

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · АРЕНДА

Реклама аренды мотоциклов в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, июль 2026 · вся Россия

40 039

показов в месяц — спрос по семантике плана

69 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 22 ₽

2 755–7 347 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

189 544 ₽

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

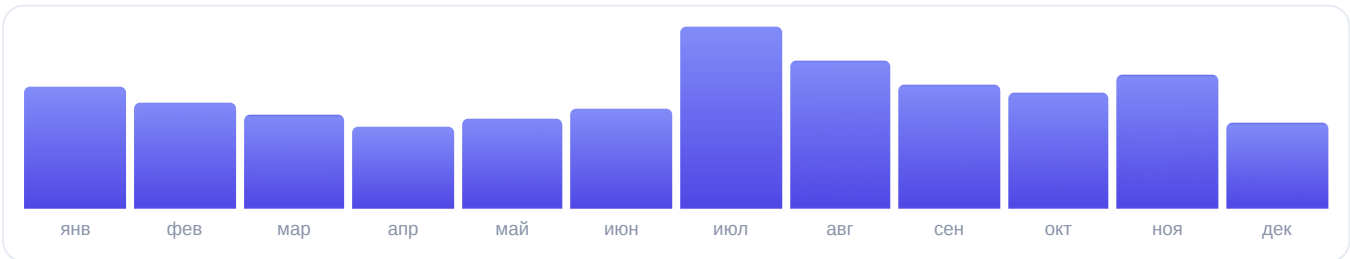
Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	kdirect.ru/reklama/reklama-arenda-motociklov-2
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
прокат мотоциклов	17 315	108–118
аренда мотоциклов	16 945	166–182
прокат байков	1 455	83–85
байк в аренду	1 397	151–183
аренда байка Пхукет	618	342–345
мотоцикл напрокат	614	164
bike rental	387	499
аренда мотоцикла на сутки	280	258
аренда мотобайков	188	154
rent a bike	147	684
взять мотоцикл напрокат	136	57
аренда мотоцикла Пхукет	92	425
аренда мотоцикла цена	84	41
motorbike rental	65	137
scooter rental	44	58
аренда байка отзывы	33	26–43
аренда мотоцикла на неделю	31	522
аренда мотоцикла на Пхукете	29	424
motorcycle rental	28	112
взять в аренду байк Пхукет	23	7 026

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 42 041, февраль — 36 836, март — 32 832, апрель — 28 428, май — 31 230, июнь — 34 834, июль — 62 861, август — 51 250, сентябрь — 43 242, октябрь — 40 039, ноябрь — 46 445, декабрь — 30 430 показов.

● Сколько это стоит

69 ₽

цена клика при полном охвате

4 408 ₽

цена обращения
оценка до запуска

379 088 ₽

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	35%	22	5 106
РСЯ	55%	7	3 479
Ретаргетинг	10%	13	4 408

Цена обращения в строке посчитана по своему каналу — складывать столбец нельзя.

● Сценарии бюджета что получится при разных суммах

БЮДЖЕТ, ₽ /МЕС	ОБРАЩЕНИЙ/МЕС	ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ	КАМПАНИЙ	ОБЪЯВЛЕНИЙ
3 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
5 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
8 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
13 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
20 000	5	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
33 000	7	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
53 000	12	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
86 000	19	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
138 000	31	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 4 408 ₽ (оценка). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 189 544 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Аренда мотоцикла на Пхукете горячий

Кто: Туристы и путешественники на Пхукете, которые хотят арендовать мотоцикл (байк) для самостоятельных поездок. Ищут конкретные предложения: цены, условия, контакты проката.

Что мешает: Нужен надежный транспорт для поездок по острову, хотят гибкость и свободу, не хотят зависеть от такси. Беспокоятся о качестве мотоцикла, залоге, доставке.

О чём говорить: Аренда мотоциклов на Пхукете с бесплатной доставкой к отелю. Прозрачные цены, без скрытых комиссий. Реальные модели, бронь через мессенджер.

Аренда скутера на Пхукете горячий

Кто: Туристы, которые ищут легкий и дешевый транспорт — скутер (мопед) для поездок по пляжам. Часто новички, не уверенные в вождении мотоцикла.

Что мешает: Хотят недорогой и простой в управлении транспорт, чтобы объезжать пляжи и достопримечательности. Переживают о правах, наличии скутеров, условиях аренды.

О чём говорить: Прокат скутеров на Пхукете — отличный вариант для легких поездок. Доставка к отелю, полная страховка, скутеры в хорошем состоянии. Выбирайте модель онлайн.

