

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · КОНСАЛТИНГ

Реклама бухгалтерского обслуживания в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, июль 2026 · Москва

68 821

показов в месяц — ёмкость спроса

171 ₽

цена клика при полном охвате

9 184–24 490 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

631 842 ₽

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-buhgalterskoe-obsluzhivanie-moskva
Регион разбора	Москва

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
налоговый учёт	32 202	113–143
налоговая отчётность	8 349	321–337
рассчитать налоги	7 722	80–84
бухгалтерские услуги	4 448	1 151–1 627
кадровое делопроизводство	3 032	443–464
кадровый учет	1 903	265–365
налоговая консультация	1 602	612–668
заполнить декларацию по налогам	1 286	55–88
сдача отчётности в налоговую	925	369–597
ведение бухгалтерии	872	1 504–1 668
бухгалтерское обслуживание	749	2 418–2 719
аутсорсинг бухгалтерии	704	2 408–3 277
бухгалтерская отчётность в налоговую	599	202
бухгалтер для ИП	535	1 740–1 826
ошибки в бухгалтерском учете	474	133–158
бухгалтерское сопровождение	446	1 983–2 761
консультация по налогам	256	1 012
исправление ошибок в бухгалтерском учете	240	220–237
ведение кадрового учета	214	207–410
бухгалтерские услуги стоимость	180	540–809

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 48 863, февраль — 53 680, март — 64 692, апрель — 58 498, май — 44 734, июнь — 61 251, июль — 99 790, август — 99 102, сентябрь — 104 608, октябрь — 70 197, ноябрь — 70 197, декабрь — 48 863 показов.

● Сколько это стоит

171 ₹

цена клика при полном охвате

14 694 ₹

цена обращения
оценка до запуска

1 263 684 ₹

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₹	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₹
Поиск	85%	176	15 612
РСЯ	15%	53	11 020

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	0	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
6 000	0	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
11 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
22 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
42 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
81 000	6	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
157 000	11	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
304 000	21	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
588 000	40	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 14 694 ₹ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 631 842 ₹/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Аутсорсинг бухгалтерии горячий

Кто: Владельцы малого и среднего бизнеса (ИП, ООО), которые ищут компанию для полного бухгалтерского обслуживания под ключ

Что мешает: Нехватка времени и знаний для самостоятельного ведения бухгалтерии, риск ошибок и штрафов, отвлечение от развития бизнеса

О чём говорить: Освободите время для бизнеса — передайте бухгалтерию профессионалам. Полное сопровождение: учёт, отчётность, налоги, кадры. Бесплатное подключение к ЭДО, напоминания, консультации.

Восстановление бухучета горячий

Кто: Владельцы бизнеса, у которых запущен учёт, накопились ошибки, проблемы с отчётностью или налоговая требует документы

Что мешает: Потеря документов, ошибки в учёте, штрафы, страх перед налоговой проверкой, необходимость срочно привести учёт в порядок

О чём говорить: Восстановим бухгалтерский учёт с нуля. Исправим ошибки, снимем риски штрафов. Работаем с любым состоянием учёта — от вас только документы.

Налоговый учёт и отчётность горячий

Кто: Предприниматели, которые хотят передать профессиональный налоговый учёт и сдачу отчётности, минимизировать налоги и избежать ошибок

Что мешает: Сложность налогового законодательства, страх ошибок в декларациях, сжатые сроки сдачи, риск доначислений и штрафов

О чём говорить: Оптимизируем налоги и сдадим отчётность вовремя. Избавим от головной боли с ФНС. Бесплатные консультации и напоминания.

Кадровое делопроизводство горячий

Кто: Владельцы бизнеса с наёмными сотрудниками, нуждающиеся в грамотном ведении кадрового учёта и отчётности в фонды

Что мешает: Многочисленные кадровые документы (трудовые договоры, приказы, книжки), отчёты в ПФР, ФСС, штрафы за нарушения

О чём говорить: Полное кадровое сопровождение: от оформления до отчётов. Без ошибок и штрафов. Вы занимаетесь бизнесом, а мы — кадрами.

Консультации бухгалтера тёплый

Кто: Предприниматели, которые хотят получить разовую экспертную консультацию по бухгалтерским или налоговым вопросам, но пока не готовы к полному аутсорсингу

Что мешает: Неуверенность в правильности своих действий, необходимость оперативного совета, сомнения в выборе системы налогообложения

О чём говорить: Получите профессиональную консультацию по бухгалтерии и налогам. Ответим на любые вопросы — быстро, понятно, с учётом вашего бизнеса.

