

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ

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

Данные одного медиаплана, сентябрь 2026 · вся Россия

129 193

показов в месяц — спрос по семантике плана

79 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 36 ₽

7 157–13 545 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

429 269 ₽

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

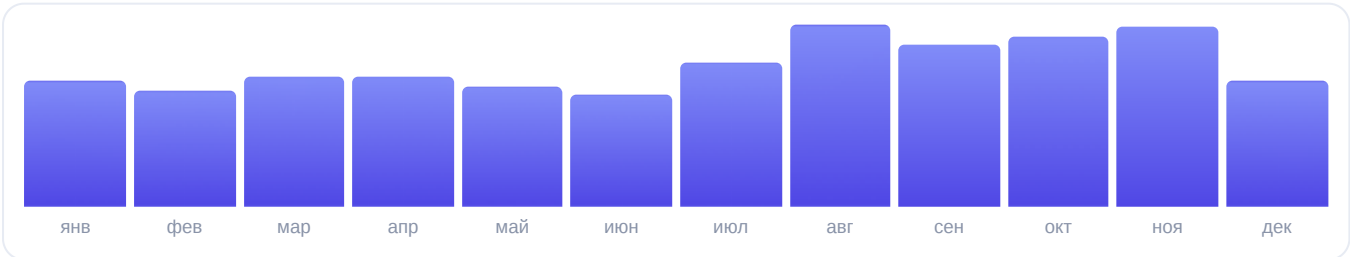
Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	kdirect.ru/reklama/reklama-kuhni-na-zakaz
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
кухня фасадами купить	10 658	124–128
кухни от производителя недорого	9 216	557–579
кухни под заказ	7 291	585–608
купить кухню от производителя	6 880	342–371
где заказать кухню	6 563	509–527
недорогие кухни на заказ	6 173	724–748
кухни на заказ недорого	6 173	724–748
купить кухню от производителя недорого	5 313	345–369
кухни на заказ цена	5 017	291–306
производитель кухонь на заказ	3 389	910–935
кухни на заказ от производителя	3 237	908–925
заказать недорогую кухню	2 513	557–567
заказать кухню недорого	2 513	557–567
кухонный гарнитур на заказ	2 410	372–382
где можно заказать кухню	2 181	216–227
кухня фасадами цена	2 067	204–208
изготовление кухонь на заказ	1 936	541–582
заказать кухню по размерам	1 829	433–459
кухни от производителя цена	1 705	364–365
кухни на заказ недорого от производителя	1 624	870–878

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 115 078, февраль — 106 027, март — 118 957, апрель — 118 957, май — 108 613, июнь — 103 441, июль — 131 887, август — 165 505, сентябрь — 147 403, октябрь — 155 161, ноябрь — 164 212, декабрь — 115 078 показов.

● Сколько это стоит

79 ₽

цена клика при полном охвате

9 983 ₽

цена обращения
оценка до запуска

858 538 ₽

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	100%	36	9 983

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
21 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
39 000	4	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
74 000	7	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
141 000	14	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
269 000	27	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
430 000	43	Кампания наберёт данные	1	4
510 000	51	Кампания наберёт данные	1	4

Расчёт по цене обращения 9 983 ₽ (измерено частично, по счётчику Метрики). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 429 269 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Кухни на заказ (общий спрос) горячий

Кто: Семьи и владельцы квартир/домов, которые ищут изготовление кухни по индивидуальным размерам, сравнивают подрядчиков и цены

Что мешает: Нужна кухня, идеально вписанная в помещение по размерам, стилю и бюджету; боятся ошибок при самостоятельном проектировании

О чём говорить: Индивидуальный проект, бесплатный замер и 3D-проект, гарантия до 5 лет

Кухни на заказ недорого / с рассрочкой горячий

Кто: Ценочувствительные покупатели: молодые специалисты, семьи с ограниченным бюджетом, ищут доступную кухню с прозрачной ценой и возможностью оплаты частями

Что мешает: Ограниченный бюджет, страх переплатить, нужна понятная смета и рассрочка без процентов

О чём говорить: Рассрочка 0%, каталог с ценами, акции и скидки

Кухни нестандартных размеров / для маленькой кухни горячий

Кто: Владельцы квартир с нестандартной планировкой, нишами, маленькими кухнями; хотят максимально использовать пространство