Информация об аренде мотоцикла на Пхукете тёплый

Кто: Туристы, которые еще не решили, но изучают вопрос: нужны ли права, какой залог, что нужно для аренды. Ищут статьи, гайды, отзывы.

Что мешает: Неуверенность в правилах, опасения по поводу штрафов, страховки, качества дорог. Хотят получить полную информацию перед принятием решения.

О чём говорить: Все, что нужно знать об аренде мотоцикла на Пхукете: права, залог, страховка. А также выгодные предложения с доставкой к отелю.

Транспорт на Пхукете: альтернатива такси холодный

Кто: Туристы, которые устали от дорогих такси и ищут экономичный вариант передвижения. Могут рассматривать аренду, но пока не уверены.

Что мешает: Высокие цены на такси, неудобство общественного транспорта, желание сэкономить и быть мобильными.

О чём говорить: Дешевый транспорт на Пхукете — аренда скутера или мотоцикла с доставкой. Экономьте на такси и путешествуйте свободно.

● Как вести кампании в этой тематике

Стартовая стратегия

Максимум кликов

Целевая стратегия

Максимум конверсий

Когда переключаться

Когда кампания набирает 10 конверсии в неделю и держит их две недели подряд — алгоритму хватает данных, и стратегию переводят на «Максимум конверсий».

Каналы

Поиск, РСЯ и ретаргетинг — одной кампанией

■ Что отсекаем минус-словами

такси

самокат

электросамокат

купить

продажа

ремонт

обслуживание

запчасти

своими

руками

инструкция

бесплатно

вакансия

работа

обучение

курсы

скачать

приложение

автомобиль

машина

трансфер

велосипед

своими руками

магазин

как сделать

diy

форум

сервис

техосмотр

доставка

■ Слова, которыми кампании разводят между собой

Разновидности товара разносят по отдельным группам, чтобы объявление отвечало запросу точно: в своей группе такое слово — минус, в соседней — главное слово.

скутер

мопед

Спрос и продвижение аренды мотоциклов: сколько ищут и как гуляет сезон

По всей России аренду мотоциклов ищут 40 039 раз в месяц — столько показов собирает поиск, и 2 002 из них заканчиваются кликом. Спрос держится на двух формулировках: «прокат мотоциклов» — 17 315 показов в месяц, «аренда мотоциклов» — 16 945. Всё остальное — хвост:

- «прокат байков» — 1 455 показов;
- «байк в аренду» — 1 397;
- «мотоцикл напрокат» — 614;
- «аренда мотоцикла на сутки» — 280;
- «аренда мотобайков» — 188. Часть спроса приходит на латинице: «bike rental» — 387 показов, «rent a bike» — 147, «motorbike rental» — 65, «scooter rental» — 44. Так ищут прокат те, кто уже на месте отдыха и пишет на языке страны. Хвост короткий, но ставка входа в аукцион там выше: у «rent a bike» просят 684 ₽, у «bike rental» — 499 ₽, у запроса «аренда байка Пхукет» — 342–345 ₽. Списывается меньше, чем просят, но конкуренция за запросы видна по самим ставкам. Сезон в аренде мотоциклов неровный. В июле, к которому относятся числа, спрос идёт с коэффициентом 1,57 к среднему за год — 62 861 показ против 28 428 в апреле, самом слабом месяце с коэффициентом 0,71. Осенью спрос выше среднего: ноябрь — 1,16, сентябрь — 1,08. В декабре спрос падает до 0,76. Кампания, запущенная в апреле, при том же бюджете увидит вдвое меньше показов, чем июльская, и судить по ней о тематике нельзя.

Сколько стоит реклама аренды мотоциклов: клик, заявка и бюджет на обучение

Цена клика в аренде мотоциклов — 69 ₽ при полном охвате, когда кампания забирает весь доступный спрос. Цена обращения — 4 408 ₽, это оценка до запуска; вилка прогноза — 2 755–7 347 ₽. Границы вилки — разброс прогноза, а не оценка того, насколько хорошо выстроен ваш прокат. Дальше начинается арифметика обучения. Автоматической стратегии, которая сама управляет ставками, нужно 10 конверсий в неделю — при цене обращения 4 408 ₽ это 44 080 ₽ в неделю. Месячный бюджет обучения — 189 544 ₽, бюджет с запасом — 379 088 ₽ в месяц. Что бывает при меньших суммах, видно по прогнозу заявок: 3 000 ₽ в месяц дают 1 обращение, 33 000 ₽ — 7 обращений, 138 000 ₽ — 7,3 обращения в неделю и 31 обращение в месяц. Всё это ниже рабочего порога: пока кампания не наберёт 10 конверсий в неделю, автоматика работает неточно, и заявки выходят дороже расчётных. Ещё одно число для планирования — ёмкость поиска: 138 138 ₽ в месяц при цене клика 69 ₽. Больше поиск в аренде мотоциклов не отдаст, сколько ни поднимай ставки.

