

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ДРУГИЕ ТЕМАТИКИ

Реклама букетов на заказ в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, июль 2026 · Москва

151 251

показов в месяц — ёмкость спроса

206 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 44 ₽

2 739–7 303 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

188 426 ₽

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-bukety-na-zakaz-moskva
Регион разбора	Москва

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
цветы с доставкой	30 321	512–518
доставка цветов Москва	28 021	635–642
букет невесты	14 710	225–230
флористика	6 580	148–152
доставка букетов Москва	6 248	525–550
заказать цветы с доставкой Москва	3 394	876–892
купить цветы недорого	3 136	195
букет недорого	3 085	322–326
недорогие букеты	3 085	322–326
цветы с доставкой недорого Москва	2 911	431
доставка цветов на дом Москва	2 753	966–968
купить букет с доставкой	2 623	260–264
недорогие цветы на дом	2 324	465
недорогие букеты Москва	2 263	336–339
купить дешевые цветы	2 211	115–118
купить цветы с доставкой Москва	2 155	267–268
флорист Москва	2 097	116–118
композиции из цветов	1 815	131–138
заказ цветов с доставкой Москва	1 746	796–848
цветы с доставкой на дом Москва	1 676	824–837

● Сколько это стоит

206 ₽

цена клика при полном охвате

4 382 ₽

цена обращения
оценка до запуска

376 852 ₽

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	85%	44	4 656
РСЯ	15%	13	3 286

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
7 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
14 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
31 000	7	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
67 000	15	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
146 000	33	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
189 000	43	Кампания наберёт данные	1	4
318 000	73	Кампания наберёт данные	1	4
377 000	86	Рабочая кампания	1	4
693 000	158	Рабочая кампания	3	16
1 507 000	344	Рабочая кампания	3	16

Расчёт по цене обращения 4 382 ₽ (оценка). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 188 426 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Цветы с доставкой по Москве горячий

Кто: Люди, которым нужно срочно или планомерно отправить букет в пределах Москвы, часто в подарок. Ищут 'доставка цветов Москва', 'заказать цветы с доставкой на дом', 'срочная доставка цветов'.

Что мешает: Нужна быстрая и надёжная доставка свежих цветов, часто в последний момент; важно качество, скорость и прозрачная цена.

О чём говорить: свежие букеты от производителя, бесплатная доставка при заказе

Авторские букеты на заказ (подарки) горячий

Кто: Люди, выбирающие уникальный подарок на день рождения, 8 марта, свидание. Ищут 'авторский букет с доставкой', 'купить авторский букет', 'необычные букеты цветов'.

Что мешает: Хочется выделиться стандартными букетами, нужен оригинальный, красивый букет, который произведёт впечатление на получателя.

О чём говорить: Авторские букеты ручной работы от профессиональных флористов, подбор под повод и бюджет, доставка по Москве.

Свадебная флористика горячий

Кто: Невесты, свадебные организаторы, пары. Ищут 'свадебная флористика под ключ', 'букет невесты из живых цветов купить', 'оформление свадьбы цветами'.

Что мешает: Требуется стильное и качественное оформление свадьбы, чтобы всё сочеталось, часто ограничены сроки и бюджет, важно доверие профессионалам.

О чём говорить: Свадебная флористика под ключ: букет невесты, бутоньерки, оформление зала и кортежа. Работаем с любым бюджетом, консультация и выезд на замер.

Бюджетные букеты (недорогие) тёплый

Кто: Студенты, люди с ограниченным бюджетом, ищущие недорогой подарок. Ищут 'дешевые букеты с доставкой Москва', 'букет из сухоцветов недорого', 'недорогие цветы на дом'.

Что мешает: Хочется купить букет, но не переплачивать; при этом важно получить достойный внешний вид и свежесть.

О чём говорить: Стильные и недорогие букеты. с бесплатной доставкой по Москве при заказе. Качество не страдает.

Оформление мероприятий (корпоративы, праздники) тёплый

Кто: Корпоративные клиенты, event-менеджеры, организаторы. Ищут 'заказать цветы в офис', 'оформление корпоратива цветами', 'флористика для мероприятия Москва'.

Что мешает: Нужно красиво оформить пространство, подобрать долгоиграющие живые цветы, уложиться в бюджет и сроки.

О чём говорить: Профессиональное оформление любых мероприятий: от офисных композиций до масштабных корпоративов. Индивидуальный дизайн, быстрая реализация.

Букеты в коробке и трендовые композиции тёплый

Кто: Молодёжь, активные пользователи соцсетей, ищущие модные варианты. Ищут 'букет в коробке роз с доставкой', 'цветочная композиция в коробке', 'сухоцветы в коробке'.

Что мешает: Хочется необычный, фотогеничный подарок, который будет актуален в Instagram, соответствует трендам (сухоцветы, стабилизированные, коробки).

