

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ПРОИЗВОДСТВО

Реклама металлургического оборудования в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, сентябрь 2026 · вся Россия

7 643

показов в месяц — спрос по семантике плана

103 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 74 ₽

1 853–4 940 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

127 452 ₽

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

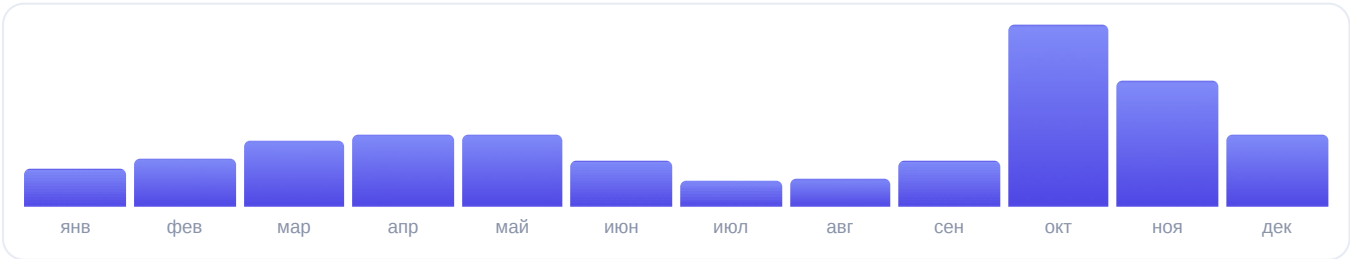
Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	kdirect.ru/reklama/reklama-metallurgicheskoe-oborudovanie
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
обогащительное оборудование	1 165	162–192
щековая дробилка купить	798	577–671
сколько стоит дробилка	616	171–173
производство металлургического оборудования	401	69–80
запчасти для дробилки	384	112–236
производство горно-шахтного оборудования	276	253–323
оборудование для металлургии	227	231
завод дробильного оборудования	224	486–787
доменное оборудование	189	29–53
конусная дробилка купить	172	507–748
оборудование для добычи полезных ископаемых	162	93–102
воздухонагреватель доменной печи	133	23–31
производство горнодобывающего оборудования	130	154–799
оборудование для металлургического производства	124	92–378
оборудование для горнодобывающей промышленности	113	435–478
оборудование для металлургических предприятий	103	69–160
машина косовалковая	102	13–17
горное оборудование купить	96	147–175
купить прокатный стан	91	130–134
производство прокатного оборудования	89	27–37

■ Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 4 207, февраль — 5 355, март — 7 420, апрель — 8 108, май — 7 955, июнь — 5 278, июль — 3 060, август — 3 136, сентябрь — 5 125, октябрь — 20 041, ноябрь — 14 075, декабрь — 7 955 показов.

● Сколько это стоит

103 ₹

цена клика при полном охвате

2 964 ₹

цена обращения
оценка до запуска

254 904 ₹

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₹	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₹
Поиск	100%	74	2 964

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	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
5 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
7 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
11 000	4	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
17 000	6	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
27 000	9	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
42 000	14	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
65 000	22	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
101 661	34	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 2 964 ₹ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 127 452 ₹/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Прокатное оборудование горячий

Кто: Главный механик и начальник цеха металлургического, сортопрокатного, трубного производства, снабженец — ищет изготовителя прокатного оборудования и узлов стана (клетей, рольгангов, ножниц, правильных

Что мешает: Агрегат изношен или снят с производства, импортную поставку не оформить, нужен завод-изготовитель, а не посредник; критичны сроки под ремонт и останов стана

О чём говорить: Завод-изготовитель прокатного оборудования: изготовим по вашим чертежам и ТЗ, дадим КД, сроки и шеф-монтаж под ремонтную кампанию

Дробильно-размольное оборудование горячий

Кто: Главный инженер ГОКа и обогатительной фабрики, начальник дробильного отделения, снабженец — ищет изготовителя дробилок, мельниц, питателей, грохотов и комплектующих

Что мешает: Парк дробления и измельчения изношен, импортные машины без запчастей и сервиса, падает производительность, растут простои отделения

О чём говорить: Производитель дробильно-размольного оборудования: изготовим под вашу производительность и фракцию, с ресурсными футеровками и ремонтнопригодной конструкцией

Обогатительное оборудование горячий

Кто: Главный инженер обогатительной фабрики и ГОКа, инженер-проектировщик, комплектатор — ищет изготовителя оборудования для обогащения и комплектации секции фабрики

Что мешает: Реконструкция или расширение фабрики, выбывшее оборудование нечем заменить, нужна поставка комплектом в один контракт с ответственностью за результат

О чём говорить: Изготовитель обогатительного оборудования под ТЗ фабрики: расчёт производительности, поставка комплектом, шеф-монтаж и пусконаладка

