

Статьи по темам

Добро пожаловать в полный сборник моего опыта за последние 3 года!

Нажмите на интересующую тему в меню слева, чтобы увидеть примеры моих работ.

Если хотите такие же тексты, напишите мне:

→ В Телеграм: https://t.me/ira_copy_pirate

→ На почту: iraevseeva08@gmail.com

Сюда я буду добавлять новые статьи — это проще, чем обновлять портфолио на Тильде каждую неделю.

E-commerce

Статьи

Все статьи в e-commerce я писала для Авито. Бóльшая часть статей опубликована в блоге площадки. Если статья удалена с сайта, откроется её черновик в Google Docs. Почти все иллюстрации для статей я делаю сама из скринов — блюр и рамки выделения накладываю в Фигме.

[Как продавать на Авито: советы экспертов площадки](#)

[Как найти нишу для торговли на Авито в 2026 году — пошаговое руководство](#)

[Как использовать Авито для локальных продаж в своём городе](#)

[5 вредных привычек предпринимателей, которые приводят к хаосу в бизнес-процессах](#)

[Виды прибыли: как и зачем учитывать их в вашем бизнесе](#)

[Как продвигать товары на Авито: бесплатные и платные методы](#)

[Что могут продавать самозанятые на Авито: полное руководство](#)

[Как продавцам выжить на маркетплейсах: 4 способа от классифайда Авито](#)

[Для чего нужны распродажи и что они дают продавцам](#)

[Как участвовать в распродажах на Авито](#)

[Какой ассортимент пользуется спросом на распродажах](#)

[Как продавать сложное оборудование на Авито: советы опытных продавцов](#)

[4 способа продвигать оборудование на Авито](#)

[Какое видео добавить в объявление о продаже оборудования на Авито](#)

[Как не отпугнуть покупателей оборудования ценой](#)

[3 лучших момента, чтобы попросить клиента оставить отзыв, если продаёте оборудование](#)

[Что нужно для работы кафе быстрого питания: от закупки оборудования до поиска персонала](#)

[Какие бассейны продавать на Авито летом](#)

[Какие новогодние товары и гирлянды продавать на Авито](#)

[Каталог поставщиков в Авито Бизнес 360: как найти контрагентов быстро и просто](#)

[Как запросить коммерческое предложение: образец и инструкция](#)

Я также писала 3 статьи от Авито для сторонних сайтов: Cossa, Ресторановед и Деловой Петербург. Это была сложная работа: правки поступали сначала от редактора, проджекта и юриста Авито, а потом от всех тех же, но со стороны стороннего сайта. Но статьи вышли:

[Ресторановед — 3 способа, как рестораторам упростить закупки и работу с поставщиками в сезон](#)

[Деловой Петербург — Бизнес-активность в СЗФО глазами Авито Бизнес 360: что ищут МСП](#)

[Cossa — B2B без сложностей: удобный UX и сервисы для решения бизнес-задач](#)

Кейсы

Я писала кейсы для Авито. Площадка хотела привлечь больше производителей мебели. Для этого было решено написать кейсы об успехе действующих продавцов мебели на Авито. Авторам вроде меня давали контакт предпринимателя, мы созванивались и проводили интервью. Ни продавец, ни я не знали, в чём успех компании — я просто задавала вопросы на интервью и постепенно углублялась в тему, если получала хоть какую-то зацепку. Часто герои кейсов не могли дать метрики, которые подтвердили бы успех магазина из-за коммерческой тайны. Приходилось заменять их на процентные соотношения и абстрактные цифры. Но кейсы получились полезными.

[Как продавать новую и б/у мебель на Авито и увеличить средний чек заказа в 10 раз](#)

[40% заказов с Авито: как мебельная компания получает 70 продаж в месяц](#)

[Как получить с Авито 4 000 клиентов, продавая футболки](#) — герой кейса отказался подписывать очередное согласие на публикацию, поэтому кейс удалили с сайта, но у меня сохранился итоговый вариант в Гугл Доке

Ещё два кейса для Авито я писала по готовым наработкам:

[Как продавать промышленные насосы на Авито и получать до 10 млн выручки в месяц](#) — Кейс уже был опубликован в Инке. Чтобы не повторять материал, мы с редактором

сконцентрировались на пути предпринимателя на Авито, не описывая полностью её путь.

[Как работать с Авито и inSales, чтобы достойно конкурировать: кейс мебельной компании BunnyMebel](#) — Для этого кейса мне дали расшифровку интервью с героем кейса. Я выбрала всю полезную информацию и оформила её в виде конкретных советов по работе с площадкой.

Ещё один кейс я писала для Bidzaar:

[30% экономии и до 12 откликов на запрос: как «ВестКолл» перестроила закупки оборудования](#) — В качестве исходного материала мне дали расшифровку интервью с героем на 50 страниц. Я выбрала важную информацию и попросила эксперта прислать недостающие метрики.

Путешествия

Gate7 (небортовой журнал авиаперевозчика S7)

Статьи пишу в основном по источникам из интернета. Соблюдаю SEO-рекомендации от специалистов проекта, поэтому статьи регулярно попадают в ИИ-рекомендации Google.

