

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ПРОИЗВОДСТВО

Реклама бетонных заводов под ключ в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, июль 2026 · вся Россия

124 906

показов в месяц — ёмкость спроса

289 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 31 ₽

3 086 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

132 698 ₽

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-betonnye-zavody-pod-klyuch
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
бетонный завод	48 374	693–758
бетонные заводы	48 374	693–758
БСУ	12 882	121–164
купить бетонный завод	1 349	1 191–1 334
бетоносмесительная установка	1 012	225–284
SmartMix	575	45–71
бетонный завод цена	505	950–971
цена бетонного завода	505	950–971
завод по производству бетона	484	734–836
бетонно-растворный узел	443	344–362
мобильный бетонный завод	423	1 010–1 419
бетоносмесительный узел	277	176–306
мини бетонный завод	272	840–893
строительство бетонного завода	184	352–369
БСУ купить	178	440–460
продажа бетонных заводов	131	1 777
ремонт бетоносмесителя	128	481
бетонный завод под ключ	118	2 055
сколько стоит бетонный завод	116	846
завод товарного бетона	115	212

■ Сколько это стоит

289 ₽ цена клика при полном охвате 3 086 ₽ цена обращения оценка до запуска 265 396 ₽ бюджет, на котором ниша раскрывается			
ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	100%	31	3 086

БЮДЖЕТ, ₽/МЕС	ОБРАЩЕНИЙ/МЕС	ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ	КАМПАНИЙ	ОБЪЯВЛЕНИЙ
3 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
6 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
13 000	4	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
27 000	9	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
56 000	18	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
118 000	38	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
133 000	43	Кампания наберёт данные	1	4
245 000	80	Кампания наберёт данные	1	4
266 000	86	Рабочая кампания	1	4
510 000	165	Рабочая кампания	3	16
1 061 584	344	Рабочая кампания	5	297

Расчёт по цене обращения 3 086 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 132 698 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Купить бетонный завод под ключ горячий

Кто: Владельцы и директора строительных компаний, производители товарного бетона, которые ищут готовое решение «завод под ключ» с монтажом и обслуживанием

Что мешает: Сложность координации множества подрядчиков, риски срывов сроков, неопределённость с финальной производительностью и качеством

О чём говорить: Полный цикл за 30–90 дней, фиксируем реальную производительность м³/ч в договоре, лизинг 7%, сопровождение 24/7

Лизинг бетонного завода под 7% горячий

Кто: Финансовые директора и собственники, ограниченные в бюджете, желающие получить завод сейчас с выгодными условиями финансирования

Что мешает: Высокие первоначальные вложения, нехватка оборотных средств, желание снизить налог на прибыль и ускорить амортизацию

О чём говорить: Гибридная схема с госсубсидией → ставка 7%, лизинговые платежи в расходы, ускоренная амортизация до 3х, завод окупается до завершения лизинга

Бетонный завод 60 м³/ч цена горячий

Кто: Небольшие производители бетона и стройкомпании, которым нужна компактная линия производительностью ~60 м³/ч для местного рынка

Что мешает: Бюджет ограничен, хочется получить завод с гарантированной производительностью и минимальными эксплуатационными расходами

О чём говорить: Собственное производство, точное дозирование снижает себестоимость бетона до 20%, реальная производительность подтверждена актом приёмки

Бетонный завод 90 м³/ч цена горячий

Кто: Средние и крупные производители бетона, активно растущие, нуждающиеся в надёжном оборудовании производительностью ~90 м³/ч

Что мешает: Рост заказов требует расширения мощностей, но важно не превысить бюджет и не получить простой из-за некачественного оборудования

О чём говорить: Модель SmartBeton 135? нет, 90 м³/ч — проверенная конфигурация с премиальным смесителем Co-nele и АСУ SmartMix, срок службы в 1,5 раза выше

Бетонный завод SmartBeton 120 горячий

Кто: Крупные бетонные узлы, подрядчики дорожного строительства, которым требуется высокая производительность ~120 м³/ч и надёжность

Что мешает: Не хватает мощностей для крупных контрактов, нестабильность качества при высоких оборотах, высокое энергопотребление

О чём говорить: Запатентованные смесительные рычаги снижают износ и энергопотребление, равномерная подача воды — 100% однородность для марок от М300

Бетонный завод SmartBeton 135 горячий

Кто: Промышленные производители бетона, объекты с круглосуточным циклом, которым нужна максимальная производительность 135 м³/ч

Что мешает: Потребность в очень высокой производительности при жёстких требованиях к качеству и минимальным простоям

О чём говорить: Флагманская модель с усиленной конструкцией, гидравлический затвор с 3 датчиками — выгрузка за секунды, сервис 24/7 и два склада запчастей

■ Как вести кампании в этой тематике

Стартовая стратегия	Максимум кликов
Когда переключаться	После настройки цели в Метрике и набора ≥10 конв/нед → конверсионная стратегия.
Каналы	Только Поиск, сети выключены
Что считаем обращением	Заявка на расчёт/консультацию, Звонок с сайта
Без чего запускать бессмысленно	Отслеживаемый номер телефона (например, 8-800-XXX-XX-XX) и кнопка 'Позвонить менеджеру за консультацией'. Клик по номеру или кнопке = конверсия.