О чём говорить: Трендовые букеты в шляпных коробках, сухоцветы, стабилизированные цветы — идеальный подарок для соцсетей. Доставка по Москве.

■ 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 отсекаем минус-словами

своими руками

как сделать

мастер-класс

обучение

курсы

вакансия

работа

искусственные

вырастить

рассада

семена

скачать

реферат

бесплатно

diy

инструкция

уход

свадебный

корпоратив

венок

мастер класс

шаблон

идеи

фото

сборный

микс

ассорти

смешанный

конфет

игрушек

Спрос и продвижение букетов на заказ: сколько ищут и какими словами

Основной спрос на букеты на заказ в Москве собирают запросы с доставкой. «Цветы с доставкой» видят 30321 показ в месяц, «доставка цветов Москва» — 28021, «букет невесты» — 14710. Всего по тематике пользователи делают 151251 показ в месяц и 7563 клика. Заметная часть запросов — с приставкой «недорого»: «купить цветы недорого», «недорогие букеты», «дешевые букеты». Цена клика по ним ниже: «купить дешевые цветы» — 115–118 рублей, «дешевые букеты» — 150–164 рубля. Это привлекает аудиторию, чувствительную к цене. Сезонность для букетов на заказ не выражена: ярко выраженных пиков в поисковых запросах нет, поэтому рекламу можно запускать в любой месяц.

Кто заказывает букеты на заказ и как принимает решение

Из анализа аудитории видно три типа клиентов. Первый — люди, которым нужна срочная доставка цветов по Москве. Они ищут «доставка цветов на дом», «срочная доставка цветов» и готовы заказать прямо сейчас. Их главная боль — скорость и надёжность доставки. Второй — те, кто выбирает авторский букет на подарок: день рождения, свидание, 8 марта. Ищут «необычные букеты», «букет в коробке», «авторский букет с доставкой». Им важно выделиться, получить необычный букет. Третий — невесты и организаторы свадеб. Запросы «букет невесты», «букет невесты Москва», «свадебная флористика». Здесь цикл решения длиннее: обычно клиентки сравнивают портфолио, читают отзывы и только потом заказывают. Все три сегмента — «горячие», то есть посетители уже готовы купить. Поэтому Яндекс Директ в нише даёт быстрый отклик при правильном разделении кампаний.

Сколько стоит реклама букетов на заказ

Средняя цена клика в тематике букетов на заказ — 44 рубля. Но это среднее по всем запросам. Коммерческие запросы, например «заказать букет с доставкой Москва», стоят 1113–1138 рублей за клик. Информационные, вроде «флорист Москва», — 116–118 рублей. Заявка в среднем обходится в 4382 рубля, при разброс от 2739 до 7303 рублей. На поиске заявка дороже — 4656 рублей, в сетях дешевле — 3286 рублей, но доля сетей для букетов на заказ всего 15%. Для работы автоматических стратегий нужно не меньше 10 конверсий в неделю. Чтобы получить 10 обращений в неделю, требуется бюджет около 188426 рублей в месяц. При бюджете меньше, например 32000 рублей, вы получите 1–2 обращения в неделю, алгоритмы не смогут обучиться, и цена заявки будет высокой. Комфортный бюджет для стабильного потока заявок — около 376852 рублей.

Как настроить Яндекс Директ для букетов на заказ

Основной канал — поиск: на него приходится 85% обращений. Поэтому строить кампании нужно вокруг поисковых запросов с коммерческим намерением. Разделите рекламу минимум на три кампании:

- срочная доставка цветов (запросы «доставка цветов Москва», «заказать цветы с доставкой»);
- авторские букеты (запросы «необычные букеты», «букет в коробке», «авторский букет»);
- свадебная флористика (запросы «букет невесты», «свадебная флористика Москва»). В каждой кампании — свои объявления и посадочные страницы. Не смешивайте: у срочной доставки и авторских букетов разные боли и разные ожидания клиентов. РСЯ (рекламная сеть Яндекса) в рекламе букетов на заказ даёт только 15% обращений. Подключайте её после того, как поиск начнёт приносить стабильные заявки, и с отдельным бюджетом. Автоподбор ключевых слов лучше отключить: он приводит нецелевые запросы вроде «цветы своими руками» или «флористика курсы».

Как продавать букеты на заказ через Яндекс Директ: запросы и

Берите в работу запросы с чётким намерением купить: «цветы с доставкой», «доставка цветов Москва», «букет невесты купить», «заказать букет с доставкой». Это пользователи внизу воронки, готовые заказать. Чтобы не тратить бюджет впустую, добавьте минус-слова. Если вы не продаёте оптом — исключите «опт». Если работаете только с живыми цветами — исключите «искусственные», «из бумаги», «засохшие». Отсекайте информационные запросы: «как сделать букет», «как собрать букет», «флористика для начинающих». Для свадебной кампании минусуйте «б/у», «второй раз» — если это не ваша услуга. Отдельно посмотрите на запросы с «недорого». Они дают много показов, но обычно конверсия в заявку ниже. Если ваше позиционирование — премиум, лучше не брать их вовсе, чтобы не привлекать чувствительных к цене клиентов.

