

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

Реклама маркетинг-консалтинга в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, июль 2026 · Ярославская область, Ярославль

398

показов в месяц — ёмкость спроса

178 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 169 ₽

3 520–9 386 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

242 176 ₽

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-marketing-konsalting-yaroslavskaya-oblast
Регион разбора	Ярославская область, Ярославль

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
маркетинговое агентство	71	316–1 624
маркетинговые агентства	71	316–1 624
управление маркетингом	61	279–300
emm	54	38–55
нужен маркетолог	46	186
маркетинговые услуги	42	181
агентство маркетинга	17	1 170
услуги маркетолога	12	162
маркетинговое планирование	11	—
услуги по маркетингу	10	179
аутсорсинг маркетинга	10	194
стратегический маркетинг	10	142–195
маркетинговое сопровождение	8	—
заказать маркетолога	7	—
разработка маркетинговой стратегии	6	—
агентство интернет-маркетинга	4	—
автоматизация маркетинга	4	—
нанять маркетолога	3	—
ищу маркетолога	3	—
маркетинговые услуги предприятию	3	—

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 525, февраль — 330, март — 338, апрель — 291, май — 410, июнь — 693, июль — 255, август — 215, сентябрь — 195, октябрь — 406, ноябрь — 700, декабрь — 418 показов.

● Сколько это стоит

178 ₹

цена клика при полном охвате

5 632 ₹

цена обращения
оценка до запуска

484 352 ₹

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₹	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₹
Поиск	100%	169	5 632

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
3 560	0	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 5 632 ₹ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 242 176 ₹/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Бесплатный маркетинговый разбор горячий

Кто: Собственники и руководители бизнеса, которые хотят понять проблемы своего маркетинга без финансовых обязательств. Ищут возможность получить внешнюю экспертизу бесплатно.

Что мешает: Непонимание, почему маркетинг не дает стабильных результатов; страх тратить деньги на неизвестно что; желание получить быстрый срез ситуации.

О чём говорить: Бесплатный аудит по 50+ критериям Эталонной Модели Маркетинга. Выявим зоны роста и потерь — дадим пошаговый план увеличения прибыли.

Маркетинговый аудит горячий

Кто: Управленцы, уже осознающие необходимость независимой оценки своего маркетинга. Готовы платить за профессиональный анализ, чтобы выявить слабые места.

Что мешает: Неэффективные рекламные бюджеты, непредсказуемые продажи, отсутствие целостной картины работы маркетинга.

О чём говорить: Комплексный аудит по авторской Эталонной Модели© — найдем, где вы теряете деньги, и составим дорожную карту роста ROI >100%.

Маркетинговый консалтинг горячий

Кто: Собственники и топ-менеджеры, которые ищут опытного консультанта для трансформации маркетинга. Ищут «услуги маркетолога», «маркетинговый консультант», «нанять маркетолога» с коммерческими модификаторами

Что мешает: Нет системного подхода; маркетинг работает хаотично, не привязан к финансовым результатам; нет внутренней экспертизы для изменений.

О чём говорить: Внедрим Эталонную Модель Маркетинга — задепонированную систему с гарантией прибыли. Опыт с брендами: Малышева, Black Star, Tony Robbins.

Разработка и внедрение маркетинговой стратегии тёплый

Кто: Руководители, которые планируют создание или перезапуск маркетинга. Ищут «разработку стратегии», «внедрение», «построение системы маркетинга» — часто с уточнением «под ключ».

Что мешает: Стратегия существует только в теории или отсутствует вовсе; команда не может реализовать планы; нужно внешнее плечо для пошагового запуска.

О чём говорить: Разработаем стратегию и внедрим под ключ по Эталонной Модели. Регламенты, обучение команды, KPI — получите работающую систему.

Маркетинговое сопровождение тёплый

Кто: Компании, которым нужна постоянная поддержка экспертов по маркетингу на аутсорсе. Ищут «маркетинговое сопровождение бизнеса», «услуги маркетолога на аутсорсе».

Что мешает: Нет возможности держать сильного маркетолога в штате; текущий сотрудник не справляется с масштабированием; нужны регулярные аудиты и корректировки.

О чём говорить: Персональное сопровождение по Эталонной Модели: ежемесячный аудит, корректировка стратегии, контроль KPI. Растем вместе с вашим бизнесом.