Как настроить Яндекс Директ для аренды мотоциклов: каналы и структура

При рабочем бюджете каналы делят деньги так: Поиск — 35%, РСЯ (рекламная сеть Яндекса, показы на сайтах-партнёрах по поведению, а не по запросу) — 55%, ретаргетинг — 10%. Все три идут одной кампанией. Поиск забирает тех, кто уже печатает «прокат мотоциклов» или «аренда мотоциклов». РСЯ — тех, кто подходит по поведению, но слов ещё не написал; в аренде мотоциклов на неё уходит больше половины бюджета, потому что поисковый спрос невелик: его ёмкость 138 138 ₽ в месяц. Когда поиск исчерпан, дальше наращивают охват, а не ставки. Ретаргетинг возвращает тех, кто смотрел модели и ушёл. При бюджете ниже порога кампания остаётся одна: только Поиск, два сегмента, два объявления. Деньги концентрируют на самом горячем спросе, чтобы кампания набрала статистику. Автоподбор в поиске не

целевыми и оставьте только запросы, которые описывают прокат. Старт — стратегия «Максимум кликов»: она собирает данные о том, кто кликает по объявлению. Когда кампания набирает 10 конверсий в неделю и держит их две недели подряд, её переводят на «Максимум конверсий».

Как продавать аренду мотоциклов через Яндекс Директ: запросы и объявления

Ядро собирается из пяти-шести формулировок: «прокат мотоциклов», «аренда мотоциклов», «байк в аренду», «мотоцикл напрокат», «аренда мотоцикла на сутки», «аренда мотобайков». К ним добавляют латиницу — «bike rental», «motorbike rental», «rent a bike». Отсекается всё, что не про прокат:

- «купить», «продажа» — человек ищет мотоцикл в собственность;
- «ремонт», «запчасти», «обслуживание», «тюнинг» — сервисный спрос;
- «права», «страховка», «инструкция» — информационный спрос, брони не будет;
- «такси», «трансфер», «общественный транспорт», «аренда авто» — другой способ передвижения;
- «вакансия», «работа», «обучение», «курсы» — не клиент;
- «бесплатно», «своими руками», «форум» — тем более не клиент. Отдельная история — запросы про рекламу на самом мотоцикле: «наклейкой», «официально». Человек ищет, как брендировать технику или во сколько это обойдётся, а не где взять мотоцикл напрокат; в кампании проката такие фразы вычитают. «Скутер» и «мопед» — соседний спрос, а не мусор. Клиент тот же, но техника другая, и объявление про мотоцикл ему не отвечает. Такие запросы выносят отдельной группой со своими объявлениями и вычитают из мотоциклетной группы. А вот «права» и «страховку» из объявления не убирают: в поиске их отсекают, но возражение остаётся, и ответ на него идёт в текст.

Что писать в объявлениях про аренду мотоциклов

Объявление про аренду мотоциклов отвечает на конкретный страх, а не перечисляет модели. Работают пять углов:

- горячий спрос: доставка к отелю — снимает главное возражение тех, кто ищет транспорт сразу по приезду;
- прозрачность: фиксированная цена без скрытых комиссий — на этом сходятся почти все сегменты, от новичков до тех, кто уже обжигался на залоге;
- новичкам: страховка включена и понятные условия — закрывает вопрос про права и залог;
- экономия: сравнение с такси и трансфером — «не ждать машину и не платить за каждую поездку»; сами запросы про такси вычитаются, а боль остаётся;
- скорость: бронь в мессенджере за пару сообщений, без форм и звонков. Заголовок пишут с темой и местом: «Аренда мотоцикла на Пхукете — доставка к отелю». Тем, кто ещё изучает правила и залог, тот же оффер показывают на втором экране — после ответа про документы. Холодной аудитории, которая ищет альтернативу такси, сначала показывают цену поездки на день, и только потом условия аренды.

Что измерять в рекламе аренды мотоциклов

Заявка в прокате — это бронь: сообщение в мессенджере, звонок, заполненная форма. Пока на сайте не стоит цель хотя бы на одно из действий, цена обращения 4 408 ₽ остаётся оценкой до запуска, и сравнивать её не с чем. Счётчик на бронь превращает прогноз в измерение. Дальше считают три вещи:

- цену обращения и её отклонение от вилки 2 755–7 347 ₽;
- долю рекламных расходов в выручке: ориентир — 10%, предел — 50%, выше реклама съедает маржу;
- цену обращения по каналам отдельно: в сетях она оценивается в 5 730 ₽, и если поиск даёт дешевле, перекос бюджета виден сразу. Кампанию не останавливают раньше, чем наберётся 10 конверсий в неделю: до этого решения принимаются по шуму. И не судят об аренде мотоциклов по первому месяцу:

в июле спрос идёт с коэффициентом 1,57, в апреле — 0,71, и одна и та же кампания в разные месяцы выглядит по-разному.

