

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ЛОГИСТИКА

Реклама доставки и выкупа товаров из Китая в Россию в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, июнь 2026 · вся Россия

15 956

показов в месяц — спрос по семантике плана

152 ₽

цена клика при полном охвате

7 204 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

309 772 ₽

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-dostavka-i-vyкуп-tovarov-iz-kitaya-v-rossiyu
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
растаможка из Китая цена	2 420	130–131
доставка из Китая под ключ	2 279	225–244
доставка из Китая цена	2 201	186–194
заказать доставку из Китая	1 606	163–172
стоимость доставки из Китая	1 120	483–523
растаможка из Китая стоимость	767	178–180
доставка из Китая 1688	743	273–274
растаможка из Китая под ключ	672	145–146
экспресс доставка из Китая	389	779–920
растаможка товаров из Китая	299	704–723
расчет доставки из Китая	265	410–443
таможенное оформление товаров из Китая	173	702–748
сборные грузы из Китая доставка	167	1 950–2 771
жд доставка из Китая	150	2 363–2 476
растаможка грузов из Китая	145	2 343–2 540
карго из Китая цена	130	710
рассчитать стоимость доставки из Китая	121	210
расчет стоимости доставки из Китая	97	382–390
карго из Китая стоимость	81	492–579
автодоставка из Китая	78	541–1 373

● Сколько это стоит

152 ₽ цена клика при полном охвате		7 204 ₽ цена обращения оценка до запуска		619 544 ₽ бюджет, на котором ниша раскрывается	
ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽		ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽	
Поиск	100%	216		7 204	

БЮДЖЕТ, ₽/МЕС	ОБРАЩЕНИЙ/МЕС	ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ	КАМПАНИЙ	ОБЪЯВЛЕНИЙ
3 000	0	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
5 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
8 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
12 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
19 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
30 000	4	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
48 000	6	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
76 000	11	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
121 000	17	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 7 204 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 309 772 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Горячий заказ доставки горячий

Кто: Предприниматели и владельцы бизнеса, которые уже закупили товар в Китае и ищут надежного перевозчика для доставки. Ищут конкретные услуги: 'заказать доставку из Китая', 'карга

Что мешает: Нужно быстро и безопасно доставить груз, боятся задержек и скрытых платежей.

О чём говорить: Мгновенный расчет стоимости, прозрачные тарифы, собственное юрлицо в Китае и гарантия CHINA911.

Расчет стоимости доставки горячий

Кто: Менеджеры по закупкам и логисты, которые сравнивают цены разных перевозчиков. Ищут 'стоимость доставки из Китая', 'цена карго из Китая за кг'.

Что мешает: Хотят точную цену под свой груз, не доверяют усредненным тарифам.

О чём говорить: Точный расчет под ваш груз, без скрытых наценок, с учетом всех этапов (таможня, доставка).

Таможенное оформление тёплый

Кто: Импортёры, которые уже привезли груз или планируют, но боятся проблем с таможней. Ищут 'растаможка грузов из Китая', 'таможенное оформление из Китая цена'.

Что мешает: Сложности с таможенным оформлением, риск задержек и дополнительных расходов.

О чём говорить: Полное таможенное оформление под ключ, опыт работы с любыми товарами, минимизация рисков.

Доставка для маркетплейсов тёплый

Кто: Селлеры на Wildberries, Ozon, которые регулярно завозят товары из Китая. Ищут 'доставка товаров из Китая для маркетплейсов', 'карга для WB из Китая'.

Что мешает: Нужна быстрая и регулярная доставка, чтобы не было перебоев с товаром на складах.

О чём говорить: Оптимальные сроки и цены для маркетплейсов, скидка при повторном обращении, страхование груза.

способа доставки тёплый

Кто: Новые импортёры, которые не знают, какой вид транспорта выбрать (авиа, море, ЖД). Ищут 'авиадоставка из Китая', 'морская доставка из Китая'.