Что писать в объявлениях о букетах на заказ

В объявлении для сегмента «доставка цветов» акцент на скорость и надёжность: «Доставка по Москве за 2 часа», «Свежие букеты от производителя». Это отвечает на главную боль клиента. Люди ищут не стандартный набор роз, а запоминающийся подарок. Для свадебной флористики — на опыт и доверие: «Свадебная флористика под ключ», «Букет невесты из живых цветов». Здесь важно показать портфолио и вызвать доверие. В каждом объявлении полезно упомянуть «Москва» и «бесплатная доставка при заказе» — это повышает кликабельность.

Что и как измерять в рекламе букетов на заказ

Конверсия, то есть доля кликов, которые превращаются в заявки, в рекламе букетов на заказ — около 1%. Это значит, что из 100 кликов вы получаете одну заявку. При цене клика 44 рубля заявка обходится примерно в 4400 рублей, что совпадает со средней ценой заявки 4382 рубля. Однако реальная конверсия в кампаниях может отличаться. Поэтому на старте обязательно настройте Яндекс.Метрику и цели: отправка формы, звонок, сообщение в чат. Считайте стоимость обращения и количество обращений по каждому запросу. Без настроенной аналитики вы не узнаете, какие ключевые фразы приносят реальные заявки, а какие сливают бюджет. Это главная причина неудач в нише.

Типичные ошибки: букеты на заказ

- Запускать рекламу с бюджетом 3000–10000 рублей в месяц и ждать заявок. При таком бюджете алгоритмы не обучаются, цена заявки становится в разы выше средней.
- Смешивать в одной кампании свадебные букеты и срочную доставку. У аудиторий разные запросы и разные тексты объявлений.
- Отдавать бюджет в РСЯ, игнорируя поиск. Поиск даёт 85% обращений, а сеть — только 15%.
- Не использовать минус-слова, из-за чего бюджет уходит на информационные запросы и нецелевые «цветы оптом».
- Не настроить аналитику и не знать реальную цену заявки.

Чек-лист перед запуском

1. Собрать минимум 20–30 поисковых фраз по тематике, ориентируясь на запросы с доставкой и Москвой.
2. Добавить минус-слова: «опт», «искусственные», «своими руками», «бесплатно» (если не гарантируете), «курсы».
3. Создать отдельные кампании: срочная доставка, авторские букеты, свадебная флористика.
4. Настроить Яндекс.Метрику и цели: заявка, звонок, сообщение.
5. Установить бюджет не ниже 188426 ₽ в месяц для работы автоматической стратегии.

Как продавать букеты на заказ через Яндекс Директ?

Настройте поисковые кампании на коммерческие запросы: «цветы с доставкой», «букет невесты», «заказать букет». Разделите кампании по сегментам и обязательно настройте аналитику. При бюджете от 188426 ₽ в месяц алгоритмы наберут нужную статистику и начнут приносить заявки по адекватной цене.

Продвижение букетов на заказ: с чего начать?

Начните со сбора семантики и настройки целей в Яндекс.Метрике. Затем создайте поисковые кампании на самые частотные запросы. Бюджет для старта — не меньше 188426 ₽ в месяц, иначе система не обучится.

Как продвинуть букеты на заказ в интернете?

В Яндекс Директе работают поисковые кампании, затем подключайте РСЯ и look-alike (похожие пользователи). На поиск приходится 85% обращений в тематике, поэтому это основа продвижения.

Как рекламировать букеты на заказ?

Создайте три отдельные кампании: срочная доставка, авторские букеты, свадебная флористика. В каждой — свои объявления и посадочные. Используйте минус-слова, чтобы не тратить бюджет на нерелевантные запросы.

Сколько стоит реклама букетов на заказ?

Клик в среднем стоит 44 рубля, заявка — 4382 рубля. Для стабильной работы алгоритмов нужен бюджет от 188426 ₽ в месяц. Меньшие бюджеты не дадут системе обучиться, и цена заявки будет выше.

Можно ли продавать букеты на заказ самозанятому?

Да, самозанятость не ограничивает запуск рекламы в Яндекс Директе. Вам нужен только бюджет на клики и настроенная аналитика.

Через сколько времени реклама букетов на заказ начнёт окупаться?

При бюджете от 188426 ₽ алгоритмы наберут 10 конверсий в неделю за 1–2 недели. После цена заявки стабилизируется. Дальше окупаемость зависит от стоимости вашего среднего заказа и наценки.

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 «букеты на заказ», 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.