[Что стоит знать туристу об этикете и негласных правилах в Турции](#)

[Заброшенные места Калининградской области: кирхи, замки и старые укрепления](#) — Для статьи нашла эксперта, чтобы собрать места, в которые туристы смогут попасть и безопасно посетить

[Гид по Калининграду: что посмотреть и куда сходить, если едете в первый раз](#) — Лично побывала во всех местах из статьи, сделала несколько фотографий для иллюстраций

[Правила въезда в Малайзию для россиян в 2026 году](#)

[Куда поехать в горы из Екатеринбурга: 8 маршрутов среди скал и лесов](#) — Статья попала в умную ленту Google Discover

[Правда или миф: разбираем 12 популярных утверждений об авиации](#) — Чтобы не повторять тему статьи «10 мифов об авиации», предложила добавить в статью необычные факты и цветное кодирование

[Правила въезда в Таджикистан для россиян в 2026 году](#) — Залезла в законы Таджикистана, чтобы разобраться в теме

Яндекс Путешествия

Я работала корреспондентом по Калининградской области: выезжала на места, сама фотографировала места для иллюстраций и писала статьи.

[Веломаршрут по Калининградской области «От косы до косы»: как подготовиться и что посмотреть](#) — Ради статьи проехала 80 км по балтийской велодорожке, остановилась

у каждой достопримечательности на пути, сделала фото и поговорила с сотрудниками. Чтобы читателю не пришлось перекапывать 20 000 символов в поисках нужной информации, я нарисовала [карту маршрута в Яндекс Картах](#). На ней отметила все достопримечательности и важную информацию по ним: историю, стоимость билетов, правила посещения, и прочее.

В первую неделю после публикации статья собрала 5 000 дочитываний и вышла в топ поисковой выдачи по запросу «балтийская велодорожка»: на первое место в Яндексе и на второе в Google.

[К8 СПА: обзор четырёхэтажного спа-комплекса в центре Калининграда](#) — Пошла в спа-центр в будний день в самое непопулярное время для посещений, чтобы сделать фото и узнать правила посещения. Фото в саунах получаются «замыленными» из-за пара — я улучшала их через нейросети.

[5 точек с топовым стритфудом из морепродуктов в Калининграде и области](#) — Побывала во всех ресторанах и нарисовала карту статьи.

[4 ресторана Калининграда в исторических зданиях](#) — Чтобы получить разрешение на использование исторических фото, нашла их правообладателей и связалась по почте и через ВКонтакте. Остальные фото в статье сделала сама, улучшила качество нейросетью.

[5 ресторанов Зеленоградска в исторических зданиях Кранца](#) — Заранее нашла старые фото каждого здания и сделала фото «из современности» в таком же ракурсе. Те фото, что не подошли, заменили снимками из Яндекс Карт.

[Нестрадающее Средневековье: 4 места в Калининградской области, которые перенесут вас в другую эпоху](#) — Единственная статья для Яндекс Путешествий, для которой я не делала фото и не посещала локации. Фотографии взяла из официальных групп мест и Яндекс Карт.

[Бюджетный Калининград: места в городе с чеком до 500 ₽](#) — Для статьи попросила всего три фото, остальные сделала сама. Места тоже отобрала сама.

Статьи с экспертами

[Авито — Что нужно для работы кафе быстрого питания: от закупки оборудования до поиска персонала](#) — Во вторник мне дали ТЗ по статье. Для статьи нужно было найти эксперта — владельца кафе быстрого питания. Дедлайн черновика — пятница. Я оставила запрос на Pressfeed, но никто не отозвался. В среду я написала примерно 15 владельцам кафе со своей личной страницы в ВК. Отозвалась Наталья — мы с ней договорились, что она даст мне комментарии утром четверга. В итоге черновик я сдала в пятницу, статья вышла вовремя.

[Авто.ру — Лишение прав за безалкогольное пиво: почему это возможно и что нужно знать водителям](#) — Искала технолога пищевой промышленности и врача-нарколога, чтобы дали свои комментарии. Начала с PressFeed, закончила в ВК.

[Авто.ру — Машина провалилась под землю: что делать и кто возместит ущерб](#) — Нашла юриста, чтобы дал комментарий по теме статьи.

[Gate7 — Заброшенные места Калининградской области: кирхи, замки и старые укрепления](#) — В Калининградской области много немецких «заброшек». Но часть из них закрыта для посещения, а к некоторым опасно ехать без сопровождающего. Я нашла эксперта — экскурсовода, которая возит туристические группы на заброшенные здания. Она подобрала доступные для посещения и безопасные «заброшки». Я собрала фактуру по истории места. Советы эксперта оформлены в статье цитатами.

[Точка Банк — Как предпринимателю формировать привычки, которые работают на бизнес](#) — Я нашла гештальт-терапевта, с которой созвонилась по видеосвязи и взяла интервью. На основе тезисов из интервью написала статью. Чтобы написать блок про привычки предпринимателей, оставила запрос на PressFeed. Мне пришлось отказать примерно 15 предпринимателям, потому что откликнулось слишком много людей.

[Точка Банк — Как сделать правильный пресс-релиз](#) — Через друзей вышла на начальника отдела внешних коммуникаций Мосгортура и взяла у неё комментарии для статьи.

[Unisender — Как сделать макет сайта в Figma](#) — Взяла интервью у дизайнера Ильи Поликарпова, пошагово создавала сайт в Фигме и делала скриншоты результатов.

[Мегамаркет — Рейтинг роботов-пылесосов](#) — Писала статью с экспертом — она мерчант с площадки. Собрали с ней рейтинг по трём номинациям: с хорошим соотношением цена/качество, для частного дома и для владельцев домашних животных.

Все SEO-статьи для Академии загородного строительства я писала тоже с экспертами. Мне давали контакт и тему статьи, я изучала информацию в открытых источниках и составляла список вопросов. Эти вопросы я задавала эксперту — во время звонка или в переписке, как было удобнее эксперту. Благодаря этому статьи получались глубокими, с личным опытом практикующих специалистов.