Информационный поиск: выбор бухгалтерского обслуживания холодный

Кто: Начинающие предприниматели или те, кто рассматривает передачу бухгалтерии на аутсорсинг и ищет информацию, статьи, сравнения, отзывы

Что мешает: Непонимание, как работает аутсорсинг, что входит в услуги, как выбрать надёжного партнёра, страх ошибиться с выбором

О чём говорить: Узнайте, как выбрать надёжное бухгалтерское обслуживание. Гайды, чек-листы и экспертные советы — чтобы принять верное решение.

■ 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	Поиск и РСЯ — одной кампанией
Что считаем обращением	Звонок по клику, Отправка формы заявки
Без чего запускать бессмысленно	Отслеживаемый номер телефона (например, через коллтрекинг) и кнопка 'Позвонить менеджеру за консультацией' с целью звонка. Если форма не используется, звонок = конверсия.

■ Что отсекаем минус-словами

бесплатно

скачать

торрент

реферат

курсовая

диплом

вакансия

вакансии

резюме

своими руками

бу

б у

Продвижение бухгалтерского обслуживания: спрос и сезон

Поисковый спрос на бухгалтерское обслуживание в Москве — 68 821 показ и 3 441 клик ежемесячно. Почти половина показов приходится на запрос «налоговый учёт» — 32 202. Дальше идут «налоговая отчётность» (8 349), «рассчитать налоги» (7 722), «бухгалтерские услуги» (4 448). Люди ищут как конкретные услуги, так и задачи вроде «сдать отчётность» или «рассчитать налоги». Важно понимать сезон: с июля по сентябрь спрос выше среднего в 1,45–1,53 раза, а в мае падает до 0,65. Это значит, что в сентябре рекламный бюджет даст больше заявок, чем в мае.

Кто ищет бухгалтерское обслуживание: горячий спрос от ИП и ООО

Аудитория бухгалтерского обслуживания — владельцы малого и среднего бизнеса (ИП, ООО) в Москве. По данным сегментов, они уже на стадии выбора: у них есть боль — нехватка времени, риск ошибок, штрафы. Два основных сценария. Аутсорсинг: бизнес работает, но владелец не хочет вести учёт сам. Восстановление: учёт запущен, накопились ошибки, налоговая требует документы. В обоих случаях человек ищет, кому доверить бухгалтерию, поэтому в рекламе важно сразу показывать услугу «под ключ».

Сколько стоит реклама бухгалтерского обслуживания: от клика до заявки

Средняя цена клика в поиске по тематике — 176 рублей. Цена обращения (заявки) в среднем 14 694 рубля, но диапазон широкий: от 9 184 до 24 490 рублей. Самые дешёвые клики — у запросов «рассчитать налоги» (80–84 рубля) и «заполнить декларацию» (55–88 рублей), но они не приводят к заказу. Дороже всего клики по запросам «бухгалтерское обслуживание» (2 418–2 719 рублей), «аутсорсинг бухгалтерии» (2 408–3 277 рублей), «бухгалтер для ООО» (1 935–3 342 рубля). Для обучения автостратегий нужно 10 заявок в неделю. При средней цене заявки 14 694 рубля это 146 940 рублей в неделю или 631 842 рубля в месяц. Пока бюджеты меньше, алгоритмы работают на оптимизацию по кликам, и цена заявки непредсказуема. Комфортный бюджет для полного охвата — 1 263 684 рубля в месяц, тогда поисковый спрос почти исчерпывается.

Как настроить Яндекс Директ для бухгалтерского обслуживания

В бухгалтерском обслуживании 85% рекламного бюджета уходит на поиск, а на Рекламную сеть Яндекса (РСЯ) — 15%. Поисковые кампании приводят горячие заявки, но клик стоит 176 рублей. В РСЯ клик дешевле — 53 рубля, но там холодная аудитория, поэтому доля бюджета ниже. Кампании нужно вести отдельно: одна — только поиск по прямым запросам, вторая — РСЯ и похожие аудитории. Так вы контролируете цену заявки. Автоподбор ключевых слов в тематике не подойдёт: запрос «налоговый учёт» ищут и те, кто хочет вести учёт самостоятельно, и те, кто ищет исполнителя. Без ручной семантики вы потратите бюджет на нецелевой трафик.

Как продавать бухгалтерское обслуживание через Яндекс Директ: запросы и объявления

Семантику собирайте по трём направлениям: полное сопровождение («бухгалтерское обслуживание», «аутсорсинг бухгалтерии», «бухгалтер для ИП», «бухгалтер для ООО»), налоговый учёт («налоговый учёт», «налоговая отчётность», «налоговая консультация») и кадры («кадровое делопроизводство», «кадровый учёт»). Отсекайте информационные запросы: «рассчитать налоги», «заполнить декларацию», «сдача отчётности» — люди ищут бланки или инструкции, а не услуги. Добавьте минус-слова: «самостоятельно», «своими руками», «бесплатно», «курсы», «обучение». Это отсеет тех, кто не готов платить.

