

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · АВТОСЕРВИС

Реклама автосервиса в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, август 2026 · Москва

29 892

показов в месяц — ёмкость спроса

57 ₽

цена клика по прогнозу Яндекса

4 424–10 246 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

66 091 ₽

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	https://kdirect.ru/reklama/reklama-avtoservis-moskva
Регион разбора	Москва

Как ищут: запросы и цена клика

прогноз Яндекса

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	ЦЕНА КЛИКА, ₽
замена сцепления	12 938	677–860
замена амортизаторов	9 899	596–904
замена сайлентблоков	8 621	427–569
замена цепи ГРМ	7 725	591–731
автослесарь	3 426	159–164
замена порогов	2 631	446–553
замена шаровой опоры	2 550	519–712
кузовные работы	1 873	435–446
слесарные работы	1 513	159–168
ремонт подвески	1 307	791–891
замена рычагов подвески	940	440–834
кузовной ремонт автомобиля	832	679–748
ремонт ходовой	681	569–1 101
замена стоек амортизаторов	616	416–609
локальная покраска автомобиля	579	450–557
замена поршневых колец	471	344–490
ремонт тормозной системы	374	592–662
стапель кузовной	351	222–286
авто не заводится	351	439–461
замена порогов цена	308	420–420

Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 19 131, февраль — 23 017, март — 34 376, апрель — 31 088, май — 28 098, июнь — 26 604, июль — 43 343, август — 37 963, сентябрь — 28 995, октябрь — 31 984, ноябрь — 28 995, декабрь — 20 327 показов.

Сколько это стоит

57 ₽
цена клика

6 711 ₽
цена обращения
оценка до запуска

132 182 ₽
бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	100%	57	3 500

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	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
5 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
7 000	5	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
11 000	7	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
16 000	10	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
24 000	16	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
37 000	24	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
56 000	37	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
66 000	43	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
85 000	56	Кампания наберёт данные	1	4

Расчёт по цене обращения 1 537 ₽ (отраслевой бенчмарк — ориентировочно). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 66 091 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Ремонт после ДТП горячий

Кто: Участники аварий, которым срочно нужно восстановить автомобиль

Что мешает: Автомобиль разбит, нужно быстрое и качественное восстановление под ключ, взаимодействие со страховой

О чём говорить: Ремонт после ДТП любой сложности: от стапельных работ до покраски. Работаем со страховыми, помогаем с оформлением, минимальные сроки.

Замена масла горячий

Кто: Автовладельцы, нуждающиеся в плановой замене масла или срочном обслуживании

Что мешает: Нужна быстрая и недорогая замена масла без очередей, с качественными материалами

О чём говорить: Замена масла с вашим материалом или нашим. Быстро, прозрачно, с персональным менеджером. Скидка при записи онлайн.

Компьютерная диагностика горячий

Кто: Владельцы машин с горящим Check Engine или подозрительными симптомами

Что мешает: Неизвестна причина неисправности, страх дорогого ремонта, нужна точная диагностика

О чём говорить: Честная компьютерная диагностика с расшифровкой ошибок. Рекомендации по ремонту без навязывания лишнего. Бесплатно при заказе ремонта.

Удаление вмятин горячий

Кто: Автовладельцы с вмятинами после града, неаккуратной парковки или мелких ДТП

Что мешает: Вмятина портит внешний вид, хочется убрать быстро, без покраски и недорого

О чём говорить: Беспокрасочное удаление вмятин любой сложности. Восстановим геометрию детали за 1-2 часа. Гарантия на работу.

Замена порогов горячий

Кто: Владельцы возрастных автомобилей (особенно Audi, VW) с коррозией порогов

Что мешает: Сгнившие пороги, риск не пройти техосмотр, нужна качественная замена и антикоррозийная обработка

О чём говорить: Замена порогов с усилением и антикоррозийной защитой. Опыт работы с AUDI A4 и другими марками. Запчасти со своего склада.