Цементное оборудование горячий

Кто: Главный механик и технолог цементного производства, снабженец — ищет изготовителя оборудования для цементного завода: мельницы, печи, сушильные барабаны, узлы

Что мешает: Износ печного и мельничного парка, простой производства из-за отсутствия узла, импортные комплектующие недоступны, нет чертежей на замену

О чём говорить: Производство оборудования для цементных заводов: изготовим по вашим чертежам, заменим импортный узел, поставим в срок под останов производства

Доменное оборудование горячий

Кто: Главный механик доменного цеха и руководитель ремонтной службы метзавода, снабженец — ищет изготовителя доменного оборудования и сменных узлов

Что мешает: Узлы доменного цеха изношены, импорт недоступен, ремонтные окна короткие, нужен изготовитель с приёмкой, паспортом и гарантией

О чём говорить: Изготовление доменного оборудования и сменных узлов по чертежам заказчика — точно под ремонтную кампанию, с документацией и шеф-монтажом

Узлы и механизмы по чертежам заказчика горячий

Кто: Главный механик, руководитель ремонтной службы, технолог — «кто изготовит узел по чертежу или образцу», включая снятое с производства и нестандартное

Что мешает: Поставщик ушёл с рынка, деталь не купить, чертежей может не быть, а простой агрегата нельзя допустить — нужен единичный/мелкосерийный изготовитель с металлообработкой и отливкой

О чём говорить: Изготовление нестандартных узлов и механизмов по чертежам и образцам: от единичного изделия до мелкой серии, с материалами, термообработкой, испытаниями и паспортом

■ 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 через форму «Написать нам», Звонок с сайта / клик по телефону
Без чего запускать бессмысленно	Подключить подменный номер на базе через коллтрекинг, поставить СТА «Позвонить менеджеру за консультацией» с href=' ' и считать целью «Звонок с сайта». Если коллтрекинг недоступен, минимально фиксировать клик по телефону (цель), но звонок точнее.

■ Что отсекаем минус-словами

бесплатно

скачать

торрент

реферат

курсовая

диплом

вакансия

вакансии

резюме

своими руками

бу

б у

Как продавать металлургическое оборудование через Яндекс

Директ: запросы и объявления

Живой спрос на металлургическое оборудование в Яндексе по всей России — 7 643 показа и 987 кликов в месяц. Формулировки делятся на три группы. - Тип и класс оборудования: «обоганительное оборудование» — 1 165 показов в месяц, «запчасти для дробилки» — 384, «производство горно-шахтного оборудования» — 276, «оборудование для металлургии» — 227, «доменное оборудование» — 189. - Дробилки конкретных конструкций: «щековая дробилка купить» — 798 показов, «конусная дробилка купить» — 172. - Цена и изготовитель: «сколько стоит дробилка» — 616 показов, «производство металлургического оборудования» — 401, «завод дробильного оборудования» — 224, «производство горнодобывающего оборудования» — 130. За такими запросами стоит не случайный человек, а главный механик, начальник цеха или снабженец ГОКа, метзавода и обоганительной фабрики. Ему нужен завод-изготовитель, а не перекупщик, и решает он задачу ремонта или реконструкции, а не покупку «на посмотреть». Сезон гуляет сильно. В сентябре 2026 года коэффициент сезонности — 0,67, то есть спрос ниже среднего по году. Пик приходится на октябрь: коэффициент 2,62, это 20 041 показ против 5 125 в сентябре и 14 075 в ноябре. В декабре спрос опускается до 1,04, с февраля по май держится около единицы, а тише всего в июле (0,4) и августе (0,41). Заходить в аукцион в сентябре удобно: конкуренция ещё не разогрета, а к октябрю, когда показов становится в разы больше, кампания уже набирает статистику.

Сколько стоит реклама металлургического оборудования в Яндекс

Директе

Цена клика при полном охвате — 103 ₽. Ставки входа по отдельным фразам в аукционе заметно выше: за вход в «щековая дробилка купить» просят 577–671 ₽, за «конусная дробилка купить» — 507–748 ₽, за «завод дробильного оборудования» — 486–787 ₽. Это именно ставка входа: столько запрашивают за право участвовать в аукционе, а списывается меньше. Цена обращения — 2 964 ₽. Это ориентировочная оценка до запуска, а не результат работы счётчика, поэтому планировать по ней бюджет можно, а отчитываться — нет. Вилка — от 1 853 до 4 940 ₽. Автостратегия обучается, когда набирает 10 конверсий в неделю. Недельный бюджет обучения — 29 640 ₽, месячный — 127 452 ₽. Масштаб спроса стоит проверить заранее. Весь месячный спрос при цене клика 103 ₽ — это 101 661 ₽, то есть 987 кликов. Их хватает примерно на 34 заявки в месяц, или 8 в неделю — это меньше порога обучения. При 3 000 ₽ в месяц прогноз — 1 заявка, при 17 000 ₽ — 6, при 65 000 ₽ — 22. Когда поиск исчерпан — а это 101 661 ₽ в месяц — дальше рост идёт охватом.