■ Что отсекаем минус-словами

б/у	бу	аренда	своими руками	самодельный	чертеж	схема	бесплатно	скачать	вакансия
работа	ремонт	обслуживание	запчасти	модернизация	автоматизация	обучение	асушка		
программа	видео	как сделать	сравнение	рейтинг	лучший	топ	как выбрать	оператор	
технолог	выбор	своими силами							

Продвижение бетонных заводов под ключ: спрос в нише

Спрос на бетонные заводы под ключ стабилен: в месяц пользователи Яндекса набирают запросы по тематике 124 906 раз и переходят по рекламным объявлениям 6 245 раз. Основной объём показов приходится на общие запросы «бетонный завод» и «бетонные заводы». Часть таких показов — информационный интерес, но внутри них есть и прямые покупатели, которые ещё не уточнили запрос. Для продажи важнее уточнённые формулировки: «купить бетонный завод», «бетонный завод цена», «продажа бетонных заводов», «мобильный бетонный завод», «мини бетонный завод», «строительство бетонного завода». Запросы вводят люди с уже принятым решением о покупке или сравнением поставщиков.

Сезонных ям в тематике нет: завод приобретают под производственную задачу, а не под календарный сезон. Поэтому рекламу можно вести круглый год и не переносить бюджет между месяцами.

Сколько стоит реклама бетонных заводов под ключ: клик, заявка и бюджет обучения

Цена клика при полном охвате — 318 ₽. Это фактическая стоимость перехода, которую в среднем платит рекламодатель по тематике. Многие путают её со ставкой входа в аукцион: по самым частотным запросам «бетонный завод» и «бетонные заводы» вход в аукцион стоит 693–758 ₽, но это не цена клика — система списывает сумму, которая определяется в аукционе и обычно оказывается ниже заявленной ставки. Средняя цена обращения, то есть заявки на покупку завода, — 3 086 ₽. Это целевой ориентир для планирования: если фактические заявки выходят заметно дороже, нужно пересматривать семантику и тексты объявлений.

Чтобы алгоритм Яндекс Директа обучился оптимизации по заявкам, кампании нужно набрать 10 конверсий в неделю. Соответствующий недельный бюджет — 30 860 ₽, месячный — 132 698 ₽. Если бюджет ниже, конверсий в неделю меньше и алгоритм не может построить точную модель. Реклама работает в режиме ручных ставок, а цена заявки становится непредсказуемой.

Как настроить Яндекс Директ для продажи бетонных заводов под ключ

В тематике заявки приходят с поиска — доля Поиска среди каналов 100%. Поэтому первая кампания должна быть поисковой и сфокусированной на прямых запросах. РСЯ (реклама в сетях Яндекса), ретаргетинг и автотаргетинг подключайте только после того, как поисковая кампания наберёт 10 конверсий в неделю. До момента сетевые инструменты не имеют данных о том, кто становится покупателем, и будут показывать объявления случайным людям.

В настройках поисковой кампании оставьте автоподбор включённым: площадка требует минимум одну активную категорию. Ограничьте список категорий автоподбора — выберите только те, что относятся к строительству и производству стройматериалов. Так вы не дадите системе уходить в нецелевые запросы про ремонт бетоносмесителей или вакансии.

Стартовая структура для ниши — одна кампания, 2–4 объявления, 2–4 сегмента аудитории. Такая схема работает до бюджета 245 000 ₽ в месяц. Когда бюджеты превышают 266 000 ₽, кампанию можно делить: отдельно Поиск, отдельно РСЯ, отдельно ретаргетинг. При бюджете от 510 000 ₽ в месяц разумно сделать 3–5 кампаний с разбивкой по типам заводов и географии.

Как продавать бетонные заводы под ключ через Яндекс Директ: запросы и объявления

Семантика для ниши включает в себя: Поиск, РСЯ, ретаргетинг, автотаргетинг. Широкий запрос «бетонный завод» не сфокусирован на покупке, поэтому его лучше использовать для информирования аудитории.

бетоносмесителя». Рабочая стратегия — взять коммерческое ядро: «купить бетонный завод», «бетонный завод под ключ», «цена бетонного завода», «мобильный бетонный завод», «мини бетонный завод», «завод по производству бетона». Запросы соответствуют аудитории, которая уже выбрала формат покупки. Более широкие запросы «бетонные заводы» и «бетоносмесительная установка» можно оставить отдельной кампанией с низкой ставкой на охват. Но в такой кампании обязательно исключите всё, что говорит о ремонте, обслуживании или вторичном рынке: «ремонт бетоносмесителя», «запчасти», «бу», «б/у», «аренда». Добавляйте в минус-слова «вакансия», «работа», «своими руками», «чертёж», «обучение» — по ним не продаются готовые производственные линии.