Что мешает: Не понимают, какой способ доставки подходит под их бюджет и сроки.

О чём говорить: Бесплатная консультация, поможем выбрать оптимальный способ под ваш объем, сроки и бюджет.

Поиск надежного перевозчика тёплый

Кто: Бизнесмены, которые уже сталкивались с недобросовестными перевозчиками (потери, задержки). Ищут 'надежная доставка из Китая', 'карга с гарантией'.

Что мешает: Недоверие к перевозчикам, страх потери груза или обмана.

О чём говорить: Собственное юрлицо в Китае, офис и склад в Гуанчжоу, гарантия CHINA911 — возмещение при утере или повреждении.

● 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	Только Поиск, сети выключены
Что считаем обращением	Звонок с сайта, Заявка на выкуп/доставку

● Что отсекаем минус-словами

- бесплатно
- своими руками
- реферат
- вакансия
- работа
- курсы
- скачать
- приложение
- apk
- бу
- б/у
- ремонт
- своими силами
- инструкция
- видео
- отзывы о компании
- форум
- сравнение
- рейтинг
- топ
- отзывы
- схема
- калькулятор
- онлайн
- программа
- обучение
- статья
- аренда
- продажа
- установка

Спрос и продвижение доставки из Китая: что ищут ваши клиенты

По данным за июнь 2026 года, спрос на доставку и выкуп товаров из Китая в Яндексe даёт около 15 956 показов объявлений и 798 кликов в месяц. Для бизнеса это компактная ниша: полный охват поискового спроса — 121 296 ₽ в месяц. Пользовательские запросы делятся на два типа. Прямые заказы — «доставка из Китая цена», «заказать доставку из Китая», «стоимость доставки из Китая», «расчет доставки из Китая» — вводят предприниматели и логисты, уже готовые отправить груз. Второй пласт — «растаможка из Китая под ключ», «таможенное оформление товаров из Китая», «сборные грузы из Китая» — импортёры, которые боятся таможни и скрытых платежей. Выраженных сезонных пиков в запросах нет: владелец бизнеса заказывает товары круглый год, поэтому рекламную кампанию можно не выключать на межсезонье. Среди аудитории — владельцы бизнеса, менеджеры по закупкам, селлеры маркетплейсов; все они приходят с конкретной задачей, а не с праздным интересом.

Сколько стоит реклама доставки из Китая: клик, заявка и бюджет обучения

Цена клика при полном охвате спроса в тематике — 152 ₽. Это уровень, на котором Яндекс собирает все целевые показы по вашим фразам. Отдельные аукционы при этом запрашивают другую ставку входа: например, по фразе «стоимость доставки из Китая» ставка входа — 483–523 ₽, по «сборные грузы из Китая доставка» — до 2 771 ₽. Но фактически списывается меньше, и именно 152 ₽ вместе с 798 кликами дают полный месячный бюджет 121 296 ₽. Цена обращения — 7 204 ₽. Это оценка по отраслевому бенчмарку, а не замер со счётчика, поэтому до запуска воспринимайте её как ориентир. Чтобы автоматическая стратегия начала оптимизировать заявки, кампании нужно набрать 10 конверсий в неделю. По медиаплану бюджет обучения — 72 040 ₽ в неделю или 309 772 ₽ в месяц. Если ваш бюджет меньше — например, 3 000–30 000 ₽ в месяц — кампания не наберёт нужного числа конверсий, останется на «Максимуме кликов» и будет приводить дорогой и нецелевой трафик.