[Лучший материал для стен дома](#)

[Что входит в проект дома для строительства](#)

[Разработка проектной документации](#)

[Выбираем этажность частного дома](#)

[Обязанности, навыки и знания инженера-проектировщика](#)

Строительство

Я писала SEO-статьи для Академии загородного строительства. Академия закрылась, сайт недоступен, поэтому дам ссылки на черновики статей. В начале каждого документа — таблица с SEO-требованиями и скрины из сервисов.

Для каждого материала выделяли эксперта. Я созванивалась с ним или списывалась в мессенджере, проводила интервью и писала статью по тезисам эксперта. Потом приносила статью на вычитку эксперту и отработывала правки.

[Лучший материал для стен дома](#)

[Что входит в проект дома для строительства](#)

[Разработка проектной документации](#)

[Выбираем этажность частного дома](#)

[Обязанности, навыки и знания инженера-проектировщика](#)

Товары для сна

Я писала SEO-статьи для бренда товаров для сна «Орматек». SEO-требования были мягкими, но статьи нашли свою аудиторию.

[Как быстро уснуть при бессоннице](#) — Собрала 425 000 дочитываний

[Что делать, если не можешь уснуть: как справиться с бессонницей](#) — 72 000 дочитываний

[Что такое сон и почему снятся сны](#) — 43 000 дочитываний

Две статьи не вышли, но у меня остались черновики. В каждой статье я оставляла ТЗ для дизайнера по иллюстрациям и места, в которые их можно поставить. Красным выделены ТЗ для дизайнера, голубым — SEO-вхождения:

[В какой позе лучше спать](#)

[Что такое фазы сна](#)

Образование

Я писала сценарии для [YouTube-канала Швейцарского института Лозанны](#). Канал принадлежит институту, поэтому никаких острых тем мы брать не могли — только лайфхаки для учёбы, обзоры институтов, профориентация и биографии знаменитых людей. Вместе с «говорящей головой» раскрутили канал с 0 до 5 тыс. подписчиков на безопасных темах:

[Как учиться быстрее](#)

[Что делать после школы: учиться или работать?](#)

[Как перестать помогать коллегам](#)

[Как победить прокрастинацию и сделать учёбу увлекательной](#)

[Профессии будущего: прогноз на 2027 год](#)

[Самый простой тест на профориентацию от психолога](#)

[Кому и зачем нужна магистратура](#)

[Как поступить в швейцарский университет](#)

[Бакалавриат — это высшее образование?](#)

[Что лучше — очное или заочное обучение?](#)

[Сколько стоит бакалавриат в Европе?](#)

Биографии знаменитостей тоже набирали немало просмотров:

[Мари Кондо](#)

[Говард Хьюз](#)

[Опра Уинфри](#)

Чтобы привлечь больше подписчиков, я предложила рубрику о маркетинговых решениях больших компаний — например, с помощью каких трюков Coca-Cola пережила Великую Депрессию. Сначала истории выходили в виде постов, но позже мы начали адаптировать их под шортсы для канала. В среднем шортс из маркетинговой рубрики набирал 10 тыс. просмотров — при аудитории канала в 5 тыс. подписчиков.

[3 маркетинговых хода Starbucks](#) — Набрал 3 млн просмотров

[История продажи новой приставки Sega](#) — Залетел на 20 тыс. просмотров

[Уловка «Магазина на диване»](#)

[Как продвигали виски Dewar's](#)

[Как Томми Хилфигер стал знаменитым модельером](#)

[Как Sony заработали на провале](#)

[Генри Проктер и мыло "Ivory": начало успеха](#)

[Listerine: лекарство от псевдоболезни](#)

[Рил Дарби — самый успешный страховой агент](#)

[История сети магазинов Woolworth](#)

[Почему Генри Форд не брал на работу профессионалов](#)

Маркетинг

Марквиз

Сервис создания и интеграции квизов. Весь блог о маркетинге. Все статьи иллюстрировала скриншотами и скринкастами.

[Где и как найти клиентов без высоких затрат на маркетинг](#)

[ТОП-16 ИИ-сервисов для создания и дизайна сайтов в 2026](#) — Сгенерировала сайт или другой контент во всех сервисах из статьи. Статья настолько «зашла», что её актуализировали через год после публикации

[Яндекс Дзен: как успешно стартовать на площадке для контент-маркетинга в 2026](#)

[Как и где искать клиентов начинающему риелтору](#) — Нашла экспертов-риэлторов на PressFeed, чтобы получить комментарии по теме статьи

[6 лучших бесплатных генераторов QR-кодов в 2026](#) — Сгенерировала QR-коды во всех сервисах из статьи

[Как сгенерировать квиз, используя AI](#) — Статья-анонс новой функции на площадке: встроенного ИИ, который может генерировать квизы по запросу

[Что такое гайд: современные виды, форматы и подходы](#)

[Идеальный чек-лист: что это такое и как его составить](#) — Составила чек-листы в каждом сервисе для их создания

[Лидогенераторы: что это такое и как с их помощью собирать заявки](#)

[Инфлюенсеры: как с ними работать в 2026](#)

[Кастомизация: что это и почему она важна для бизнеса](#)

[Тестирование гипотез в маркетинге: какие методы и подходы сработают в 2025](#)

[Что необходимо учесть при заказе веб-сайта? Виды сайтов](#)

[Сторителлинг в маркетинге: как создать историю о своём деле. Примеры и техники](#)

[Позиционирование в маркетинге: стратегии, виды, этапы внедрения](#)

[Что такое насмотренность в digital и почему она важна](#)

[Контент-маркетинг с ИИ: как автоматизировать процессы с помощью искусственного интеллекта](#)

[Как составить портрет клиента: подробное пошаговое руководство](#)

[Квиз считает уровень счастья детей и собирает кандидатов в вожатые для МОСГОРТУРа](#) — Кейс МОСГОРТУРа по привлечению молодых вожатых с помощью квиза

[Сарафанное радио: лучший маркетолог — это ваш клиент. или как работает WOM в 2026](#)

Конверт (бывший блог Unisender)

[Гении рекламы XX века: топ-5 оригинальных решений](#)

[Как использовать вечнозелёный контент в маркетинге](#)

Swiss International Institute Lausanne

Я писала сценарии для YouTube-канала русскоязычного филиала Швейцарского Института Лозанны. Это канал института, поэтому никаких острых тем мы брать не могли — только образование, лайфхаки в учёбе, профориентация и биографии известных личностей (если в них не было алкогольной или наркозависимости).

