

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · КОНСАЛТИНГ

Реклама бизнес-психолога для руководителей в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, июль 2026 · вся Россия

41 618

показов в месяц — спрос по семантике плана

113 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном
бюджете — от 28 ₽

1 452–3 873 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

99 932 ₽

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-biznes-psihiolog-dlya-rukovoditeley
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
бизнес-психолог	3 010	453–512
сопровождение руководителя	2 956	85–98
индивидуальные консультации психолога	967	199–235
психолог для руководителя	479	88
психолог для бизнеса	326	341–418
сопровождение руководителя психолог	101	34
стресс у руководителя	88	45–55
сопровождение в развитии руководителей	67	115
психологическая поддержка бизнеса	36	175
тревога у руководителя	32	55
психологическое сопровождение бизнеса	27	135–294
бизнес психолог отзывы	24	75
индивидуальные консультации для предпринимателей	19	500
депрессия у бизнесмена	14	65
индивидуальные консультации психолога онлайн	11	409
сопровождение бизнеса психолог	9	—
усталость от бизнеса	6	—
комплексное психологическое сопровождение бизнеса	6	—
онлайн консультация бизнес-психолога	5	—
потеря интереса к бизнесу	4	—

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 37 040, февраль — 38 705, март — 41 202, апрель — 42 034, май — 37 040, июнь — 38 705, июль — 35 375, август — 32 878, сентябрь — 42 867, октябрь — 57 017, ноябрь — 50 358, декабрь — 46 196 показов.

● Сколько это стоит

113 Р

цена клика при полном охвате

2 324 Р

цена обращения
оценка до запуска

199 864 Р

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, Р	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, Р
Поиск	35%	28	2 034
РСЯ	55%	8	1 826
Ретаргетинг	10%	17	2 324

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

● Сценарии бюджета

что получится при разных суммах

БЮДЖЕТ, Р/МЕС	ОБРАЩЕНИЙ/МЕС	ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ	КАМПАНИЙ	ОБЪЯВЛЕНИЙ
3 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
5 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
9 000	4	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
15 000	6	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
27 000	12	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
46 000	20	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
79 000	34	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
100 000	43	Кампания наберёт данные	1	4
136 000	58	Кампания наберёт данные	1	4
200 000	86	Рабочая кампания	1	4
235 000	101	Рабочая кампания	1	4

Расчёт по цене обращения 2 324 Р (оценка). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 99 932 Р/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Психолог для бизнеса / бизнес-коуч горячий

Кто: Предприниматели, топ-менеджеры и владельцы бизнеса, которые ищут специалиста напрямую по запросам «психолог для бизнеса», «коуч для руководителей», «бизнес-психолог»

Что мешает: Осознанная потребность в профессиональной психологической поддержке с пониманием бизнес-контекста; нужно быстро найти проверенного эксперта и записаться

О чём говорить: Индивидуальные консультации для бизнеса — первая встреча бесплатно. Помогу справиться с кризисом, выгоранием и найти новый вектор развития.

Кризис середины жизни у предпринимателя горячий

Кто: Успешные бизнесмены 35–50 лет, которые гуглят «кризис середины жизни у руководителя», «что делать после достижения целей», «ощущение потолка в бизнесе», «пустота и застой»

Что мешает: Потеря смысла, снижение драйва, вопросы «что дальше?», чувство застоя и обесценивания достижений

О чём говорить: Авторская методика «И.Р.И.С.» для преодоления кризиса середины жизни. Работаю с топ-менеджерами и владельцами бизнеса.

Ангедония / потеря интереса к бизнесу горячий

Кто: Предприниматели и руководители, которые ищут «ангедония у предпринимателя», «не радуют достижения», «потерян интерес к работе»

Что мешает: Отсутствие удовольствия от результатов, эмоциональная пустота, невозможность радоваться успехам

О чём говорить: Работа с ангедонией на основе аналитической психологии. Верну интерес и энергию для новых проектов.

Выгорание руководителя горячий

Кто: Топ-менеджеры и владельцы бизнеса, ищущие «помощь при выгорании руководителя», «как выйти из выгорания на работе», «эмоциональное истощение бизнес»

Что мешает: Хроническая усталость, раздражительность, снижение продуктивности, невозможность восстановиться

О чём говорить: Индивидуальные консультации по выходу из выгорания. Научу управлять ресурсом и предотвращать рецидивы.

Психологическое сопровождение бизнеса тёплый

Кто: Предприниматели, которые хотят регулярную поддержку и системное развитие, ищут «психологическое сопровождение бизнеса», «сопровождение руководителя психолог»

Что мешает: Необходимость долгосрочной профессиональной опоры для устойчивого роста бизнеса и личного состояния

О чём говорить: Регулярные сессии с бизнес-психологом: стратегия, баланс, развитие. Первая консультация бесплатно.