Как настроить Яндекс Директ для доставки из Китая: поиск, кампания и автоподбор

В нише план построен только на поиске, рекламные сети (РСЯ) выключены. Причина в поведении клиента: владелец бизнеса заказывает доставку из Китая, когда уже сам начал искать перевозчика, а не когда увидел баннер. Поэтому на старте нужна одна поисковая кампания, а сети можно подключать позже, когда поиск исчерпан — то есть после бюджета 121 296 ₽ в месяц. Ёмкость поиска всего 798 кликов, и дробить её на несколько кампаний не стоит: алгоритму будет сложнее набрать статистику. Внутри кампании разделите объявления на смысловые группы — под доставку и под растаможку, чтобы отдельно управлять ставками. Автоподбор в поисковой кампании отключить нельзя, поэтому ограничьте его категории логистикой, грузоперевозками и таможенным оформлением. Иначе алгоритм начнёт показывать объявление тем, кто ищет курьерскую службу или доставку еды. Стратегию выбирайте в два шага. Сначала «Максимум кликов» — новой кампании нужно собрать данные. Когда кампания наберёт 10 конверсий в неделю и удержит этот уровень две недели подряд, переводите её на «Максимум конверсий». На этом этапе алгоритм уже знает, какой пользователь оставляет заявку, и начинает оптимизировать показы под целевую цену.

Как продавать доставку и выкуп товаров из Китая в Россию через Яндекс Директ: запросы и объявления

Собирайте фразы из трёх смысловых групп: «доставка» (доставка из Китая цена, заказать доставку из Китая, стоимость доставки), «растаможка» (растаможка из Китая, стоимость таможенного оформления

целиком. Самые ёмкие запросы по показам в июне 2026 года: «растаможка из Китая цена» — 2 420 показов, «доставка из Китая под ключ» — 2 279, «доставка из Китая цена» — 2 201. Не игнорируйте низкочастотные, но горячие фразы: «сборные грузы из Китая», «жд доставка из Китая», «растаможка грузов из Китая» — там ставка входа выше, но и клиент теплее. Минус-слова обязательны. Добавьте в них «бесплатно», «своими руками», «инструкция», «видео», «отзывы», «сравнение», «рейтинг», «топ», «калькулятор», «обучение», «вакансия». Без минусов реклама покажется человеку, который хочет сам растаможить посылку или почитать отзывы о компании, — он не станет вашим клиентом, а клик будет потрачен.

Что писать в объявлениях для доставки и растаможки из Китая

Тексты объявлений должны снимать два главных страха: скрытые платежи и задержка груза. В заголовке для первой группы пишите «Доставка из Китая под ключ — без скрытых платежей», в тексте уточните, что фиксируете тариф до отправки и берёте на себя все этапы — от выкупа до таможни. Для тех, кто уже привёз товар, работают заголовки про растаможку: «Растаможка из Китая под ключ», «Поможем с таможенным оформлением, минимизируем риски». В обоих случаях упоминайте собственное юрлицо и склад в Китае — это выделяет перевозчика среди посредников и снимает недоверие. Для селлеров маркетплейсов добавляйте «регулярные отправки» и «страхование груза»: такие клиенты завозят товар постоянно и ценят предсказуемость больше низкой цены. Каждое объявление должно вести на страницу, где за 2–3 клика виден расчёт стоимости, — это подтверждает прозрачность и снижает процент отказов от заявки.

Что и как измерять, чтобы запуск не оказался вслепую

До запуска настройте цели в Яндекс Метрике. Главные цели — «Заявка на выкуп/доставку» и «Звонок с сайта»: именно эти действия алгоритм будет считать конверсиями. Без них стратегия «Максимум конверсий» не сможет работать, потому что не увидит результат. Дополнительно отмечайте микроцели: «Клик по телефону», «Открытие калькулятора стоимости», «Скролл до контактов» — они показывают, что человек заинтересовался, но пока не готов оставить заявку. Сравнивайте фактическую цену обращения с оценочной — 7 204 ₽. Если реальная цена сильно выше, проверяйте семантику: возможно, объявления показываются по фразам «бесплатно» или «отзывы» из-за недочёта в минус-словах. Затем проверяйте посадочную страницу: указаны ли на ней цена и сроки. После первых заявок считайте долю рекламных расходов — процент потраченного на рекламу от полученной оплаты. Для услуги с дорогим чеком она может быть ниже, но правило одно: кампания должна приносить больше, чем забирает на клики.

