

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Продажа и установка сплит-систем на Авито

Гео: Новокузнецк + 100км

Дата среза: 17.06.2026

Площадка: Авито

Подготовлено для: ООО «Лайк Клима»

Оглавление

1. Резюме (Executive Summary)
 2. Методология исследования
 3. Общая картина конкурентной среды
 4. Типология конкурентов
 5. Профили ключевых конкурентов
 6. Слабые места и уязвимости конкурентов
 7. Конкурентные преимущества
 8. Выводы и рекомендации
-

1. Резюме

Проведённый анализ выдачи Авито по запросам на покупку и установку кондиционеров в Новокузнецке выявил уникальную рыночную ситуацию:

- Органическая выдача засорена объявлениями продавцов из других регионов (Москва, Уфа, Ростов-на-Дону), использующих агрессивное платное продвижение.
- Локальные игроки представлены крайне слабо. В городе работает лишь одна компания-конкурент с 1 объявлением и несколько частных мастеров без проработанного маркетинга.
- Прямой конкуренции в сегменте «местный магазин-компания» практически нет.

Ключевой вывод: Рынок Новокузнецка на Авито — это рынок недоверия и нереализованного спроса. У компании есть возможность занять пустующую нишу «Надёжной местной компании №1», противопоставив себя как иногородним дистрибьюторам, так и частным мастерам.

2. Методология исследования

Анализ проводился методом ручного мониторинга поисковой выдачи Авито.

Параметры сбора данных:

- Гео: Новокузнецк

- Ключевые запросы: «кондиционеры», «сплит-система», «установка кондиционеров», «купить кондиционер»
- Режимы просмотра:
 - «Сначала из выбранного города» (органическая выдача с учётом гео)
 - Общий поиск без фильтра (выдача с платным продвижением)

Критерии оценки конкурентов:

- Географическая привязка
- Тип продавца (магазин / частный мастер / дистрибьютор)
- Количество объявлений и отзывов
- Качество и структура контента
- Уникальное торговое предложение (УТП)

3. Общая картина конкурентной среды

Количественные показатели:

Показатель	Значение
Всего объявлений в выдаче (без фильтра)	130+
Объявлений от местных продавцов (Новокузнецк)	~10-15
Местных компаний-магазинов	1
Местных частных мастеров	4-5
Иногородних конкурентов с продвижением	10+

Ключевая аномалия:

При поиске без фильтра «Сначала из выбранного города» пользователь видит преимущественно объявления из Москвы, Уфы и Ростова-на-Дону. Это создаёт ложное впечатление насыщенного рынка. Реальная конкуренция среди местных игроков минимальна.

4. Типология конкурентов

Выделено четыре типа конкурентов, присутствующих в выдаче Новокузнецка:

Тип	Характеристика	Гео	Стратегия
-----	----------------	-----	-----------

Федеральные дистрибьюторы	Масс-постинг тысяч объявлений. Сбор лидов со всей РФ. Доставка ТК. Монтаж не оказывают или нанимают субподрядчиков.	Москва, МО	Максимальный охват, ставка на цену и «прямые поставки».
Региональные продавцы с продвижением	Продвигаются в регионы, где слабая конкуренция. Выглядят как местные, но при проверке находятся в другом городе.	Уфа, Ростов-на-Дону	Захват «бесхозных» регионов.
Местные частные мастера	Основной профиль — монтаж. Продажа кондиционеров — сопутствующая услуга. Слабый маркетинг.	Новокузнецк	Сарафанное радио, низкая цена.
Местная компания	Единственный конкурент-компания. Сильный оффер, но критически низкая заметность.	Новокузнецк	Ставка на качество и гарантию.

5. Профили ключевых конкурентов

5.1. Федеральные дистрибьюторы

Продавец	Отзывы	Объявления	Особенности
ZimaLetto	241	1264	Москва и МО. Масс-постинг. Продвигается в Новокузнецк.

