

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ПРОИЗВОДСТВО

Реклама кованых ворот и калиток в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, июль 2026 · Москва и область

6 107

показов в месяц — спрос по семантике плана

167 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 76 ₽

4 724–12 597 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

324 994 ₽

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

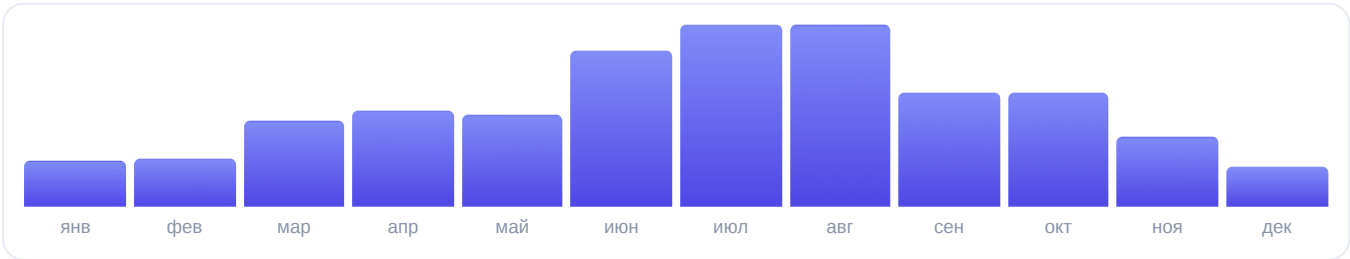
Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	kdirect.ru/reklama/reklama-kovanye-vorota-i-kalitki-moskva
Регион разбора	Москва и область

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
кованные ворота	2 140	444–448
калитка кованая	922	278
кованый козырек	442	318–326
кованные козырьки	442	318–326
калитка кованая ворота	302	339
кованные ворота купить	295	437
ворота кованые с калиткой	207	326
купить калитку кованую	157	219
кованные ворота для частного дома	145	387
кованные ограждения балкона	113	319–324
ограждение балкона кованое	113	319–324
ворота кованые откатные	109	583
ворота кованые распашные	96	313
кованные ворота и калитки	96	260
кованные ворота цена	88	440
кованные ограждения для балкона	49	236
кованый навес над крыльцом	43	174
кованый козырек купить	41	206–215
заказать кованые ворота	37	457
кованая калитка для забора купить	36	160

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 2 814, февраль — 2 875, март — 5 077, апрель — 5 689, май — 5 567, июнь — 9 298, июль — 10 827, август — 10 827, сентябрь — 6 851, октябрь — 6 851, ноябрь — 4 221, декабрь — 2 386 показов.

● Сколько это стоит

167 ₹

цена клика при полном охвате

7 558 ₹

цена обращения
оценка до запуска

649 988 ₹

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₹	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₹
РСЯ	100%	23	7 558

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
4 000	0	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
6 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
9 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
12 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
18 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
25 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
36 000	5	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
50 935	7	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 7 558 ₹ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 324 994 ₹/мес.

Кованые ворота горячий

Кто: Владельцы частных домов, коттеджей, участков, которые хотят купить или заказать изготовление и монтаж кованых ворот (распашных, откатных) под ключ. Ищут «кованые ворота цена», «ворота кованые»

Что мешает: Нужны надёжные, красивые ворота для въезда на участок. Важны цена, качество, долговечность, сроки изготовления и монтажа. Боятся переплатить, получить некачественную ковку или срыв сроков.

О чём говорить: Изготовление кованых ворот на заказ с бесплатным замером, покраской и монтажом. Гарантия 15 лет. Работаем по индивидуальным проектам.

Калитка кованая горячий

Кто: Частные домовладельцы, дачники, ищущие отдельно калитку (в паре с воротами или как самостоятельный вход). Запросы: «калитка кованая купить», «калитка из ковки цена», «калитка кованая с установкой».

Что мешает: Нужна калитка, стилистически сочетающаяся с забором и домом. Важен внешний вид и прочность. Часто ищут «кованую» как статусный элемент.

О чём говорить: Кованые калитки на заказ – любой дизайн, точные размеры. Бесплатный выезд замерщика. Подберём под ваш забор и ворота.

Балконные ограждения кованые горячий

Кто: Жильцы квартир (часто новостройки или старый фонд), владельцы частных домов с балконами/террасами. Ищут «балконные ограждения ковка», «кованое ограждение балкона цена», «изготовление кованых перил»

Что мешает: Хотят надёжное, красивое и долговечное ограждение балкона/лоджии. Беспокоятся за безопасность (особенно дети) и внешний вид фасада. Стандартные перила не устраивают.