Типичные ошибки: Доставка и выкуп товаров из Китая в Россию

- Запускать рекламу с бюджетом 3 000–30 000 ₽ в месяц: кампания не наберёт 10 конверсий в неделю, алгоритм не обучится и будет приводить случайные клики.
- Сразу включать стратегию «Максимум конверсий» без накопленной статистики — алгоритм не знает вашу аудиторию и начнёт сливать бюджет на нецелевые показы.
- Не ограничивать категории автоподбора — реклама начнёт показываться по запросам вроде «курьерская доставка» и «доставка еды», и уйдут деньги.
- Использовать только «доставка из Китая» без фраз про растаможку и таможенное оформление — пропускаете самых горячих клиентов, которые уже привезли груз.
- Не настроить цели в Метрике до запуска: без «Заявки на выкуп/доставку» и «Звонка с сайта» Яндекс не увидит конверсии и не сможет оптимизировать кампанию.

Чек-лист перед запуском

1. Соберите семантику: доставка, растаможка, расчёт стоимости и «под ключ».
2. Добавьте в минус-слова «бесплатно», «своими руками», «отзывы», «калькулятор», «курсы», «вакансия».

4. Запустите одну поисковую кампанию со стратегией «Максимум кликов», ограничив автоподбор логистикой и грузоперевозками.
5. Отслеживайте статистику: после 10 конверсий в неделю в течение двух недель переведите кампанию на «Максимум конверсий».

● Вопросы владельцев бизнеса

Как продавать доставку и выкуп товаров из Китая через Яндекс Директ?

Соберите поисковые фразы по доставке, растаможке и стоимости, добавьте минус-слова и запустите одну поисковую кампанию. Цена клика в тематике — 152 ₽, оценочная цена обращения — 7 204 ₽, поэтому для обучения алгоритму закладывайте 72 040 ₽ в неделю или 309 772 ₽ в месяц.

Сколько стоит реклама доставки из Китая в Яндексе?

Клик при полном охвате спроса стоит 152 ₽, оценочная цена обращения — 7 204 ₽. Чтобы кампания обучилась, нужно 10 конверсий в неделю, что соответствует бюджету 72 040 ₽ в неделю. Полный цикл обучения за месяц укладывается в 309 772 ₽.

Какой минимальный бюджет нужен, чтобы начать продвижение доставки из Китая?

Технически запуститься можно с 3 000 ₽ в месяц, но при таком бюджете не наберётся даже одной заявки в неделю, и алгоритм не выйдет из обучения. Рабочий порог — 72 040 ₽ в неделю или 309 772 ₽ в месяц.

Какие запросы брать для рекламы доставки из Китая?

Основные запросы: «растаможка из Китая цена» — 2 420 показов в месяц, «доставка из Китая под ключ» — 2 279, «доставка из Китая цена» — 2 201. Их дополняют «расчет доставки из Китая» с 265 показами и горячие низкочастотные «сборные грузы», «жд доставка» и «растаможка грузов».

Почему реклама доставки из Китая показывается, а заявок нет?

Чаще всего бюджет ниже порога обучения: при 48 000 ₽ в месяц прогноз даёт лишь 6 обращений в месяц, это 1,5 в неделю — мало для 10 конверсий. Проверьте также, не показывается ли объявление по запросам «бесплатно» или «отзывы» из-за отсутствия минус-слов.

Как начать продвигать доставку из Китая с нуля, если я никогда не запускал рекламу?

Начните с одной кампании на поиске и одного самого частотного запроса, например «доставка из Китая под ключ» — 2 279 показов в месяц. Цена клика на этом уровне — 152 ₽, значит, на тест понадобится несколько тысяч рублей, но для полноценного обучения алгоритму нужен бюджет 72 040 ₽ в неделю.

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 «Доставка и выкуп товаров из Китая в Россию», 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.