Что мешает: Готовые кухни не подходят по размерам, теряется полезная площадь, нужно точное изготовление под сложную геометрию

О чём говорить: Изготовим по вашим размерам, бесплатный замер, опыт работы с нестандартными планировками, 3D-проект

Кухни на заказ под ключ / с установкой горячий

Кто: Занятые люди, которым нужен полный цикл: замер, изготовление, доставка, установка; не хотят координировать подрядчиков

Что мешает: Нет времени и компетенций контролировать процесс, нужен надёжный подрядчик «под ключ» с гарантией

О чём говорить: Полный цикл под ключ: замер → проект → производство → доставка и монтаж, гарантия до 5 лет

Островные кухни на заказ тёплый

Кто: Владельцы просторных кухонь и загородных домов, хотят кухню с островом для функциональности и премиального вида

Что мешает: Нужна кухня с островом, которая соответствует стилю и размерам, качественные материалы и фурнитура

О чём говорить: Островные кухни в классическом и неоклассическом стиле, фасады из МДФ/эмали/массива, европейская фурнитура, индивидуальный дизайн

Кухни в классическом / неоклассическом стиле тёплый

Кто: Покупатели, ценящие элегантный традиционный дизайн, часто владельцы загородных домов или квартир с соответствующей обстановкой

Что мешает: Хотят кухню в классическом стиле с патиной, рамками, филёнками, но стандартные салоны не дают нужного качества и индивидуальности

О чём говорить: Неоклассика и классика: фасады с патиной, фрезеровкой, массив/эмаль, дизайн-проект 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 Поиск, сети выключены
Что считаем обращением	Заявка на расчёт кухни (деньги), Целевой звонок с сайта (деньги)
Без чего запускать бессмысленно	Подменный номер через колтрекинг + отдельный номер на «Заказать звонок»/«Связаться с нами»; звонок из колтрекинга = конверсия, СТА «Позвоните менеджеру за бесплатной консультацией» на всех страницах кухонь. Для менеджеров — фиксировать в CRM результат (замер/договор/оплата) и загруж

■ Что отсекаем минус-словами

- бу форум авито скачать торрент реферат курсовая диплом вакансия вакансии
- резюме своими руками бу

Продвижение кухонь на заказ: спрос и его сезон

В сентябре 2026 спрос на кухни на заказ — 129 193 показа в месяц, из них 6 460 заканчиваются кликом. Коэффициент сезонности для сентября — 1,14, то есть спрос выше среднего: около 147 403 показов.

Формулировки почти все с покупательским намерением:

- «кухни от производителя недорого» — 9 216 показов;
- «кухни под заказ» — 7 291;
- «купить кухню от производителя» — 6 880;
- «где заказать кухню» — 6 563;
- «кухни на заказ цена» — 5 017. Слова «недорого» и «от производителя» стоят в самых крупных фразах рядом с «цена»: человек уже выбирает подрядчика и сравнивает сметы, ему нужен расчёт, а не рассказ о мебели. Сезон продвижения кухонь на заказ неровный. Пик — август (165 505 показов) и ноябрь (164 212), октябрь держится рядом (155 161). С декабря спрос падает до 115 078, в феврале — 106 027, а самый тихий месяц — июнь, 103 441 показ. Логика ремонта: заказы размещают перед новогодними праздниками и после них, а к началу лета откладывают до осени.

Сколько стоит реклама кухни на заказ в Яндекс Директе

Цена клика при полном охвате — 79 ₽. Цена обращения — 9 983 ₽, вилка прогноза 7 157–13 545 ₽. Это оценка до запуска, посчитанная по якорю Метрики, а не результат уже проведённых кампаний; после накопления статистики её сравнивают с фактом. В расчёт заложена конверсия сайта 0,36%: столько визитов превращается в заявку или звонок. Доля рекламных расходов в плане — 27%. Второй бюджет — обучающий. Отдельной кампании нужно 10 конверсий в неделю, иначе автоматика работает неточно, а заявки выходят дороже. Порог обучения в тематике кухонь на заказ — 99 830 ₽ в неделю, месячный бюджет обучения — 429 269 ₽. Уверенная работа начинается вдвое выше порога, 858 538 ₽ в месяц. Как это выглядит при разных бюджетах:

- 3 000 ₽ в месяц — минимум, при котором кампания не наберёт статистику и обращений может не быть вовсе;
- 39 000 ₽ в месяц — 4 обращения, данных на обучение мало;
- 74 000 ₽ в месяц — 7 обращений;
- 141 000 ₽ в месяц — 14 обращений;
- 269 000 ₽ в месяц — 27 обращений, и это всё ещё ниже порога обучения. Суммы посчитаны по одному медиаплану в тематике кухонь на заказ: это прогноз для всей России, а не гарантия результата.