Как настроить Яндекс Директ для металлургического оборудования

В металлургическом оборудовании работает только поиск. Тематические площадки спрос не добирают: покупатель здесь не листает ленту, а ищет изготовителя словами. Порядок настройки такой:

- Одна кампания на поиске, один-два сегмента и два объявления на старте. Сегментов аудитории — 19, но раскрывать их сразу не нужно: бюджет распылится, и ни один не наберёт статистику. - Стратегия «Максимум кликов» на раннем этапе. Когда кампания набирает 10 конверсий в неделю и держит их две недели подряд, алгоритму хватает данных, и её переводят на «Максимум конверсий». - Автоподбор в поисковой кампании отключить нельзя: Яндекс требует хотя бы одну активную категорию. Его ограничивают — оставляют только целевые запросы, чтобы показы не уходили в чужой спрос. Доля автоподбора — 1,68 %. Ограничение по деньгам известно заранее: весь поисковый спрос по металлургическому оборудованию — 101 661 ₽ в месяц. Всё, что выше, поиск не отдаст, и добирать

Семантика и минус-слова для металлургического оборудования

Семантика собирается вокруг номенклатуры и роли поставщика. - Тип оборудования: дробилки щековые и конусные, мельницы, грохоты, питатели, бандаж, узлы прокатных станов, станы ХПТ, косовалковые машины. - Роль поставщика: «производство», «завод», «изготовитель», «по чертежам заказчика», «аналог импортного». - Действие: «купить», «заказать», «запчасти», «брони». Минус-слова отсекают потоки, которые съедают бюджет без заявок: «бесплатно», «скачать», «торрент», «реферат», «курсовая», «диплом», «вакансия», «вакансии», «резюме», «своими руками», «бу», «б у». За рефератом и курсовой приходят студенты, за вакансией — соискатели, за «б у» — те, кому нужна подержанная техника, а не изготовитель. Рядом в спросе всплывает медицинское оборудование — поток к металлургическому производству отношения не имеет и отсекается, иначе показы уходят в чужую отрасль. Прайсовые запросы («сколько стоит дробилка» — 616 показов в месяц) выбрасывать не стоит: за ними — тот же снабженец. Но их держат отдельной группой и ведут на страницу с номенклатурой и условиями изготовления, а не на общую главную.

Что писать в объявлениях о металлургическом оборудовании

Объявление пишется под конкретную боль покупателя, а не «под оборудование вообще». - Прокатный цех: агрегат изношен или снят с производства, импортную поставку не оформить. Угол — изготовим прокатное оборудование по вашим чертежам и ТЗ, шеф-монтаж под ремонтную кампанию. - Дробление и измельчение: падает производительность, импортные машины без запчастей. Угол — изготовим дробилку под вашу производительность и фракцию, с ремонтпригодной конструкцией. - Нестандартный узел: поставщик ушёл с рынка, деталь не купить, чертежа может не быть. Угол — изготовим узел по чертежу, эскизу или образцу, от единичного изделия до мелкой серии, с паспортом. - Замена импорта: нужен аналог без потери ресурса. Угол — реверс-инжиниринг по образцу, совпадение по присоединительным размерам. - Мельничные детали: треснул бандаж, мельница встала. Угол — цельнолитой бандаж до 6,2 м собственной отливки под ваш типоразмер. Ставки входа подсказывают, где аукцион дорогой, а где спокойный: «доменное оборудование» — 29–53 ₽ за вход, «воздухонагреватель доменной печи» — 23–31 ₽, «производство металлургического оборудования» — 69–80 ₽ против 507–787 ₽ у дробилок с пометкой «купить». Дешёвые входы — про производство и номенклатуру, дорогие — про готовность покупать сейчас. Одно объявление на все сегменты не работает: главному механику цементного завода и инженеру обогатительной фабрики важны разные слова.

Что измерять до и после запуска рекламы металлургического оборудования

Запускать рекламу металлургического оборудования без счётчика бессмысленно: цена обращения 2 964 ₽ — оценка до запуска, и сверить её не с чем. - Основные цели: заявка через форму «Написать нам» и звонок с сайта. - Промежуточные: клик по кнопке «Написать нам», начало заполнения формы, целевой интерес к оборудованию. - Минимум: подменный номер на базе коллтрекинга, тогда звонок считается точно. Если коллтрекинга нет, фиксируют хотя бы клик по телефону, но звонок точнее. Дальше начинается арифметика обучения. Пока в неделю не набирается 10 конверсий, алгоритму не хватает данных, и переводить кампанию на «Максимум конверсий» не на чем. В расчёт заложена конверсия сайта 2,5 % — это тоже прогноз, а не замер. Счётчик и коллтрекинг показывают, попали вы в вилку 1 853–4 940 ₽ за обращение или вышли за неё, и только после этого видно, идёт бюджет в заявки или в пустые клики.