Типичные ошибки: аренда мотоциклов

- Судить о цене клика по ставкам входа в аукцион: у «аренда мотоцикла цена» просят 41 ₽ за вход, а клик при полном охвате стоит 69 ₽ — это разные величины.
- Останавливать кампанию до того, как она набрала 10 конверсий в неделю: при цене обращения 4 408 ₽ это 44 080 ₽ в неделю, раньше алгоритм не обучен и заявки дороже.
- Стартовать с 3 000–33 000 ₽ в месяц и ждать потока обращений: прогноз 1–7 заявок в месяц, бюджет ниже рабочего порога.
- Не вычитать «купить», «ремонт», «права», «такси» — и платить за людей, которым нужен мотоцикл в собственность или справка о документах.
- Принимать оценку за замер: пока на бронь не стоит цель, цена обращения 4 408 ₽ — прогноз, а не факт, и вилка 2 755–7 347 ₽ остаётся открытой.

Чек-лист перед запуском

1. Поставить цель на бронь — сообщение в мессенджере, звонок или форму — до запуска кампании.
2. Собрать ядро из «прокат мотоциклов», «аренда мотоциклов», «байк в аренду», «мотоцикл напрокат» и вычесть «купить», «ремонт», «запчасти», «права», «вакансия».
3. Ограничить категории автоподбора целевыми запросами: отключить автоподбор нельзя, сузить можно.
4. Вынести «скутер» и «мопед» в отдельную группу со своими объявлениями, а из мотоциклетной группы их вычесть.
5. Запустить на «Максимум кликов» с бюджетом от 44 080 ₽ в неделю и перевести на «Максимум конверсий», когда кампания держит 10 конверсий в неделю две недели подряд.

Как продавать аренду мотоциклов через Яндекс Директ?

Одной кампанией на Поиск, РСЯ и ретаргетинг: при рабочем бюджете на поиск уходит 35%, на сети 55%, на возврат ушедших 10%. Поиск берёт горячие запросы — «прокат мотоциклов» даёт 17 315 показов в месяц, «аренда мотоциклов» — 16 945.

С чего начать продвижение аренды мотоциклов?

С бюджета, при котором автоматика обучается: 44 080 ₽ в неделю, или 189 544 ₽ в месяц, и с цели на бронь. Меньше порога кампания собирает 1–7 заявок в месяц и не выходит из обучения.

Как рекламировать аренду мотоциклов, если бюджет небольшой?

Небольшая сумма работает как тест: 33 000 ₽ в месяц дают прогноз 7 обращений, 138 000 ₽ — 7,3 обращения в неделю. До 189 544 ₽ в месяц реклама остаётся ниже рабочего порога, и заявки выходят дороже расчётных 4 408 ₽.

Сколько стоит реклама аренды мотоциклов?

Клик — 69 ₽ при полном охвате, обращение — 4 408 ₽ по оценке до запуска, вилка 2 755–7 347 ₽. Обучение автостратегии — 44 080 ₽ в неделю, 189 544 ₽ в месяц.

Как продвинуть аренду мотоциклов в интернете, когда поиск исчерпан?

Поисковый спрос упирается в 138 138 ₽ в месяц при цене клика 69 ₽. Дальше растут охватом: в сетях цена обращения оценивается в 5 730 ₽, и на них в рабочем распределении уходит 55% бюджета.

Когда переводить кампанию на «Максимум конверсий»?

Когда она держит 10 конверсий в неделю две недели подряд — при цене обращения 4 408 ₽ это 44 080 ₽ в неделю. Раньше алгоритму не хватает данных, и стратегия не даёт прироста.

Посчитаем то же самое по вашему сайту — бесплатно

Платформа разберёт сайт, соберёт запросы, покажет цену обращения в вашем городе за пару минут: kdirect.ru/start

Вопросы — +7 (495) 988-09-08, kupiloslova.ru.

Числа взяты из медиаплана, собранного платформой KDirect по сайту в тематике «аренда мотоциклов», и обезличены: имени рекламодателя, адреса сайта и цен на товары в разборе нет. Прогноз ориентировочный — точную цену обращения показывает первый месяц работы кампании по Яндекс Метрике.