Я предложила рубрику о маркетинговых решениях больших компаний — например, с помощью каких трюков Coca-Cola пережила Великую Депрессию. Сначала истории выходили как посты, но позже мы начали адаптировать их под формат шортсов для канала. В среднем шортс из маркетинговой рубрики набирал 10 тыс. просмотров — при аудитории канала в 5 тыс. подписчиков.

[3 маркетинговых хода Starbucks](#) — Набрал 3 млн просмотров

[История продажи новой приставки Sega](#) — Залетел на 20 тыс. просмотров

[Уловка «Магазина на диване»](#)

[Как продвигали виски Dewar's](#)

[Как Томми Хилфигер стал знаменитым модельером](#)

[Как Sony заработали на провале](#)

[Генри Проктер и мыло "Ivory": начало успеха](#)

[Listerine: лекарство от псевдоболести](#)

[Рил Дарби — самый успешный страховой агент](#)

[История сети магазинов Woolworth](#)

[Почему Генри Форд не брал на работу профессионалов](#)

Лайфстайл

[Unisender — Что делать, если клиент не отвечает](#) — Собрала советы коллег-фрилансеров и менеджеров

[Unisender — Топ-35 книг на один вечер для предпринимателя и digital-специалиста](#) — Отобрала книги по сценариям и количеству страниц

[Unisender — Как разблокировать профиль Авито](#)

ИИ и нейросети

[Марквиз — ТОП-16 ИИ-сервисов для создания и дизайна сайтов в 2026](#) — Написала промпт, зарегистрировалась во всех сервисах, сгенерировала сайт и сняла скринкаст лендинга.

[Марквиз — Как сгенерировать квиз, используя AI](#) — Статья-анонс новой функции на площадке: встроенного ИИ, который может генерировать квисы по запросу. Попробовала сгенерировать квиз, параллельно сделала скриншоты шагов для иллюстраций.

В2В-статьи

В2В-статьи для Авито рассчитаны на МСП (малых и средних предпринимателей). Они также рекламируют площадку или её инструменты, чтобы привлечь больше продавцов. В каждой статье есть форма на следующий этап воронки — консультацию с менеджером Авито.

[Как продавать на Авито: советы экспертов площадки](#)

[Как найти нишу для торговли на Авито в 2026 году — пошаговое руководство](#)

[Как использовать Авито для локальных продаж в своём городе](#)

[5 вредных привычек предпринимателей, которые приводят к хаосу в бизнес-процессах](#)

[Виды прибыли: как и зачем учитывать их в вашем бизнесе](#)

[Что могут продавать самозанятые на Авито: полное руководство](#)

[Как продавцам выжить на маркетплейсах: 4 способа от классифайда Авито](#)

[Для чего нужны распродажи и что они дают продавцам](#)

[Как участвовать в распродажах на Авито](#)

[Какой ассортимент пользуется спросом на распродажах](#)

[Как продавать сложное оборудование на Авито: советы опытных продавцов](#)

[4 способа продвигать оборудование на Авито](#)

[Какое видео добавить в объявление о продаже оборудования на Авито](#)

[Как не отпугнуть покупателей оборудования ценой](#)

[3 лучших момента, чтобы попросить клиента оставить отзыв, если продаёте оборудование](#)

[Что нужно для работы кафе быстрого питания: от закупки оборудования до поиска персонала](#)

[Каталог поставщиков в Авито Бизнес 360: как найти контрагентов быстро и просто](#)

[Как запросить коммерческое предложение: образец и инструкция](#)

В2В-статьи Авито для сторонних медиа тоже рекламируют площадку, но вместо формы в них ссылка лендинг, продающий консультацию менеджера Авито:

[Ресторановед — 3 способа, как рестораторам упростить закупки и работу с поставщиками в сезон](#)

[Деловой Петербург — Бизнес-активность в СЗФО глазами Авито Бизнес 360: что ищут МСП](#)

[Cossa — В2В без сложностей: удобный UX и сервисы для решения бизнес-задач](#)

Медиа Точка Банка «Предприниматель» (бывшая «Справочная») рассчитано на предпринимателей. Я написала две статьи, и обе с найденными экспертами:

[Как предпринимателю формировать привычки, которые работают на бизнес](#) — Я нашла гештальт-терапевта, с которой созвонилась по видеосвязи и взяла интервью. На основе тезисов из интервью написала статью. Чтобы написать блок про привычки предпринимателей, оставила запрос на PressFeed. Мне пришлось отказать примерно 15 предпринимателям, потому что откликнулось слишком много людей.

[Как сделать правильный пресс-релиз](#) — Через друзей вышла на начальника отдела внешних коммуникаций Мосгортур и взяла у неё комментарии для статьи.