Климатический Сезон	57	7076	Москва. Огромный объем публикаций. Шаблонный контент.
WOW КЛИМАТ	42	4	Москва. Меньше объем, но есть продвижение.

5.2. Региональные продавцы с продвижением

Продавец	Отзывы	Объявления	Гео	Особенности
Кондиционеры Уфа	95	12	Уфа	Продвигаются в Новокузнецк. Демпингуют по цене.
Кондиционеры Ростов (Шуваев Игорь)	71	18	Ростов-на -Дону	Основной профиль — установка. Продвигают 3 объявления.

5.3. Местные игроки (Новокузнецк)

Продавец	Тип	Отзывы	Объявления	Оценка
Ваш Владимир	Частный мастер	172	4	Высокое количество отзывов, но нет позиционирования как компании.
Muslim	Частный мастер	26	6	Слабый контент.
МАСТЕР-УНИВЕРСАЛ НК	Частный мастер	Н/Д	2	Продажа кондиционеров — неосновной профиль.

АБСОЛЮТ	Компания	Н/Д	1	Единственный прямой конкурент. Сильный текст, проработанный оффер, но минимальная заметность.
---------	----------	-----	---	---

6. Слабые места и уязвимости конкурентов

А. Иногородные продавцы (Федералы и Региональные)

- Размытая ответственность. Клиент покупает «кота в мешке». Доставка через ТК, гарантийный ремонт — сложный квест. Демонтаж/монтаж по гарантии, скорее всего, ляжет на плечи клиента.
- Отсутствие локального сервиса. Их монтаж — это поиск стороннего мастера в Новокузнецке. Риск несогласованной работы и потери гарантии.
- Низкое доверие. Объявления-пустышки с шаблонными текстами («каталог от дистрибьютора», странные партномера) выглядят ненадёжно.

Б. Местные мастера

- Низкое доверие как к продавцу. Клиент опасается «серой» техники, отсутствия официального чека и гарантии.
- Слабый маркетинг. Нет УТП, проработанного оффера, портфолио. Ставка исключительно на цену и факт «я установщик».
- Маленький ассортимент. Часто предлагают 1-2 бренда «под заказ», а не со склада.

В. Местная компания (АБСОЛЮТ)

- Критически низкая заметность. Всего 1 объявление. Компания практически невидима для клиентов без включения фильтра «Сначала из моего города».

7. Конкурентные преимущества

На основе анализа слабых мест конкурентов сформированы точки роста:

Преимущество	Описание	Удар по конкурентам
«Мы местные»	Магазин и склад в Новокузнецке. Своя сервисная бригада. Гарантийный ремонт с выездом.	Против иногородних: «Кто будет чинить проданный из Уфы кондиционер?»
«Мы — компания, а не мастер»	Официальный договор, чек, 5 лет гарантии с реальным сервисом.	Против частников: снимает страх «мастер пропадёт завтра».
Массированное присутствие	4 объявления — это уже в 4 раза больше, чем у единственной компании-конкурента.	Занять максимум места в выдаче «сначала из моего города».
Качество контента	Живые объявления с реальными фото, адресом, портфолио и призывом приехать.	Против масс-постинга: безликость vs доверие и открытость.

8. Выводы и рекомендации

1. Рынок Новокузнецка на Авито — открыт. Конкуренция с иногородними — кажущаяся. Клиент, ищущий гарантию и качественный монтаж, не имеет очевидного выбора.
2. Необходимо занять нишу «Надёжной местной компании №1». Позиционирование должно строиться на противопоставлении: «Мы здесь, мы отвечаем».
3. Рекомендуется наращивать количество объявлений. Создать отдельные публикации под:
 - Классические ON/OFF кондиционеры
 - Инверторные сплит-системы
 - Услугу «Установка под ключ»
 - Сервисное обслуживание и чистку
4. Включить платное продвижение с жёсткой геопривязкой к Новокузнецку. Это позволит вытеснить иногородних конкурентов из выдачи по городу.

Отчёт подготовлен на основе данных ручного мониторинга площадки Авито от 17.06.2026.