Увеличение прибыли через системный маркетинг холодный

Кто: Владельцы бизнеса, столкнувшиеся с тем, что маркетинг не окупается или не дает стабильных клиентов. Запросы типа «маркетинг не работает», «как увеличить прибыль за счёт маркетинга».

Что мешает: Усталость от инвестиций без отдачи; ощущение хаоса; недоверие к стандартным подходам; желание наконец-то получить работающий рецепт.

О чём говорить: Эталонная Модель Маркетинга доказала себя в 400+ проектах: средний рост прибыли в 2 раза. Узнайте, как это сделать в вашем бизнесе — начните с бесплатного разбора.

■ 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	Только Поиск, сети выключены
Что считаем обращением	Заявка на консалтинг-программу, Звонок менеджеру

■ Что отсекаем минус-словами

бесплатно

скачать

торрент

реферат

курсовая

диплом

вакансия

вакансии

резюме

своими руками

бу

б у

Спрос на продвижение маркетинг-консалтинга: 20 кликов в месяц

В Ярославской области услуги маркетинг-консалтинга в Яндексe ищут немного: 398 показов и 20 кликов в месяц. Если забрать все клики, бюджет составит около 3380 рублей — это ёмкость поискового спроса.

Чаще всего набирают «маркетинговое агентство» и «маркетинговые агентства» (по 71 показу), «управление маркетингом» (61), «нужен маркетолог» (46), «маркетинговые услуги» (42). Реже ищут «маркетинговое планирование», «аутсорсинг маркетинга», «стратегический маркетинг», «маркетинговое сопровождение», «разработку маркетинговой стратегии», «автоматизацию маркетинга».

Сезонность заметная. В ноябре спрос поднимается до 414 показов, в сентябре падает до 115. Сейчас он на уровне 0,38 от среднего — примерно 150 показов в месяц. Летние месяцы — традиционный спад.

Кто ищет маркетинг-консалтинг: собственники и топ-менеджеры B2B

Аудитория маркетинг-консалтинга — B2B. Это собственники, топ-менеджеры и управляющие, которые уже поняли, что маркетинг не даёт стабильных продаж, но не могут разобраться почему.

По типу запросов видно стадию решения. Горячие сегменты: «маркетинговый аудит», «маркетинговый консалтинг», «услуги маркетолога», «заказать маркетолога», «агентство маркетингового консультирования». Тёплые — «разработка и внедрение маркетинговой стратегии», «маркетинговое сопровождение», «аутсорсинг маркетинга». Холодные — «как увеличить прибыль», «почему маркетинг не работает».

Главное возражение клиента — страх потратить деньги на неизвестно что. Поэтому в рекламе нужно снимать его бесплатным разбором и гарантией результата.

Сколько стоит реклама маркетинг-консалтинга в Яндекс Директе

Средняя цена клика — 169 рублей, конкурентный уровень — 178 рублей. Цена обращения (заявки или звонка) — ориентировочно 5632 рубля, разброс от 3520 до 9386. Для сравнения, в нише B2B-услуг средняя цена обращения обычно 1500 рублей — здесь она в несколько раз выше.

При 20 кликах в месяц и конверсии 3% получается меньше одной заявки. Минимальный бюджет для теста — 3000 рублей в месяц, но хватает на 0,1 обращения в неделю. Для обучения автоматической стратегии Яндексe нужно около 10 конверсий в неделю — это потребовало бы 242 176 рублей в месяц. Таких денег ниша не даёт, поэтому на автопилот надеяться не стоит, кампания ведётся вручную.

Как настроить Яндекс Директ для маркетинг-консалтинга: одна кампания, только поиск

В тематике работает только поиск. РСЯ (рекламная сеть Яндексe) и товарные площадки спрос не собирают: маркетинг-консалтинг ищут целенаправленно, по словам, а не по интересам. Поэтому не разнесите бюджет по сетям.

Минимальная настройка — одна поисковая кампания, два объявления и два сегмента аудитории. Бюджет концентрируем на самых горячих запросах, чтобы кампания набрала статистику.

Автоматические стратегии (автоподбор ставок) в такой нише неэффективны: им не хватает данных. Лучше ручное управление ставками с ориентиром на 169 рублей за клик.

Как продавать маркетинг-консалтинг через Яндекс Директ: запросы и объявления

Берём в кампанию запросы, в которых человек прямо называет услугу: «маркетинговое агентство», «услуги маркетолога», «маркетинговый консалтинг», «разработка маркетинговой стратегии», «маркетинговое

сопровождение», «аутсорсинг маркетинга», «заказать маркетолога», «агентство маркетингового консалтинга».