В объявлениях для аутсорсинга делайте акцент на освобождение времени: «Освободите время для бизнеса — передайте бухгалтерию профессионалам». Перечислите состав услуги: учёт, отчётность, налоги, кадры. Можно добавить «Бесплатное подключение к электронному документообороту» или «напоминания о платежах» — такие детали повышают доверие. Для восстановления учёта — закройте страх штрафов: «Накопились ошибки? Восстановим учёт, сдадим отчётность, избежите штрафов». Конкретика по запросу: если человек искал «налоговую консультацию», объявление должно быть про консультацию, а не про аутсорсинг под ключ.

Что измерять в рекламе бухгалтерского обслуживания

Запускать рекламу без измерений нельзя. Конверсия из клика в заявку в среднем 1,2% — из ста кликов приходит одна-две заявки. Средняя цена заявки 14 694 рубля — это ориентир для оценки. Поставьте счётчик целей: формы, звонки, мессенджеры. Следите за долей рекламных расходов (ДРР) — это отношение бюджета к выручке от заявок. В среднем по тематике ДРР 29%, опасный порог — 50%. Если цена заявки выходит за верхнюю границу 24 490 рублей, ищите новые ключевые слова или меняйте тексты. Без данных Яндекс Директ превращается в чёрный ящик.

Типичные ошибки: бухгалтерское обслуживание

- Запускать рекламу без бюджета на обучение: Яндекс не получает 10 заявок в неделю и работает неточно, цена заявки улетает за 24 490 рублей.
- Смешивать поиск и РСЯ в одной кампании: горячие и холодные заявки перемешиваются, автостратегии не понимают, кого оптимизировать.
- Брать в семантику «рассчитать налоги» и «заполнить декларацию» без минус-слов: вы платите за посетителей, которые ищут бланки, а не услуги.
- Не ставить цели и не измерять цену заявки: невозможно понять, окупается ли реклама, и нельзя улучшить кампании.
- Игнорировать сезонность: в мае спрос на 35% ниже среднего, и бюджет можно перенаправить на сентябрь, когда спрос в 1,53 раза выше.

Чек-лист перед запуском

1. Собрать ключевые слова по направлениям: сопровождение, налоговый учёт, кадры.
2. Составить минус-слова: самостоятельно, бесплатно, курсы, обучение.
3. Разделить кампании: поиск отдельно, РСЯ отдельно.
4. Установить цели и сквозную аналитику до запуска.
5. Определить бюджет: для обучения нужно около 632 000 рублей в месяц; при меньших бюджетах ожидайте дорогие заявки.

Как продавать бухгалтерское обслуживание через Яндекс Директ?

Соберите точную семантику по услугам, разделите поиск и сети, заложите бюджет на обучение от 632 000 рублей и измеряйте цену заявки. Средний клик стоит 176 рублей, заявка — 14 694 рубля.

Продвижение бухгалтерского обслуживания: с чего начать?

Начните с семантики и минус-слов, затем настройте цели в Яндекс Метрике. Тестовый бюджет может быть 3 000 рублей, но он не накопит статистику — лучше ориентироваться на 632 000 для обучения, либо сразу на ручные стратегии и высокую цену заявки.

Как продвинуть бухгалтерское обслуживание в интернете?

Основной канал — поиск Яндекса (85% бюджета), затем РСЯ и похожие аудитории. Пишите объявления под каждый запрос: для аутсорсинга — освобождение времени, для восстановления — решение проблем с учётом.

Как рекламировать бухгалтерское обслуживание?

Используйте Яндекс Директ с отдельными кампаниями, следите за ценой заявки. Не включайте информационные запросы вроде «рассчитать налоги» без минус-слов. Средняя цена заявки — 14 694 рубля.

Сколько стоит реклама бухгалтерского обслуживания?

Клик в поиске в среднем 176 рублей, заявка — 14 694 рубля. Минимальный бюджет для теста 3 000 рублей, для обучения автостратегий — около 632 000 в месяц, комфортный — 1 263 684 рубля.

Когда рекламировать бухгалтерское обслуживание?

Спрос максимален в сентябре (коэффициент 1,53), минимален в мае (0,65). Планируйте основной бюджет на июль-сентябрь, а в мае снижайте ставки.

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 «бухгалтерское обслуживание», 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.