

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ

Реклама мебели для дома и офиса в Яндекс Директе: СКОЛЬКО СТОИТ заявка и как ЗАПУСТИТЬ

Данные обезличенного медиаплана, август 2026 · вся Россия

105 544

показов в месяц — ёмкость спроса

161 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 38 ₽

38 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

1 591 ₽

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

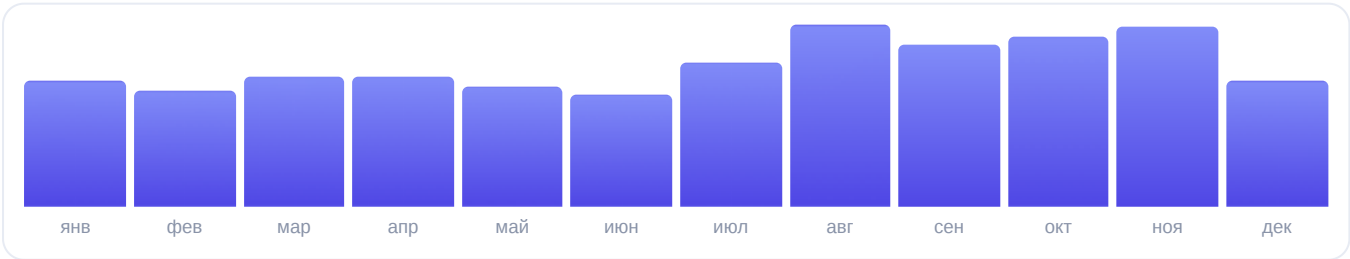
Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	kdirect.ru/reklama/reklama-mebel-dlya-doma-i-ofisa
Регион разбора	вся Россия

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 — 93 934, февраль — 86 546, март — 97 100, апрель — 97 100, май — 88 657, июнь — 84 435, июль — 107 655, август — 135 096, сентябрь — 120 320, октябрь — 126 653, ноябрь — 134 041, декабрь — 93 934 показов.

● Сколько это стоит

161 ₹

цена клика при полном охвате

38 ₹

цена обращения
оценка до запуска

3 182 ₹

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₹	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₹
Поиск	100%	38	37

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	81	Кампания наберёт данные	1	4
4 000	108	Рабочая кампания	1	4
5 000	135	Рабочая кампания	3	16
7 000	189	Рабочая кампания	3	16
8 000	216	Рабочая кампания	3	16
11 000	297	Рабочая кампания	3	16
14 000	378	Рабочая кампания	5	30
19 000	513	Рабочая кампания	5	30
24 000	648	Рабочая кампания	5	30

Расчёт по цене обращения 37 ₹ (измерено частично, по счётчику Метрики). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 1 591 ₹/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 конверсий
Когда переключаться	Деньги (CRM) сверяем офлайн постфактум; цель оптимизации остаётся ранней.
Каналы	Только Поиск, сети исключены
Что считаем обращением	Отправка формы Рассчитать комнату, Отправка формы Связаться с нами
Без чего запускать бессмысленно	Уже настроен колтрекинг, звонки учитываются. Для минимального измерения достаточно кнопки «Позвонить менеджеру» с целью «Целевой звонок».

■ Что отсекаем минус-словами

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

Спрос на мебель для дома и офиса: почему продвижение начинается с кухонь

Продвижение мебели для дома и офиса в Яндексe почти всегда начинается с кухонь на заказ.

Потенциальный показ объявлений по запросу — 105 544 в месяц, и самые частые запросы так или иначе про кухни: «кухни на заказ», «кухни от производителя недорого», «недорогие кухни на заказ», «кухни на заказ цена», «кухонный гарнитур на заказ».

Сезонность в мебели заметная. В июне спрос падает до 80% от среднего, в августе поднимается до 128%, комфортные для продаж месяцы — с августа по ноябрь. В декабре и январе наступает затишье, поэтому не стоит оценивать перспективы ниши по зимним неделям.

Сколько стоит реклама мебели для дома и офиса: клик 161 ₽, заявка 38 ₽

Цена клика в тематике мебели для дома и офиса — 161 ₽. Это расчёт при полном охвате: денег хватает на все значимые запросы, а не на одну-две фразы. Ставка входа в аукцион по отдельным запросам может быть выше — например, 935 ₽ за «производитель кухонь на заказ», — но это не цена клика, а лишь билет на аукцион; итоговое списание меньше. Цена обращения — 38 ₽.

Автостратегия в Директе обучается, когда набирает 10 конверсий (целевых действий) в неделю. По порогу недельный бюджет обучения — 370 ₽, месячный — 1 591 ₽. Нижний порог, при котором кампания собирает данные, — 3 000 ₽ в месяц, а уверенная работа начинается от 3 182 ₽ в месяц. Ниже 1 591 ₽ запускать не стоит: алгоритм не успеет обучиться и не будет оптимизировать показы под обращения.

Как настроить Яндекс Директ для мебели для дома и офиса: структура кампаний

В текущем спросе по мебели для дома и офиса работают только поисковые кампании; рекламные сети Яндекса (РСЯ) на старте не нужны, потому что тематические площадки спрос не добирают. Запустите одну поисковую кампанию с автостратегией «Максимум конверсий». На первом этапе оплата идёт за клики, а после накопления статистики кампания переходит к оптимизации по заявкам.

Автотаргетинг в поисковой кампании отключить нельзя, поэтому ограничьте категории автоподбора: оставьте только темы про кухни и мебель. Так алгоритм не уведёт показы на посторонние запросы. Если вы продаёте и офисные столы, и кухни, не смешивайте их в одной кампании — спрос, сезонность и ставки у направлений разные.