Сопровождение руководителей и команд тёплый

Кто: Руководители и собственники, которые ищут «оценка лидеров», «фасилитация команды», «коучинг для топ-менеджеров», «развитие команды психолог»

Что мешает: Желание повысить эффективность управления, улучшить взаимодействие в команде, развить лидерские качества

О чём говорить: Комплексное сопровождение: оценка лидеров, фасилитации, коучинг. Помогу выстроить сильную команду.

■ 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

вакансия	работа	обучение	курсы	бесплатно	скачать	реферат	доклад	своими руками
самостоятельно	самопомощь	инструкция	видео	книга	лекция	диплом	курсовая	
сам себе психолог	бесплатный	самолечение	упражнения	форум	блог	таблетки	лекарства	
препараты	диета	статья	вебинар					

Продвижение бизнес-психолога для руководителей: спрос и сезон

Прямые поисковые запросы здесь немногочисленны, зато показывают зрелый спрос: по всей России в месяц набирается 41 618 показов и 2 081 клик по рекламным объявлениям. Чаще всего ищут именно «бизнес-психолог» — 3 010 показов, почти столько же у «сопровождения руководителя» — 2 956. Дальше идут «индивидуальные консультации психолога» (967), «психолог для руководителя» (479) и «психолог для бизнеса» (326). По запросам-симптомам «стресс у руководителя» (88) и «тревога у руководителя» (32) приходит аудитория, которая пока не готова искать слово «психолог», но уже страдает от нагрузки — на неё работают отдельные объявления с бережным входом. Сезонность ясная: октябрьский коэффициент 1,37 означает пик, июльский 0,85 — спад. Для постоянной рекламы это повод перераспределять бюджет на осень, а для летнего старта — время спокойно собрать аудиторию до высокого сезона.

Сколько стоит реклама бизнес-психолога для руководителей

Цена клика при полном охвате — 113 ₽. Цена одного целевого обращения (заявка, звонок, запись) — 2 324 ₽; возможный разброс от 1 452 до 3 873 ₽. До запуска это оценка, поэтому первые недели последите за фактической ценой по счётчику. Чтобы перевести кампанию на «Максимум конверсий», Яндекс ждёт от неё 10 целевых обращений в неделю — в терминах системы это 10 конверсий. В деньгах порог обучения — 23 240 ₽ в неделю или 99 932 ₽ в месяц. Это правило площадки, а не рекомендация: без такого объёма алгоритм не видит закономерностей. Если бюджет меньше, кампания останется на «Максимуме кликов» — она будет приводить посетителей, но не сможет обучаться оптимизации на заявки. Для спокойной работы с запасом закладывайте бюджет 199 864 ₽ в месяц.

Как настроить Яндекс Директ под бизнес-психолога для руководителей

Структура кампании для бизнес-психолога руководителей: один работающий контур из Поиска, рекламной сети Яндекса (РСЯ — показы на сайтах-партнёрах) и ретаргетинга (возврата посетителей). По доле охвата: Поиск — 35 %, РСЯ — 55 %, ретаргетинг — 10 %. Все три инструмента в одной кампании — так они обмениваются статистикой и быстрее достигают порога обучения. В настройках поисковой кампании нельзя отключить автотаргетинг — Яндекс требует хотя бы одну активную категорию. Поэтому ограничьте категории автоподбора: оставьте только собранную семантику, чтобы система дообслуживала запросы того же смысла, а не вела на сайт людей, ищущих курсы по психологии. На старте включайте стратегию «Максимум кликов», после стабильных 10 обращений в неделю переключайте на «Максимум конверсий».

Семантика и минус-слова для рекламы бизнес-психолога для руководителей

Стартовая семантика — это прямые и симптомные запросы. В прямые берём: «бизнес-психолог», «психолог для руководителя», «сопровождение руководителя», «психологическое сопровождение бизнеса», «индивидуальные консультации психолога», «индивидуальные консультации для предпринимателей». В симптомные: «стресс у руководителя», «тревога у руководителя», «депрессия у бизнесмена» — они хуже конвертируются, но приводят аудиторию, которая узнаёт себя в объявлении. Минус-слова обязательны: «обучение», «курсы», «вебинар», «книга», «статья», «реферат», «вакансия», «работа», «самопомощь», «упражнения», «своими руками», «форум». Один такой клик обходится в цену клика 113 ₽, но не ведёт к заявке за 2 324 ₽ — он просто тратит бюджет.

Что писать в объявлениях бизнес-психолога для руководителей

Объявление в нише обязано разговаривать с состоянием, а не с профессией. Заголовки из готовых смыслов: «Выгорание руководителя: глубинная работа с ресурсом», «Кризис карьеры: жизнь в бизнесе

объявления конкретизируйте формат: «20-минутная консультация», «регулярные сессии», «индивидуальная программа восстановления». Упоминание, что работа идёт с владельцами бизнеса и топ-менеджерами, отсекает случайных людей и привлекает тех, кто готов платить за понимание бизнес-контекста. В объявлениях бесплатная 20-минутная консультация используется как первый шаг; она снимает страх перед премиальной ценой и даёт возможность показать экспертизу до полноценной сессии.