О чём говорить: Кованые балконные ограждения на заказ – безопасность и дизайн. Выдерживают любые нагрузки. Поможем согласовать с архитектурой дома.

Козырьки кованые горячий

Кто: Владельцы частных домов и коммерческих объектов (кафе, магазины, офисы), которые хотят защитить вход от осадков и украсить фасад. Запросы: «кованый козырек над входом», «козырек кованый цена»

Что мешает: Нужен надёжный навес, который выдержит снег и ветер, но при этом будет эстетичным. Стандартные козырьки не подходят по размеру или стилю дома.

О чём говорить: Кованые козырьки на заказ – любые размеры и формы. Изготовление, покраска, монтаж. Гарантия 15 лет – не боится коррозии.

Кованые ворота и калитки недорого горячий

Кто: Экономные домовладельцы, которые ищут бюджетные варианты ковки, сравнивают цены. Запросы: «кованые ворота дешево», «калитка кованая недорого цена», «кованые ворота бюджетные».

Что мешает: Хотят кованые изделия, но ограниченный бюджет. Боятся «ширпотреба» и плохого качества. Ищут баланс цены и качества.

О чём говорить: Кованые ворота и калитки по доступным ценам – без потери качества. Экономьте, заказывая типовые проекты. Бесплатный замер и консультация.

Выбор кованных ворот и калиток (идеи, фото, дизайн) тёплый

Кто: Владельцы домов на этапе планирования – собирают идеи, сравнивают стили ковки. Ищут «дизайн кованных ворот», «фото кованных ворот и калиток», «как выбрать кованные ворота».

Что мешает: Не знают, какой стиль выбрать (классика, модерн, хай-тек), боятся ошибиться с дизайном. Нужны вдохновение и примеры работ.

О чём говорить: Портфолио с фото готовых работ – ворота, калитки, ограждения. Поможем определиться с дизайном, стилем и ковкой. Консультация дизайнера бесплатно.

■ 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 РСЯ, поиск выключен

■ Что отсекаем минус-словами

своими руками

б у

скачать

инструкция

вакансия

обучение

бесплатно

торрент

реферат

курсовая

диплом

вакансии

резюме

бу

Спрос и продвижение кованых ворот и калиток: сколько ищут и какими словами

Пик спроса на кованые ворота и калитки приходится на июль и август: коэффициент сезонности в месяцы — 1,77 к среднегодовому уровню. В декабре он падает до 0,39 — зимой заказы единичны. Для Москвы и области самые частые запросы — «кованые ворота» (около 2 140 показов в месяц), «калитка кованая» (около 900) и «кованый козырек» (почти 900 с учётом обеих форм). Люди уточняют тип и цель: «кованые ворота купить», «кованые ворота для частного дома», «откатные» или «распашные». Весь поисковый спрос в месяц — 6 107 показов и 305 кликов, это немного. Поэтому упор в рекламе делается на поведенческие показы в сетях, а не на поиск.

Сколько стоит реклама кованых ворот и калиток: цена клика, заявки и бюджет обучения

Клик по объявлению в тематике стоит в среднем 167 ₽. Цена заявки, по данным отраслевого бенчмарка, — около 7 558 ₽, с вилкой от 4 724 до 12 597 ₽. Пока вы не накопили собственную статистику, ориентируйтесь на среднее; точное значение покажет счётчик конверсий. Алгоритм Яндекса учится на конверсиях: ему нужно 10 заявок в неделю. Чтобы получить их при цене 7 558 ₽, потребуется бюджет 75 580 ₽ в неделю. На месяц это 324 994 ₽. Если бюджет меньше, кампания не наберёт нужного числа конверсий и будет показываться неэффективно: цена заявки окажется выше оценочной, а результат — нестабильным. Планируйте запуск от сумм, иначе реклама разочарует.

Как настроить Яндекс Директ для кованых ворот и калиток

В тематике рабочий канал — рекламная сеть Яндекса (РСЯ), где объявления показываются на партнёрских сайтах по интересам аудитории, а не по запросам. Поиск в базовом плане выключен: его ёмкость — всего 305 кликов в месяц, а для обучения нужно 10 конверсий в неделю. Кампания настраивается на Москву и область. Внутри достаточно двух объявлений на сегмент — например, для владельцев домов и для жителей квартир, заказывающих балконные ограждения. Если вы добавите поисковую кампанию, помните: автоподбор (автотаргетинг) нельзя отключить полностью — Яндекс требует хотя бы одну активную категорию. Ограничьте его перечень целевыми запросами, чтобы алгоритм не тратил бюджет на случайные темы.