Одна моя статья для блога Марквиза тоже рассчитана на предпринимателей из сферы недвижимости:

[Как и где искать клиентов начинающему риелтору](#) — Нашла экспертов-риелторов на PressFeed, чтобы получить комментарии по теме статьи

Продуктовые статьи

Все статьи, которые я пишу для Авито, продуктовые — они рекламируют площадку и её инструменты.

[Как продавать на Авито: советы экспертов площадки](#)

[Как найти нишу для торговли на Авито в 2026 году — пошаговое руководство](#)

[Как использовать Авито для локальных продаж в своём городе](#)

[5 вредных привычек предпринимателей, которые приводят к хаосу в бизнес-процессах](#)

[Виды прибыли: как и зачем учитывать их в вашем бизнесе](#)

[Как продвигать товары на Авито: бесплатные и платные методы](#)

[Что могут продавать самозанятые на Авито: полное руководство](#)

[Как продавцам выжить на маркетплейсах: 4 способа от классифайда Авито](#)

[Для чего нужны распродажи и что они дают продавцам](#)

[Как участвовать в распродажах на Авито](#)

[Какой ассортимент пользуется спросом на распродажах](#)

[Как продавать сложное оборудование на Авито: советы опытных продавцов](#)

[4 способа продвигать оборудование на Авито](#)

[Какое видео добавить в объявление о продаже оборудования на Авито](#)

[Как не отпугнуть покупателей оборудования ценой](#)

[3 лучших момента, чтобы попросить клиента оставить отзыв, если продаёте оборудование](#)

[Что нужно для работы кафе быстрого питания: от закупки оборудования до поиска персонала](#)

[Какие бассейны продавать на Авито летом](#)

[Какие новогодние товары и гирлянды продавать на Авито](#)

[Каталог поставщиков в Авито Бизнес 360: как найти контрагентов быстро и просто](#)

[Как запросить коммерческое предложение: образец и инструкция](#)

Для других проектов я тоже писала продуктовые статьи. Например, все мои статьи для блога Марквиза показывают возможности конструктора и рекламируют его:

<https://marquiz.ru/authors/ira-evseeva/>

Были и одиночные статьи для разных проектов.

[Gorenje — 7 мест в доме, которые можно больше не чистить руками](#) — Нативная статья для бренда Gorenje. В каждом блоке описаны ситуации, в которых полезен тот или иной пылесос бренда. Изначально тема была «5 мест, которые вы не сможете почистить обычным пылесосом» — и места из статьи: полки, оконные рамы, домашние животные... Словом, то, что обычно не чистят пылесосом. Я предложила поменять тему статьи, клиент согласился.

[Бизнес-центр ЭИР — Как выбрать локацию для офиса в Москве: самые важные параметры](#) — Нативная статья для продвижения нового бизнес-центра. Рекламирует бизнес-центр через пользу для инвестора.

Закон

[Контур — Неустойка за просрочку сдачи квартиры в 2026 году](#)

[Авто.ру — Налог с продажи машины для физических лиц: сколько, кто платит и когда](#)

[Авто.ру — Правила для мопедов и скутеров: где и со скольки лет можно на них ездить](#)

[Авто.ру — Штрафы за парковку на газоне и в зелёных зонах в 2025 году: сколько придётся заплатить и куда жаловаться](#)

[Авто.ру — Новый состав автомобильной аптечки: что добавилось и нужна ли она вообще](#)

[Авто.ру — Штраф с камер за отсутствие ОСАГО: ответы на главные вопросы](#)

[Авто.ру — Лишение прав за безалкогольное пиво: почему это возможно и что нужно знать водителям](#)

[Авто.ру — Машина провалилась под землю: что делать и кто возместит ущерб](#)

[Авто.ру — Можно ли купить машину на материнский капитал в 2026 году](#)

[Авто.ру — За что вашу машину могут эвакуировать: неочевидные причины](#)

Автотематика

Я писала статьи про автомобили для Авто.ру.

[Кто на рынке всех теплее: сравниваем списки «тёплых опций» в российских бестселлерах](#)

[Куда можно выехать на машине из России: таблица и условия](#)

[Наказание за сокрытие номеров вот-вот ужесточат: отвечаем на главные вопросы](#)

[«Синяя карта» вместо «зелёной»: ответы на важные вопросы о страховке для выезжающих](#)

[«Москвич 8»: 7 моделей, с которыми ему придётся конкурировать. Ценная инфографика](#)

[Как сообщить о нарушении ПДД онлайн: все способы и методы](#)

Остальные мои статьи в журнале больше касаются законов и ПДД, их можно посмотреть в моём профиле автора на Авто.ру:

<https://auto.ru/mag/author/irina-evseeva/>

Анонсы мероприятий

Весной 2026 я писала статьи-анонсы к акции «Хватамба» на Авито. Написала три статьи, которые последовательно отвечают на главные вопросы продавцов: зачем участвовать в акции, как участвовать и что продавать. Инфографики для последней статьи делала сама, по шаблону в Фигме:

[Для чего нужны распродажи и что они дают продавцам](#)

[Как участвовать в распродажах на Авито](#)

[Какой ассортимент пользуется спросом на распродажах](#)

Остальные статьи-анонсы не связаны друг с другом.

[Мегамаркет — Статья-превью к Чёрной пятнице для Мегамаркета](#) — Задача была срочная, поэтому статью со всеми иллюстрациями я написала за пару часов.

[Авито — Как продавать на Авито: советы экспертов площадки](#) — Статья-анонс конференции Авито «По делу» в 2026 году. Рассказываем читателю о полезных выступлениях на предыдущей конференции и предлагаем посетить мероприятие, чтобы получить такую же пользу.