Что и как измерять в рекламе бизнес-психолога для руководителей

Запуск без измерения превращает рекламу в благотворительность. Установите Яндекс Метрику и цель «заявка»: отправка формы, звонок, клик в мессенджер. Именно события алгоритм будет считать целевыми при обучении, и только по ним вы увидите настоящую цену обращения. Плановая конверсия из клика в обращение — 1,2 %, плановая цена обращения — 2 324 ₽. Оба значения оценочные, поэтому после первых двух-трёх недель сравните их со счётчиком. Если фактическая цена обращения выходит выше верхней границы 3 873 ₽ — корректируйте тексты, минус-слова и категории автоподбора; если попадаете в коридор 1 452–3 873 ₽ — можно наращивать бюджет и расширять семантику.

Типичные ошибки: бизнес-психолог для руководителей

- Запускать минимальный бюджет 3 000 ₽ в месяц и ждать, что кампания обучится: для порога нужно 10 целевых обращений в неделю, то есть 23 240 ₽ в неделю.
- Пытаться отключить автотаргетинг: его нельзя отключить, надо ограничить категории своей семантикой.
- Запустить кампанию без минус-слов «обучение», «курсы», «вебинар», «книга», «вакансия» — бюджет уходит на ищущих бесплатные материалы или работу психолога, а не на руководителей.
- Писать «психологические консультации» без уточнения «для руководителей» и без конкретной боли — теряется премиальная аудитория.
- Не ставить цель «заявка» в Метрике и ждать от рекламы обращений: без счётчика цена заявки остаётся оценкой 2 324 ₽, и алгоритму нечему учиться.

Чек-лист перед запуском

1. Проверьте, что в Яндекс Метрике создана цель «Заявка»: отправка формы, звонок или клик в мессенджер.
2. Соберите стартовую семантику из прямых запросов: «бизнес-психолог», «психолог для руководителя», «сопровождение руководителя», «индивидуальные консультации психолога».
3. Загрузите минус-слова: работа, вакансия, обучение, курсы, вебинар, книга, статья, своими руками, форум.
4. Установите недельный бюджет на порог обучения — 23 240 ₽ (99 932 ₽ в месяц), чтобы хватало на 10 целевых обращений в неделю.
5. Запустите стратегию «Максимум кликов», через две недели стабильных 10 обращений в неделю переведите кампанию на «Максимум конверсий».

Сколько стоит реклама бизнес-психолога для руководителей в Яндекс Директе?

Клик — 113 ₽, целевое обращение — около 2 324 ₽ (прогнозный коридор 1 452–3 873 ₽). Чтобы алгоритм обучился на заявках, нужен бюджет от 23 240 ₽ в неделю, или 99 932 ₽ в месяц.

Почему в интерфейсе по запросу цена клика около 500 ₽, а вы пишете 113 ₽?

По запросу «бизнес-психолог» вход в аукцион стоит 453–512 ₽ — это ставка, а не итоговое списание. Система списывает по второму аукциону меньше, поэтому цена клика при полном охвате — 113 ₽.

Сколько обращений принесут 100 000 ₽ в месяц?

При таком бюджете — 43 целевых обращения в месяц, в среднем 10 в неделю. Этого хватает, чтобы перейти с «Максимума кликов» на «Максимум конверсий».

Можно ли запускаться с бюджетом 15 000 ₽ в месяц?

Технически можно, но при таком бюджете выходит 1,5 обращения в неделю — меньше порога в 10 обращений. Кампания не переключится на оптимизацию по заявкам, а цена обращения останется непредсказуемой.

Что делать, если я продаю не разовые консультации, а сопровождение руководителей?

Добавьте в семантику «сопровождение руководителя» (2 956 показов в месяц) и «психологическое сопровождение бизнеса» (27 показов), в объявлениях напишите про регулярные сессии. Модель запуска та же: 10 целевых обращений в неделю и бюджет 23 240 ₽ в неделю.

Обязательно ли использовать ретаргетинг в нише?

Он занимает 10 % охвата и работает в одной кампании с поиском и сетями. Ретаргетинг возвращает руководителя, который уже читал сайт, но не решился записаться, — без него часть заявок теряется.

Какие запросы дают больше всего показов для бизнес-психолога?

«Бизнес-психолог» — 3 010 показов в месяц и «сопровождение руководителя» — 2 956. Они же чаще всего приводят целевую аудиторию владельцев бизнеса и топ-менеджеров.

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 «бизнес-психолог для руководителей», 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.