Как настроить Яндекс Директ для кухонь на заказ: структура кампаний

В тематике работает только Поиск: тематические площадки не добирают спрос по кухням. Первая кампания — одна поисковая, собранная по самому горячему спросу: чем больше кампаний на небольшом бюджете, тем дольше каждая копит конверсии. Стратегия на старте — «Максимум кликов», она собирает статистику, пока обращений мало. На «Максимум конверсий» переходят, когда кампания держит 10 конверсий в неделю две недели подряд: тогда алгоритму хватает данных для оптимизации по заявкам. Автоподбор в поисковой кампании отключить нельзя — площадка требует хотя бы одну активную категорию. Его ограничивают: оставляют только целевые запросы по кухням на заказ и убирают всё, что тянет посторонние интересы. В плане на автоподбор приходится 2,12% — небольшая доля, но именно она чаще всего приносит лишние клики по 79 ₽. Рекламные сети — ступень роста, а не второй канал

одновременно с поиском. Когда поиск исчерпан, а это 510 340 ₽ в месяц, дальше растут за счёт охвата: подключают сети и добирают заявки там, где поиска уже не хватает.

Как продавать кухни на заказ через Яндекс Директ: запросы и объявления

Ядро — коммерческие запросы о кухнях на заказ:

- «кухни под заказ» — 7 291 показ;
- «купить кухню от производителя» — 6 880;
- «где заказать кухню» — 6 563;
- «кухни на заказ цена» — 5 017;
- «кухонный гарнитур на заказ» — 2 410. Ставка входа в аукцион по фразам различается сильно: «кухня фасадами купить» — 124–128 ₽, «кухни под заказ» — 585–608 ₽, «производитель кухонь на заказ» — 910–935 ₽. Ставка входа — это сумма, с которой фраза заходит в аукцион; списывают по ней реже, поэтому ценой клика её называть нельзя: цена клика при полном охвате — 79 ₽. Отсекать нужно поиск работы и самостоятельное изготовление;
- вакансии и резюме — приходят соискатели, а не заказчики;
- «своими руками» — человек собирается делать сам;
- авито и б/у — ищут готовую мебель с рук;
- реферат, курсовая, диплом, скачать, торрент — учебные работы;
- форум — обсуждения без намерения купить. Список короткий, но каждый пункт в нём экономит показы: при 129 193 показах в месяц нецелевые фразы быстро съедают клики по 79 ₽.

Что писать в объявлениях кухонь на заказ

Объявление адресуют тому, кто уже выбирает подрядчика. Покупатели делятся на группы, и каждой нужен свой угол:

- семьи с ограниченным бюджетом боятся переплатить — им говорят о рассрочке 0%, каталоге с ценами и понятной смете;
- владельцы нестандартных планировок и маленьких кухонь не подберут готовый гарнитур — им важен бесплатный замер и изготовление по своим размерам;
- тем, кому нужна кухня под ключ, важен полный цикл: замер, проект, производство, доставка и монтаж без их участия;
- покупателям премиум-сегмента — массив, классика и неоклассика, островные решения, европейская фурнитура. Работающий оффер тематики — «Кухни на заказ с бесплатным замером, 3D-проектом и рассрочкой». 3D-проект снимает главное возражение: страх ошибиться в планировке, когда кухню делают по индивидуальным размерам. Если рассрочка упоминается в объявлении и на сайте, её показывают как форму оплаты, а не как финансовую услугу: иначе текст уходит из рекламы мебели в другую категорию и требует других формулировок.