Предпринимательство и бизнес

Статьи

[Авито — 5 вредных привычек предпринимателей, которые приводят к хаосу в бизнес-процессах](#) — Ошибки в бизнесе на Авито + реклама инструментов площадки, чтобы их избежать

[Авито — Виды прибыли: как и зачем учитывать их в вашем бизнесе](#) — Рассказываем предпринимателям, как и зачем считать прибыль

[Авито — Как продавцам выжить на маркетплейсах: 4 способа от классифайда Авито](#) — Рассказываем, как оптимизировать расходы на маркетплейсах

[Точка Банк — Как предпринимателю формировать привычки, которые работают на бизнес](#) — Инструкция для предпринимателей, как выработать новую привычку + обзор полезных привычек предпринимателей

[Точка Банк — Как сделать правильный пресс-релиз](#) — Инструкция, как написать пресс-релиз, выбрать СМИ для публикации и опубликовать его

[Unisender — Как разблокировать профиль Авито](#) — Разобралась, как разблокировать профиль на площадке в зависимости от сообщения, которое сайт выдаёт при авторизации

Кейсы

Я писала кейсы для Авито. Площадка хотела привлечь больше производителей мебели. Для этого было решено написать кейсы об успехе действующих продавцов мебели на Авито. Авторам вроде меня давали контакт предпринимателя, мы созванивались и проводили интервью. Ни продавец, ни я не знали, в чём успех компании — я просто задавала вопросы на интервью и постепенно углублялась в тему, если получала хоть какую-то зацепку. Часто герои кейсов не могли дать метрики, которые подтвердили бы успех магазина, из-за коммерческой тайны. Приходилось

заменять их на процентные соотношения и абстрактные цифры. Но кейсы получились полезными.

[Как продавать новую и б/у мебель на Авито и увеличить средний чек заказа в 10 раз](#)

[40% заказов с Авито: как мебельная компания получает 70 продаж в месяц](#)

[Как получить с Авито 4 000 клиентов, продавая футболки](#) — герой кейса отказался подписывать очередное согласие на публикацию, поэтому кейс удалили с сайта, но у меня сохранился итоговый вариант в Гугл Доке

Ещё два кейса для Авито я писала по готовым наработкам:

[Как продавать промышленные насосы на Авито и получать до 10 млн выручки в месяц](#) — Кейс уже был опубликован в Инке. Чтобы не повторять материал, мы с редактором сконцентрировались на пути предпринимателя на Авито, не описывая полностью её путь.

[Как работать с Авито и inSales, чтобы достойно конкурировать: кейс мебельной компании BunnyMebel](#) — Для этого кейса мне дали расшифровку интервью с героем кейса. Я выбрала всю полезную информацию и оформила её в виде конкретных советов по работе с площадкой.

Ещё один кейс я писала для Bidzaar:

[30% экономии и до 12 откликов на запрос: как «ВестКолл» перестроила закупки оборудования](#) — В качестве исходного материала мне дали расшифровку интервью с героем на 50 страниц. Я выбрала важную информацию и попросила эксперта прислать недостающие метрики.

Техника и IT

[Что такое микроразметка и как с ее помощью попасть в ИИ-обзоры](#) — Сама писала куски кода для иллюстрации. Картинку со страницей и кодом по разделам тоже сделала сама из скрина в Фигме.

[Как правильно настраивать профиль в антидетект-браузере: пошаговый гайд](#) — Скачала антидетект-браузер и прошла весь процесс настройки профиля. По ходу сделала скрины для иллюстраций.

[Тренды офферов: что зайдёт на День святого Валентина](#) — Искала тренды офферов к празднику по спай-сервисам.

[Мегамаркет — Рейтинг умных колонок](#) — Разобралась, по каким параметрам выбрать умную колонку, и собрала рейтинги в разных сценариях выбора: для умного дома, для детей и музыки.

[Мегамаркет — Рейтинг планшетов](#) — Дописывала статью за коллегой, он уходил из проекта. Собрала три рейтинга: по соотношению цена/качество, для игр и с клавиатурой. Модели отбирала по рейтингу, характеристикам и отзывам на площадке.

[Unisender — Мессенджер imo: что это за приложение, как пользоваться и почему становится популярным в России](#) — Установила мессенджер, чтобы разобраться в функциях.

[Unisender — Как поменять формат видео: топ-5 онлайн-сервисов](#) — Испытала все сервисы, чтобы написать статью.

[Unisender — Как восстановить удаленные файлы на компьютере](#) — Для скринов из Мака нашла коллегу с Макбуком и попросила её сделать скриншоты.

[Unisender — Как скачать видео из VK Видео](#)

[Unisender — Как проверить остаток мобильного трафика](#)

[Unisender — Как поменять формат файла](#)

[Unisender — Как сжать видео: проверенные и понятные способы для разных устройств](#)

[Unisender — Что делать, если телефон быстро разряжается](#)

Новости

[Unisender — проблемы с получением SMS от Telegram и WhatsApp*: как сохранить свой аккаунт и зарегистрировать новые](#) — Не просто рассказали, что происходит, но и показали, что делать, чтобы не потерять доступ к профилю или завести новый аккаунт

[Unisender — Блокировка WhatsApp* в России: что происходит с мессенджером и как сохранить свои данные](#) — Рассказали, что происходит, как не потерять данные, и какие есть альтернативы мессенджеру

Дизайн

[Unisender — Как сделать макет сайта в Figma](#) — Взяла интервью у дизайнера Ильи Поликарпова, пошагово создавала сайт в Фигме и делала скриншоты результатов

Бытовая техника

[Мегамаркет — Рейтинг воздухогрей](#) — Собрала рейтинги по трём сценариям: по соотношению цена/качество, для семьи более 3 человек и для «не кулинаров». Модели отбирала по рейтингу, характеристикам и отзывам на площадке.