Типичные ошибки: металлургическое оборудование

- Ставить 3 000–7 000 ₽ в месяц и ждать потока заявок: при 3 000 ₽ прогноз — 1 заявка в месяц, при 7 000 ₽ — 2.
- Искать переключатель, чтобы отключить автоподбор в поисковой кампании: его нельзя отключить, можно только ограничить категориями и оставить только целевые запросы.

- Считать 2 964 ₽ измеренной ценой обращения: это ориентировочная оценка до запуска, по счётчику цифра будет другой.
- Обещать сети в одной кампании с поиском: здесь работает только поиск, сети подключают как ступень роста после того, как исчерпан весь спрос в 101 661 ₽ в месяц.
- Забыть минус-слова «вакансия», «резюме», «реферат», «бу»: клики по ним есть, заявок от главного механизма нет.

Чек-лист перед запуском

1. Собрать одну кампанию на поиске и поставить целями заявку через форму «Написать нам» и звонок с сайта.
2. До запуска подключить подменный номер и коллтрекинг — иначе заявки не посчитать.
3. Внести минус-слова: бесплатно, скачать, торрент, реферат, курсовая, диплом, вакансия, вакансии, резюме, своими руками, бу, б у.
4. Ограничить автоподбор целевыми запросами, а не пытаться его выключить.
5. Запланировать бюджет обучения: 29 640 ₽ в неделю (127 452 ₽ в месяц) и стратегию «Максимум кликов» до 10 конверсий в неделю.

Как продавать металлургическое оборудование через Яндекс Директ?

Через поиск: клик при полном охвате стоит 103 ₽, обращение — 2 964 ₽ (оценка до запуска, вилка 1 853–4 940 ₽). Весь месячный спрос по металлургическому оборудованию — 101 661 ₽, то есть 987 кликов и около 34 заявок в месяц. Ведём не на главную, а на страницу с номенклатурой и условиями изготовления.

Продвижение металлургического оборудования: с чего начать?

С одной кампании на поиске и одной-двух групп по самому горячему спросу — дробилки, мельницы, узлы по чертежам. Чтобы автостратегия обучалась, нужно 10 конверсий в неделю, а это 29 640 ₽ в неделю, или 127 452 ₽ в месяц. При бюджете 3 000 ₽ в месяц прогноз — 1 заявка.

Как продвинуть металлургическое оборудование в интернете?

В Яндексе месячный спрос — 7 643 показа и 987 кликов, при цене клика 103 ₽ это вся поисковая ёмкость в 101 661 ₽. Круг запросов узкий, поэтому дальше растут охватом. Самые спрашиваемые формулировки: «обоганительное оборудование» — 1 165 показов, «щековая дробилка купить» — 798, «сколько стоит дробилка» — 616.

Сколько стоит реклама металлургического оборудования?

Цена клика при полном охвате — 103 ₽, цена обращения — 2 964 ₽, вилка 1 853–4 940 ₽. Недельный бюджет обучения — 29 640 ₽, месячный — 127 452 ₽. Ставка входа в аукцион по фразе «щековая дробилка купить» — 577–671 ₽: это запрос за вход, списывается меньше.

Как рекламировать металлургическое оборудование, чтобы кампания обучалась?

Набрать 10 конверсий в неделю — это порог обучения автостратегии, он требует 29 640 ₽ в неделю. Один поиск даёт 8 заявок в неделю при полном выкупе спроса в 101 661 ₽ в месяц, то есть меньше порога. Пока порог не взят, кампания идёт на «Максимуме кликов».

Можно ли рекламировать дробилку и запчасти в Яндекс Директе?

Можно, это самый спрашиваемый блок: «щековая дробилка купить» — 798 показов в месяц, «запчасти для дробилки» — 384, «конусная дробилка купить» — 172, «сколько стоит дробилка» — 616. Ставка входа в аукцион по щековым дробилкам — 577–671 ₽. Запросы со словами «бесплатно» и «б у» отсекаются минус-словами.

Когда запускать рекламу металлургического оборудования?

В сентябре спрос ниже среднего: коэффициент сезонности 0,67. Пик — октябрь, коэффициент 2,62 и 20 041 показ, в ноябре 1,84. Заходить в сентябре и начале октября выгоднее: аукцион спокойнее, а к октябрьскому пику кампания успевает набрать статистику.

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 «металлургическое оборудование», 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.