Ремонт двигателя тёплый

Кто: Владельцы с серьёзными проблемами двигателя: стуки, дым, потеря мощности

Что мешает: Двигатель вышел из строя, нужен качественный ремонт без переплат и с гарантией

О чём говорить: Капитальный и текущий ремонт двигателей. Подбор запчастей из надёжных источников, собственный склад. Гарантия до 1 года.

■ Как вести кампании в этой тематике

Стартовая стратегия	Максимум конверсий
Целевая стратегия	Максимум конверсий (оплата за клики)
Когда переключаться	При выходе на ≥ 10 конв/нед — обучение стабилизируется; далее оплата за конверсии/ДРР по траектории.
Поиск и РСЯ	одной кампанией
Что считаем обращением	Запись на ремонт (отправка формы заявки), Звонок с сайта (длительность > 30 сек)
Без чего запускать бессмысленно	Отслеживаемый номер телефона (колтрекинг) с целью 'Звонок длительностью > 30 сек' + СТА на сайте 'Позвоните менеджеру для консультации'.

■ Что отсекаем минус-словами

своими руками	бесплатно	скачать	торрент	реферат	курсовая	диплом	вакансия	вакансии
резюме	бу	б у						

Спрос и продвижение автосервиса: сколько ищут и какими словами

Мы проанализировали спрос в Москве. Услуги автосервиса ищут 29 892 раза в месяц, кликают по объявлениям 1 495 раз. Самые популярные запросы — конкретные работы: «замена сцепления» (12 938 показов), «замена амортизаторов» (9 899), «замена сайлентблоков» (8 621). Люди не ищут «автосервис» абстрактно, а приходят с конкретной проблемой.

Сезонность заметная: июль даёт коэффициент 1,45, август — 1,27, март — 1,15. Сейчас сезонный коэффициент 1,45 — июль, так что спрос максимальный. Запросы «продвижение автосервиса» ищут отдельно — 136 показов в месяц, это запросы владельцев бизнеса, не клиентов.

Кто ищет автосервис: срочный ремонт и плановое ТО

В аудитории есть два ярких сегмента. Первый — участники ДТП. Это горячий спрос: автомобиль разбит, нужно быстрое восстановление под ключ, работа со страховой. Второй — автовладельцы с плановой заменой масла или другими работами. Они ищут услугу заранее, сравнивают.

Стадия решения — покупка услуги: человек уже готов отдать машину в сервис, ему нужно выбрать, где. Поэтому в рекламе важно сразу показывать конкретную услугу и её преимущества.

Сколько стоит реклама автосервиса: клик от 57 ₽, обучение от 66 тысяч

В среднем клик в Яндекс Директе обходится в 57 ₽. Цена обращения (то есть заявки или звонка) — около 6 711 ₽, но диапазон от 4 424 до 10 246 ₽. Однако цифры работают, если у кампании достаточно статистики. По правилам Яндекса, для обучения алгоритма нужно минимум 10 конверсий в неделю. Для потребуется бюджет от 66 091 ₽ в месяц. При бюджете 3 000 ₽ будет всего 2 заявки в месяц, кампания не обучится, и цена обращения вырастет. Рекомендуемый бюджет для стабильной работы — от 132 182 ₽ в месяц.

Как настроить Яндекс Директ для автосервиса: поиск, потом сети

В тематике работает только поиск — 100% эффективного трафика с поисковых запросов. РСЯ (рекламная сеть Яндекса) спрос не подбирает, поэтому не тратьте на неё бюджет на старте.

Начинайте с одной поисковой кампании, двух групп объявлений и двух текстов. Кампания обучается на кликах, затем можно переходить на оптимизацию по заявкам. Когда бюджет достигнет 85 000 ₽ в месяц, подключайте РСЯ — на уровне она начнёт собирать конверсии.

Семантика и минус-слова для автосервиса: только коммерческие запросы

Собирайте семантику из конкретных услуг: замена сцепления, замена амортизаторов, ремонт подвески. Это запросы с явным желанием отремонтировать машину. Обязательно берите запросы с маркерами «цена» и «стоимость» — они дают тёплый трафик.