[Мегамаркет — Рейтинг роботов-пылесосов](#) — Писала статью с экспертом — она мерчант с площадки. Собрали с ней рейтинг по трём номинациям: с хорошим соотношением цена/качество, для частного дома и для владельцев домашних животных.

[Мегамаркет — Рейтинг пылесосов для дома](#) — Статью удалили с сайта, поэтому даю ссылку на финал черновика. Собрала рейтинг пылесосов в трёх номинациях: недорогие, выгодные по соотношению цена/качество и вертикальные.

[Gorenje — 7 мест в доме, которые можно больше не чистить руками](#) — Нативная статья для бренда Gorenje. В каждом блоке описаны ситуации, в которых полезен тот или иной пылесос бренда.

Тексты для сайтов

[Сайт театра «Изюм»](#) — Писала весь текст на главной и страницах «Мастер-классы», «Мероприятия», «Шоу», «Зеркальные люди», «Аквагрим» — кроме кнопок в меню вверх. Бегущие строчки для каждой страницы тоже писала я — их нужно было подгонять под запросы аудитории и количество символов в каждой надписи.

UX-тексты для приложений

Какое-то время я работала внештатным UX-копирайтером в Яндекс Доставке. Я писала тексты для пушей, сторис, превью сторис, иконок на карте, постов в канале и статей. Удобно, что работать можно было сразу в макетах, чтобы видеть, как текст встанет в настоящий формат. Сложностей было несколько:

— Формулировки: я внештатник, поэтому об ограничениях в формулировках я узнавала в процессе работы.

— Ограничения по символам: на экране сторис, в превью или пуше нужно было уместить мысль в определённое количество символов.

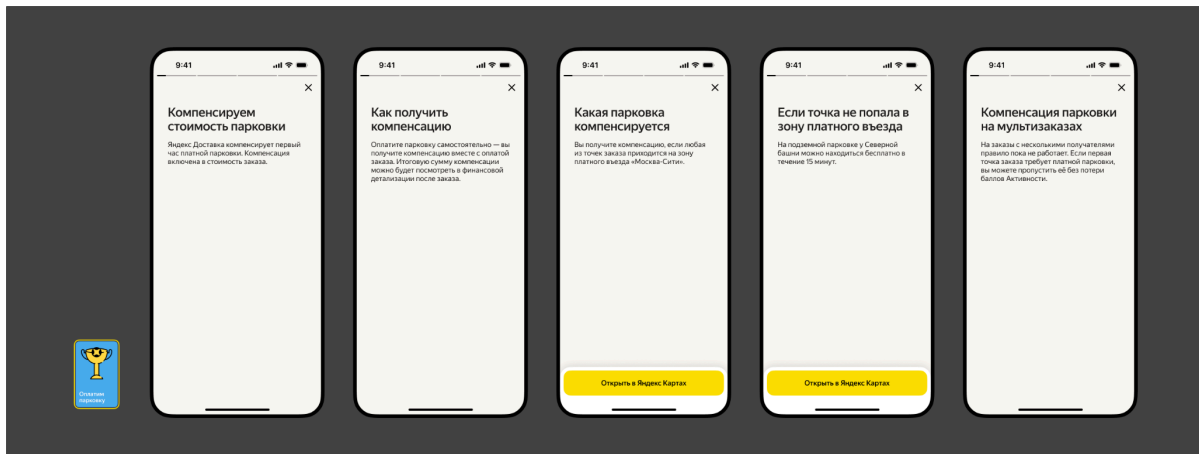
— Согласования: компания большая, поэтому часто ТЗ приходило от одного человека, работала я со вторым, а правки отработывала от третьего, четвёртого и пятого.

В каком-то смысле, работа над каждой задачей была коллективным брейн-штормом: я делала первоначальный вариант задачи по ТЗ. Затем приходило несколько человек из разных отделов (редакторы, проджекты, продакты, юристы), давали свои правки, я их постепенно отработывала в новых раундах. Так коллективно мы «вырубали форму»: правили формулировки, добавляли нужное и убирали лишнее.

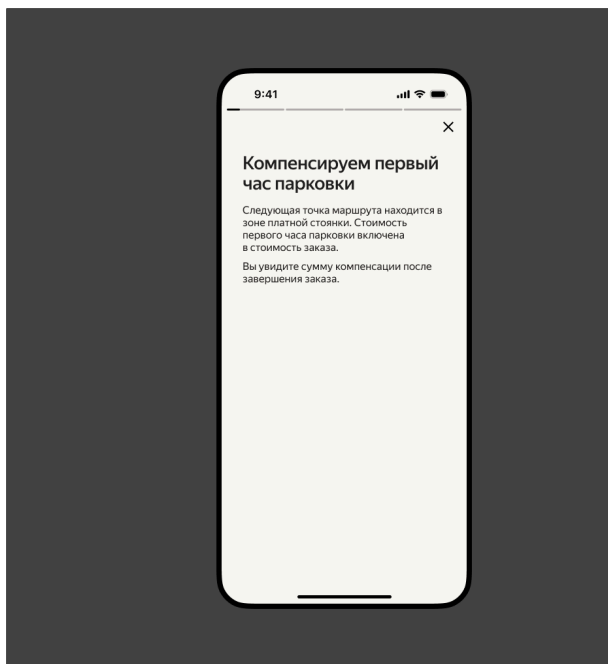
Например, мне дали задачу сделать сторис по компенсации платной парковки для курьеров. Сами курьеры знали, что компенсация есть, но как она работает, не понимали. Вот перечень вопросов курьеров из ТЗ:

«Мне выплатят их после завершения? Или мне нужно попросить деньги у клиента за парковку? А кто платит за это — Яндекс или клиент? Нужно ли мне писать в поддержку, чтобы получить эту компенсацию?»