Семантика и минус-слова для кованых ворот и калиток

Для поиска берите фразы, в которых человек прямо называет изделие: «кованые ворота», «калитка кованая», «кованый козырек», «кованые ворота купить», «кованые ворота цена». Это горячие запросы — человек выбирает подрядчика, а не изучает тему. Минус-слова отсекают нецелевые поиски. В тематике обязательно исключите: «своими руками», «б/у», «бесплатно», «торрент», «реферат», «вакансия», «обучение», «инструкция», «скачать». Люди с такими словами не приведут к заказу, а бюджет потратят. Уточните гео — Москва и область, чтобы не показываться в других регионах.

Что писать в объявлениях о кованых воротах и калитках

В объявлениях срабатывают конкретные выгоды, которые уже проверены для тематики:

- бесплатный выезд замерщика;
- изготовление и монтаж под ключ;
- гарантия 15 лет;
- ручная горячая ковка. Обращайтесь к страху ошибки при выборе: владелец дома боится переплатить, получить некачественную ковку или сорванные сроки. Поэтому в тексте соединяйте предмет и гарантию:

«Кованые ворота под ключ — бесплатный замер и монтаж», «Калитка изковки с гарантией 15 лет». Для балконных ограждений делайте акцент на безопасности и долговечности.

Что измерять в рекламе кованых ворот и калиток

Перед запуском установите счётчик целей: заявка на сайте, звонок или письмо. В данных цена обращения — 7 558 ₽ — это ориентир по отрасли, а не ваша фактическая цифра. Только счётчик покажет реальную стоимость заявки в вашем бизнесе. Еженедельно проверяйте число конверсий. Пока кампания не приносит 10 конверсий в неделю, алгоритм не обучился: он не отличает целевых посетителей от случайных. Когда конверсий стабильно больше 10 и это держится две недели, переводите стратегию на максимум конверсий и увеличивайте бюджет. Отслеживайте также долю рекламных расходов (ДРР) — отношение бюджета к выручке с заказов.

Типичные ошибки: кованые ворота и калитки

- Запускать рекламу с бюджетом меньше 75 580 ₽ в неделю и ждать стабильных заявок — алгоритм не наберёт нужных 10 конверсий.
- Показываться по запросам «своими руками», «бесплатно», «б/у» без минус-слов — бюджет уходит на нецелевые клики.
- Искать переключатель «отключить автоподбор» в поисковой кампании — такого нет, можно только ограничить категории.
- Ограничиться только поисковой рекламой, потому что поискового спроса недостаточно для обучения.
- Запускать рекламу без счётчика целей и неделю спустя гадать, откуда пришли заявки.

Чек-лист перед запуском

1. Установить счётчик целей на сайте и проверить приём заявок.
2. Создать рекламную кампанию в РСЯ с бюджетом от 75 580 ₽/нед.
3. Добавить минус-слова: своими руками, б/у, бесплатно, инструкция и другие.
4. Подготовить объявления с бесплатным замером и гарантией 15 лет.
5. Ограничить автоподбор целевыми категориями и настроить гео на Москву и область.

Сколько стоит клик по рекламе кованых ворот и калиток?

Клик в среднем стоит 167 ₽ — это цена при полном охвате аудитории, рассчитанная по медиаплану для Москвы и области.

Сколько стоит одна заявка с рекламы кованых ворот?

Средняя цена обращения — 7 558 ₽, прогнозный диапазон от 4 724 до 12 597 ₽. Это оценочная величина до накопления вашей статистики.

Какой бюджет нужен для запуска рекламы кованых ворот?

Чтобы алгоритм обучился, нужно 10 конверсий в неделю. При цене 7 558 ₽ это 75 580 ₽ в неделю или 324 994 ₽ в месяц. На меньших бюджетах обучение не происходит.

Почему в рекламе кованых ворот не работает поиск?

Поисковый спрос слишком мал: 6 107 показов и 305 кликов в месяц. Не хватает для 10 конверсий в неделю, поэтому объявления показывают в рекламной сети Яндекса по интересам.

Когда заказывают кованые ворота чаще всего?

Пик — в июле и августе: коэффициент сезонности 1,77. В декабре спрос падает до 0,39, поэтому заявки зимой дороже.

Нужно ли устанавливать счётчик конверсий до запуска?

Да, обязательно. Иначе вы не узнаете фактическую цену заявки: данные дают ориентир 7 558 ₽, но реальные цифры появятся только после накопления конверсий.

Какие запросы самые популярные по кованым воротам?

Самые частые — «кованые ворота» (2 140 показов), «калитка кованая» (922), «кованый козырек» (884).

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 «кованые ворота и калитки», 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.