Минусуйте всё, что не ведёт к заявке: «своими руками», «инструкция», «видео», «как заменить». Также отсекайте слишком общие слова вроде «автослесарь» и «слесарные работы» — они дают дёшево клики (от 159 ₽), но почти не приводят заявок.

Что писать в объявлениях автосервиса: углы из данных

Для сегмента «Ремонт после ДТП» рабочее сообщение: «Ремонт после ДТП любой сложности: от ступельных работ до покраски. Работаем со страховыми, помогаем с оформлением, минимальные сроки». Для сегмента плановых работ — делайте акцент на конкретной услуге: «Замена масла в автосервисе» или «Замена сцепления». В тексте используйте те же слова, что и в запросе, чтобы человек сразу понимал, что вы решите его задачу.

Запуск без отслеживания конверсий бессмысленен. В нише конверсия из клика в заявку — около 0,85%, но по данным она не измерена. Доля рекламных расходов — 96%: то есть при такой настройке почти все деньги с заказа уходят на рекламу.

Поставьте счётчик заявок и звонков, настройте цели. Контролируйте, чтобы в неделю было не менее 10 конверсий, иначе алгоритм не обучается. Считайте цену обращения и долю рекламных расходов еженедельно, корректируйте ставки.

Типичные ошибки: автосервис

- Запускать кампанию с бюджетом меньше 66 091 ₽ в месяц — алгоритм не обучится.
- Не ставить счётчик конверсий — невозможно понять эффективность.
- Включать РСЯ с самого старта, когда в нише работает только поиск.
- Собирать общую семантику «автосервис» вместо конкретных работ.
- Игнорировать сезонность: рекламироваться в декабре, когда спрос падает до 0,68 от пика.
- Не минусовать запросы «своими руками» и обучающие видео.

Чек-лист перед запуском

1. Установите Яндекс.Метрику и настройте цели на заявку и звонок.
2. Соберите ядро из запросов на конкретные работы: замена сцепления, амортизаторов.
3. Добавьте минус-слова для информации: как заменить, своими руками, видео.
4. Создайте одну поисковую кампанию с двумя группами и двумя объявлениями.
5. Назначьте бюджет от 66 091 ₽ в месяц на обучение алгоритма.
6. Следите за числом заявок в неделю: минимум 10 заявок для стабильной работы.
7. При бюджете от 85 000 ₽ подключите РСЯ.
8. Анализируйте цену обращения и долю рекламных расходов еженедельно.

Как продвинуть автосервис?

Запустите контекстную рекламу в Яндекс Директе: соберите конкретные запросы, настройте цели, выделите бюджет на обучение. В нише работает только поиск, поэтому не нужны сети на старте.

Сколько стоит реклама автосервиса в Яндекс Директе?

Средняя цена клика — 57 ₽, цена обращения — около 6 711 ₽. Для обучения алгоритма нужен бюджет от 66 091 ₽ в месяц.

Что такое контекстная реклама автосервиса?

Это объявления в Яндексе, которые появляются, когда человек ищет «замена сцепления» или «ремонт подвески».

Что выбрать: SEO или контекст для автосервиса?

По данным, «SEO продвижение автосервиса» ищут 9 раз в месяц, а «продвижение автосервиса» — 136. SEO даёт результат за месяцы, контекст — сразу.

Как эффективно продвинуть автосервис в интернете?

Поставьте счётчик конверсий, собирайте запросы с конкретными работами, обеспечьте бюджет на обучение и следите за числом заявок в неделю.

Сколько нужно денег на рекламу автосервиса?

Минимально для работы — от 66 091 ₽ в месяц, для полного охвата — от 132 182 ₽. Меньше — это не реклама, а сжигание бюджета.

Что делать, если бюджет меньше 60 тысяч?

Кампания не наберёт конверсии для обучения, заявки будут дорогие. Либо увеличивайте бюджет, либо запускайтесь по одному самому горячему запросу.

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, kupislova.ru.

Числа взяты из медиаплана, собранного платформой KDirect по сайту в тематике «автосервис», 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.