Что писать в объявлениях о бетонных заводах под ключ

Объявление читает владелец производства или директор, у которого болит координация подрядчиков, срыв сроков и непонятная итоговая производительность. Поэтому в каждом объявлении используйте конкретные обещания. Хорошо работают связи:

- «Бетонный завод под ключ за 30–90 дней»
- «Реальная производительность — в договоре»
- «Лизинг от 7%»
- «Монтаж, пусконаладка, обучение персонала»

Если аудитория чувствительна к деньгам, сделайте отдельное объявление про лизинг и снижение налога на прибыль. Если аудитория — крупное производство, выносите в заголовок производительность и надёжность линии. Тексты не должны быть общими: перечисляйте все этапы работ и гарантию, которую зафиксируете в договоре. Это снижает долю пустых кликов и удерживает цену обращения возле ориентира 3086 ₽.

Что измерять в рекламе бетонных заводов под ключ

Прежде чем запускать кампанию, настройте в Яндекс Метрике цель «заявка» — отправка формы, звонок или сообщение. Без вы не увидите, сколько реально стоят обращения. Главная метрика — цена обращения; её средний ориентир по нише 3086 ₽. Следите также за ценой клика (ориентир 318 ₽), но она вторична: важно, сколько стоят заявки, а не переходы.

Количество конверсий в неделю — сигнал для системы. Порог обучения — 10 конверсий в неделю; удерживайте его, и алгоритм будет постепенно находить похожих пользователей. Если конверсий меньше, увеличьте бюджет до недельного порога 30860 ₽. Дополнительно считайте долю рекламных расходов: поделите бюджет на выручку от заявок. Свой предельный процент задайте заранее, исходя из маржинальности, и проверяйте его каждую неделю.

Типичные ошибки: бетонные заводы под ключ

- Использовать в одной кампании и Поиск, и РСЯ с первого дня: без накопленных 10 конверсий алгоритм не поймёт, кому показывать объявления в сетях, и распределит бюджет на нецелевую аудиторию.
- Называть ставку входа ценой клика: по частотным запросам ставка 693–758 ₽ пугает, а реальный клик стоит 318 ₽, поэтому рекламу ошибочно считают нерентабельной.
- Запускаться без минус-слов, оставляя в кампании запросы «ремонт бетоносмесителя», «вакансия на бетонном заводе» или «бетонный завод бу».
- Рассчитывать на результат при бюджете 3000 ₽ в месяц: при таком бюджете кампания не наберёт и 10 конверсий в неделю, обучение не запустится.
- Не настроить цель «заявка» в Метрике: без неё Яндекс не передаёт данные о конверсиях, а вы не видите фактическую цену обращения.

Чек-лист перед запуском

1. Собрать коммерческие запросы: «купить бетонный завод», «бетонный завод под ключ», «мобильный

2. Добавьте минус-слова: «ремонт», «б/у», «бу», «аренда», «вакансия», «работа».
3. Запустите одну поисковую кампанию с автоподбором, ограниченным вашей тематикой.
4. Заложите бюджет не ниже 30 860 ₽ в неделю.
5. Подключите цель «заявка» в Метрике и сверяйте цену обращения с ориентиром 3 086 ₽.

● Вопросы владельцев бизнеса

С чего начать продвижение бетонных заводов под ключ в Яндекс Директе?

С поисковой кампании по запросам «купить бетонный завод», «бетонный завод цена», «мобильный бетонный завод». Бюджет — от 30 860 ₽ в неделю, чтобы кампания получила 10 конверсий и обучилась.

Сколько стоит реклама бетонных заводов под ключ в Яндекс Директе?

Клик при полном охвате — 318 ₽, заявка — 3 086 ₽. Месячный бюджет на обучение автостратегии — 132 698 ₽, в неделю это 30 860 ₽.

Как продавать бетонные заводы под ключ через Яндекс Директ, если это дорогой товар?

В объявлениях показывайте лизинг от 7% и фиксацию производительности в договоре. Средняя цена обращения 3 086 ₽, для 10 конверсий в неделю нужен бюджет 30 860 ₽ в неделю.

Как продвинуть бетонные заводы под ключ в интернете с небольшим бюджетом?

Возьмите 5–10 самых горячих запросов и одну кампанию. Бюджет 3 000 ₽ в месяц приведёт около одной заявки в месяц, но кампания не обучится; рабочий старт возможен от 30 860 ₽ в неделю.

Какие запросы вводит покупатель бетонных заводов под ключ?

Чаще всего ищут «бетонный завод» — 48 374 показа в месяц, а также «купить бетонный завод», «бетонный завод цена». Ставка входа по ним 693–758 ₽, но клик стоит в среднем 318 ₽.

Через какое время после запуска рекламы бетонных заводов под ключ появятся первые заявки?

При бюджете 30 860 ₽ в неделю кампания быстро наберёт 10 конверсий, и заявки начнут поступать в первые недели. При бюджете 3 000 ₽ в месяц ориентир — одна заявка в месяц.

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 «бетонные заводы под ключ», 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.