод не начинать “продавать себя” уже сейчас.

Авито, как прогрессивный сервис объявлений, дает возможность производителям, предпринимателям и фрилансерам предложить свои товары и услуги для широкого рынка потребителей. Это особенно важно в условиях кризиса, когда, по данным Finmap, 80% предпринимателей несут убытки и 29% решают переходить в онлайн-режим, а 25% работников переключаются на удаленную работу.

При таких условиях рынка создание собственной страницы на популярном сервисе Авито может значительно сократить потери продаж и помочь сделать первые шаги на пути к такому важному понятию как “узнаваемость бренда”.

5 весомых преимуществ продавать на Авито уже сегодня:

- 1) Возможность создать обложку собственной страницы. На ней будут отображаться название компании или личного бренда, контактные данные и уникальное предложение бизнеса.
- 2) Отзывы. Именно на их основе люди, как правило, делают выбор поставщика услуг и товаров. На созданной странице компании под названием фирмы Авито расположен рейтинг и отзывы покупателей, уже воспользовавшихся услугами данного поставщика, с которыми можно ознакомиться.

- 3) Строка для поиска по объявлениям магазина. После создания предпринимателем страницы своего бизнеса на Авито, любой потенциальный покупатель перешедший на данную страницу может ввести в строку поиска необходимый ему товар и проверить наличие конкретно у этого поставщика.
- 4) Виджеты с переходом на социальные сети компании. К примеру, мебельная компания, создавшая бизнес-страницу в Авито, имеет возможность разместить значки своих социальных сетей как Twitter, Facebook, Instagram или ВКонтакте в верхней части страницы. Так, при клике на любую из данных иконок, покупатель будет переходить на нужную ему социальную сеть для более подробного ознакомления с компанией, ее активностью и умением подать материал.
- 5) Возможность категоризации товаров. При прокрутке страницы любого магазина на Авито, прежде чем начать ознакамливаться со всей товарной линейкой, покупатель может выбрать нужную ему категорию. Так, владелец автозапчастей может разбить свои продукты на такие категории как запчасти и шины. В то время как магазин мебели может предложить на выбор до десятка категорий.

Эти универсальные и крайне важные возможности, представленные сервисом Авито, переключаются с функционалом собственного сайта или лендинга для любого бизнеса и могут в значительной степени избавить бизнесмена или фирму от необходимости верстки сайта на первых этапах.

За счет обложки фрилансер, маркетинговое агентство, мебельный магазин или магазин автозапчастей может создать красивую картинку собственных услуг. В то время как остальные опции значительно упрощают поиск для потребителя, будь то B2B или B2C формат продаж.

К тому же, запуск на подобном сервисе будет хорошим тестом для любого бизнеса на умение красиво оформлять визуальную составляющую, без которой в онлайн-среде трудно будет навязать конкуренцию. Такой мгновенный старт помогает без промедления начать собственное дело и учиться вести бизнес путем поиска собственной уникальности.