По ТЗ предполагалось, что это будет отдельная сторис в приложении: курьер нажмёт на превью (синюю иконку) и просмотрит сторис. Нужно рассказать, какую парковку компенсирует сервис, как получить компенсацию, и работает ли правило с мультизаказами (на несколько точек). Первая итерация сторис выглядела так:



Но спустя 4 раунда правок оказалось, что это будет не отдельная сторис, как изначально писали в ТЗ — то есть, превью (синяя иконка слева) не нужна. Оказалось, что сторис будет автоматически появляться, если точка заказа находится в зоне платной стоянки — то есть, объяснять, где находятся платные стоянки, давать ссылку на карту и рассказывать про мультизаказы не нужно. В итоге мы уместили все смыслы в один экран:



Чаще всего мне давали задачи по каким-либо нововведениям в сервисе. О них и расскажу.

Мой район. В приложении была функция «Мой район»: курьер мог очертить зону на карте, в которой ему удобно работать. Если точки выдачи и получения заказа были внутри зоны, курьер получал заказ.

Функцию улучшили: на карте появились точки спроса — кафе и рестораны, в которых сейчас много заказов. Теперь можно настроить радиус «Моего района» и ставить точку на карте, вокруг которой этот радиус будет учитываться. Точкой можно выбрать кафе с высоким спросом или просто место на карте.

Чтобы рассказать курьерам, как это работает и где включить функцию, мы делали сторис. На момент выхода сторис дизайн ещё не определили до конца, поэтому варианта два:

[Сторис — Мой район](#)

Коммуникации для отточников. Некоторые курьеры делают паузу в работе и долго не заходят в приложение — их называют отточниками. Стояла задача напомнить им о приложении и привлечь обратно на линию. Для этого мы написали короткую сторис в один экран и два сообщения в ленту с пушами:

[Пуши, сообщение и сторис — Регулярные коммуникации для отточников](#)

ЯБайки. В приложении появился раздел «Аренда транспорта» — в нём курьеры могли арендовать Яндекс Байки и самокаты со скидкой. Но курьеры им не очень пользовались — не видели практической пользы.

Стояла задача рассказать курьерам, почему им выгодно арендовать ЯБайк, и как это сделать. Для этого мы написали сторис и сообщение с пушем:

[Пуш, сообщение и сторис — ЯБайки](#)

Шкала приоритета для Грузовых курьеров. Раньше у грузовых курьеров был показатель активности. Баллы активности начислялись за успешно выполненные заказы и соблюдение условий сервиса. Чем выше активность, тем больше заказов предлагали курьеру.

Показатель активности заменили на шкалу приоритета. Теперь за соблюдение условий сервиса и успешные заказы курьер двигался вправо, а за каждое нарушение — влево. Чем ближе курьер к правому краю шкалы, тем больше заказов ему предлагает приложение. Нужно было оповестить курьеров о нововведении. Для этого мы написали сторис и сообщение в ленте:

[Сторис и сообщение — Шкала приоритета для Грузового тарифа](#)

Пост для слабослышащих курьеров. В приложении Про есть режим для слабослышащих — в нём отключены звонки, вся коммуникация через чат, а поддержка обрабатывает обращения в первую очередь. И даже есть парк-партнёр, который помогает слабослышащим начать сотрудничество: помогают оформить самозанятость, предлагают аренду машины со скидкой и выплачивает бонусы.

Но слабослышащие об этом не знают. Задача была проинформировать больше слабослышащих, что они могут разносить заказы — для этого созданы все условия. Мы написали пост, который опубликовали в нескольких каналах:

[Пост — Слабослышащие](#)

Лидерборды. Иногда приложение проводит соревнование среди курьеров одного города. Курьеров разбивают по лигам исходя из среднего количества заказов и отслеживают, кто доставит больше заказов за соревновательную неделю. Если курьер попал в топ в своей лиге, ему начисляются баллы приоритета. Заказы предлагают сначала курьерам с высоким приоритетом, потом всем остальным.

Задача была рассказать о соревновании и его результатах. Для этого мы написали сторис, сообщения и пуши с общей информацией и для каждого исхода событий — начало новой недели, результаты дня, проигрыш и выигрыш:

[Пуши, сторис и сообщения — Лидерборды](#)

Обучение для курьеров. Самая объемная задача, над которой я работала в этом проекте — обновление обучающих сторис для курьеров. Это те уроки, которые смотрят курьеры, только установившие приложение. Прошло много времени с тех пор, как их обновляли в последний раз — часть информации устарела, фирменный стиль с тех пор изменился.

Работа была сложной, потому что в ней было задействовано много людей. Над ТЗ работали два человека из компании, правки поступали от двух редакторов и главы контентного отдела. Позже к обсуждению подключились юрист и продакт.

Эти сторис — первый рубеж коммуникации курьера с приложением. Поэтому мы очень долго работали над формулировками. При этом передать все смыслы нужно было в сжатом формате — по ТЗ было ограничение в 200 символов с пробелами на экран. Позже от него отказались, но всё равно на каждом экране сторис не больше 300 символов. Для сравнения — в этом абзаце 374 символа с пробелами.

Всего было семь уроков. В процессе работы второй урок полностью убрали:

[Финальные версии уроков](#)

Недвижимость

[Как выбрать локацию для офиса в Москве: самые важные параметры](#) — Нативная статья для продвижения нового бизнес-центра