Как продавать мебель для дома и офиса через Яндекс Директ: запросы и объявления

Семантическое ядро — это список поисковых запросов, на которые вы хотите показываться. В тематике в него нужно включить «кухни на заказ», «кухни от производителя недорого», «купить кухню от производителя», «кухни под заказ», «где заказать кухню», «кухни на заказ цена», «кухонный гарнитур на заказ». Сгруппируйте фразы по бюджету покупателя: «недорого» и «с рассрочкой» отдельно от «из массива» и «под ключ».

Минус-слова — это исключения, которые отсекают нецелевые показы. В мебели обязательны «б у», «своими руками», «авито», «форум», «скачать», «вакансии», «реферат», «диплом». Запрос «как сделать кухню своими руками» приведёт на сайт модельщика, а не покупателя.

Что писать в объявлениях о мебели для дома и офиса

Сильные аргументы в тематике известны заранее: бесплатный замер, 3D-проект, рассрочка 0%, гарантия

«цены в каталоге». На запрос «кухни из массива» — «гарантия 5 лет» и «дизайнер у вас дома». На запрос «кухни под ключ» — «замер, проект, производство, доставка и монтаж». Если человек ищет «кухни для маленькой кухни», напишите «изготовим по вашим размерам» и «бесплатный замер».

В заголовке прямо называйте «кухни», а не абстрактную «мебель»: посетитель пришёл с кухонным запросом и ждёт решения именно своей задачи.

Что и как измерять в рекламе мебели для дома и офиса

Без измерения запуск бессмысленен: вы не поймёте, что именно приносит заявки. Целевыми действиями в тематике считаются отправка форм «Рассчитать комнату» и «Связаться с нами», клик по номеру телефона и просмотр раздела «Кухни». Минимум, который нужно настроить до старта, — колтрекинг и цель «Целевой звонок», иначе часть обращений пройдёт мимо счётчика.

Когда цель настроена, следите за числом конверсий в неделю: пока их меньше 10, алгоритм ещё не обучился, и рано делать выводы о кампании. После порога ориентируйтесь на цену обращения 38 ₽: если у вас получается заметно дороже, расширяйте список запросов или меняйте оффер в объявлениях.

Типичные ошибки: мебель для дома и офиса

- Запускать без колтрекинга: в мебели часть заявок приходит звонком, и без цели «Целевой звонок» вы не увидите настоящую цену обращения.
- Не добавить минус-слова «б у», «своими руками», «авито», «форум» — бюджет уйдёт на нецелевые показы.
- Оставить автотаргетинг без ограничений: в поисковой кампании его нельзя выключить, но категории нужно сузить до мебели и кухонь, иначе показы уходят в случайные темы.
- Проверять кампанию раньше, чем набрано 10 конверсий в неделю: алгоритм ещё не обучился, выводы будут ложными.
- Рекламирывать мебель общими словами без кухонной семантики: спрос в тематике почти целиком кухонный — 105 544 показа в месяц.

Чек-лист перед запуском

1. Собрать ядро запросов со словом «кухни»: на заказ, от производителя, недорого, под ключ, цена, гарнитур.
2. Добавить минус-слова: б у, своими руками, авито, форум, скачать, вакансии, реферат, диплом.
3. Настроить колтрекинг и цели «Целевой звонок», «Отправка формы | Рассчитать комнату», «Отправка формы | Связаться с нами».
4. В заголовках и текстах объявлений указать бесплатный замер, 3D-проект, рассрочку 0% или гарантию до 5 лет.
5. Заложить бюджет от 1 591 ₽ на обучение и от 3 182 ₽ на рабочий месяц.

С чего начать продвижение мебели для дома и офиса в Яндекс Директе?

С кухонных запросов: они дают 105 544 показа в месяц. Настройте колтрекинг, поставьте цель «Целевой звонок», заложите бюджет от 3 182 ₽ в месяц и запустите одну поисковую кампанию на ядро «кухни на заказ».

Сколько стоит реклама мебели для дома и офиса в Яндекс Директе?

Клик — 161 ₽, обращение — 38 ₽. На обучение автостратегии достаточно 1 591 ₽ в месяц, для уверенной работы закладывайте от 3 182 ₽ в месяц.

Как продавать мебель для дома и офиса через Яндекс Директ?

Берите в объявления запросы со словами «кухни на заказ», «кухни от производителя», «кухни под заказ». При цене обращения 38 ₽ и бюджете 3 182 ₽ в месяц алгоритм получает достаточно конверсий, чтобы оптимизироваться на заявки.

Как продвинуть мебель для дома и офиса в интернете?

Основной канал сейчас — поиск, и главный спрос в нише кухонный. Поставьте недельный бюджет 370 ₽, чтобы кампания набирала не меньше 10 конверсий в неделю; дальше алгоритм сам начнёт искать похожих покупателей.

Как рекламировать мебель для дома и офиса, если продаёте офисные стулья и столы?

В Яндексе по мебели для дома и офиса кухонные запросы дают 105 544 показа в месяц, то есть почти весь спрос ниши. Если продаёте офисную мебель, считайте её отдельно: здесь цена клика 161 ₽ именно на кухонном поиске, а у офисных запросов она будет другой.

Сколько ждать, пока кампания начнет приносить заявки?

Старт занимает примерно неделю: именно столько нужно, чтобы набрать 10 конверсий при бюджете 370 ₽ в неделю. После алгоритм начинает оптимизироваться под обращения, а не под клики.

Что делать, если заявок нет?

Проверьте, набираете ли вы порог 10 конверсий в неделю: для этого нужен бюджет около 370 ₽ в неделю. Если порог не достигается, расширяйте семантику или увеличивайте бюджет до 3 182 ₽ в месяц.

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 «мебель для дома и офиса», 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.