Отсекаем информационные и образовательные запросы: «курсы маркетолога», «обучение маркетингу», «учебный курс», «вакансия маркетолога», «бесплатно», «скачать». Они не приводят заявок и только раздувают цену клика.

Также не включаем широкие запросы без коммерческой цели, например «проблемы с маркетингом» — их может быть много, но намерение купить слабое.

Что писать в объявлениях: бесплатный разбор и гарантия ROI

В объявлениях обыгрываем два главных страха: «непонятно, почему не работает» и «страшно платить».

Первое объявление — бесплатный маркетинговый разбор: «Проведём аудит по 50+ критериям, найдём зоны роста и потерь, дадим план действий». Это снижает барьер.

Второе — для тех, кто готов платить: «Комплексный аудит маркетинга, найдём, где теряются деньги, и составим дорожную карту с возвратом инвестиций выше 100%». Упоминайте опыт — число проектов (400+) и системность подхода. Слова «агентство», «продвижение», «стратегия», «новые товары и услуги» помогают попасть в запрос.

Что измерять в рекламе маркетинг-консалтинга и без чего не запускать

До первого запуска установите счётчик целей: заявка с сайта, звонок, письмо. Без счётчика вы не узнаете фактическую цену обращения. Конверсия 3% — это ориентировочная оценка, в вашем проекте она может быть другой.

Считайте цену обращения: при средней цене клика 169 рублей и конверсии 3% она получается около 5630 рублей. Сравнивайте её с той суммой, которую готов заплатить клиент, и с долей рекламных расходов (ДРР). Норма для ниши — 10%, предел — 50%. Если ДРР стабильно выше 50%, кампанию нужно останавливать и менять подход.

Помните: в нише всего 20 кликов в месяц, поэтому статистика копится медленно. Не делайте выводов по первым дням, но и не оставляйте кампанию без еженедельного контроля.

Типичные ошибки: маркетинг-консалтинг

- Запуск автоматической стратегии при бюджете 3000 рублей — алгоритм не наберёт нужных конверсий, деньги уйдут впустую.
- Размещение в РСЯ при таком поисковом спросе — люди не заходят в рекламную сеть за услугами.
- Отсутствие минус-слов и информационные запросы типа «курсы», «обучение» — бюджет уходит на незаинтересованных.
- Запуск без счётчика конверсий — невозможно оценить цену обращения и понять, окупается ли реклама.
- Расчёт на большое количество заявок: 20 кликов в месяц дают около 0,6 обращения, нужно работать с прогревом и повторными касаниями.

Чек-лист перед запуском

1. Собрать коммерческие запросы: маркетинговое агентство, услуги маркетолога, аутсорсинг, стратегия
2. Составить минус-слова: курсы, обучение, вакансия, бесплатно
3. Настроить одну кампанию на поиске, без сетей
4. Подготовить два объявления: бесплатный разбор и аудит с гарантией
5. Установить счётчик целей до старта

С чего начать продвижение маркетинг-консалтинга в Яндекс Директе?

Собрать коммерческие запросы, настроить одну кампанию на поиске с двумя объявлениями и установить счётчик целей. Потом расширять семантику и следить за ценой обращения.

Как продавать маркетинг-консалтинг через Яндекс Директ?

Используйте бесплатный аудит, чтобы заинтересовать, и гарантию результата. При 20 кликах в месяц важна работа с тёплой аудиторией и повторные касания.

Как продвинуть маркетинг-консалтинг в интернете?

Помимо поиска, работайте над кейсами и рекомендациями. В Яндекс Директе по спросу доступна только поисковая реклама, остальные каналы не собирают.

Как рекламировать маркетинг-консалтинг?

Только по коммерческим запросам с явным намерением заказать, отдельно от информационных. Минус-слова обязательны.

Сколько денег нужно на рекламу маркетинг-консалтинга?

Минимальный бюджет 3000 рублей в месяц, но для обучения автоматических стратегий потребовалось бы около 242 000 рублей — ниша столько не даёт. Поэтому рассчитывайте на ручное управление.

Почему заявка такая дорогая?

B2B-услуга с высокой ценой клика (169 рублей) и конверсией 3%. Ориентировочная цена обращения 5632 рубля, это в несколько раз выше средней по нише.

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 «маркетинг-консалтинг», 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.