Что и как измерять до запуска кампании

Без настроенного учёта кампания обучается на неверных данных, и 99 830 ₽ в неделю уходят в клики, которые никогда не станут заявками. За конверсию считают:

- заявку на расчёт кухни;
- целевой звонок с сайта;
- квалифицированный диалог в мессенджере;
- запись на выезд дизайнера. Промежуточные шаги — дошёл до 3D-планировщика или калькулятора,

Минимальная настройка: подменный номер через коллтрекинг плюс отдельный номер на кнопки «Заказать звонок» и «Связаться с нами». Звонок из коллтрекинга считается конверсией, иначе самые дорогие обращения по 9 983 ₽ не попадут в статистику обучения. Кнопку «Позвоните менеджеру за бесплатной консультацией» ставят на всех страницах кухни. Автостратегия ждёт 10 конверсий в неделю. Если считать одни формы и не видеть звонки, кампания не доберёт данные и продолжит тратить бюджет на клики без заявок.

Типичные ошибки: кухни на заказ

- Принимать ставку входа за цену клика: по фразе «производитель кухни на заказ» в аукцион заходят с 910–935 ₽, но цена клика при полном охвате — 79 ₽, а по ставке списывается реже.
- Запускать обучение на бюджете 39 000–74 000 ₽ в месяц: расчёт даёт 4–7 обращений за месяц, тогда как отдельной кампании нужно 10 конверсий в неделю.
- Считать заявки только по форме и не ставить коллтрекинг: звонки не попадут в конверсии, и цена обращения 9 983 ₽ останется непроверенной.
- Не добавлять минус-слова «вакансии», «резюме», «своими руками», б/у: клики по 79 ₽ уходят соискателям и тем, кто покупать не собирается.
- Пытаться выключить автоподбор в поиске целиком: переключателя нет, категории только ограничивают, а на автоподбор в плане заложено 2,12%.

Чек-лист перед запуском

1. Подменный номер через коллтрекинг и отдельный номер на «Заказать звонок» — звонок становится конверсией.
2. Отметить целевые действия: заявка на расчёт кухни, целевой звонок, дошёл до 3D-планировщика, запись на выезд дизайнера.
3. Собрать минус-слова: вакансии, резюме, форум, своими руками, авито, б/у, скачать, реферат, курсовая, диплом, торрент.
4. Запустить на «Максимум кликов» и перевести на «Максимум конверсий» после 10 конверсий в неделю две недели подряд.
5. Сверить бюджет: 99 830 ₽ в неделю — порог обучения, 429 269 ₽ в месяц — месячный бюджет обучения.

Продвижение кухни на заказ: с чего начать?

С поисковой кампании: в тематике кухонь на заказ 129 193 показа в месяц, а тематические площадки спрос не добирают. Цена клика — 79 ₽ при полном охвате, обращение — 9 983 ₽ по оценке до запуска.

Как продавать кухни на заказ через Яндекс Директ?

Через поиск: старт на «Максимум кликов», переход на «Максимум конверсий», когда кампания держит 10 конверсий в неделю две недели подряд. Порог обучения — 99 830 ₽ в неделю, месячный бюджет обучения — 429 269 ₽.

Как продвинуть кухни на заказ в интернете?

Коммерческими запросами: 6 460 кликов в месяц по фразам «кухни под заказ» (7 291 показ), «купить кухню от производителя» (6 880), «где заказать кухню» (6 563). Сентябрьский коэффициент сезонности — 1,14, спрос выше среднего.

Сколько стоит реклама кухни на заказ?

79 ₽ за клик при полном охвате и 9 983 ₽ за обращение, вилка цены обращения 7 157–13 545 ₽. Месячный бюджет обучения автостратегии — 429 269 ₽, уверенная работа — от 858 538 ₽ в месяц.

Как рекламировать кухни на заказ?

Одной поисковой кампанией с ограниченными категориями автоподбора и минус-словами «вакансии», «резюме», «своими руками», б/у: спрос в 129 193 показа в месяц быстро размывается нецелевыми запросами, а клик стоит 79 ₽.

Когда подключать рекламные сети?

Когда поиск исчерпан — потолок спроса по кухням на заказ 510 340 ₽ в месяц. До сети не нужны: в плане работает только Поиск, и добор охвата начинается после того, как выбраны все поисковые клики.

Когда лучше запускать рекламу кухонь на заказ?

Пик спроса — август (165 505 показов) и ноябрь (164 212), слабее всего июнь — 103 441 показ. Сентябрь идёт с коэффициентом 1,14, то есть выше среднего уровня.

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, kupaslova.ru.

Числа взяты из медиаплана, собранного платформой KDirect по сайту в тематике «кухни 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.