

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ

Реклама монтажа инженерных систем в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, июль 2026 · Москва, Москва и область

396 020

показов в месяц — ёмкость спроса

114 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете
— от 57 ₽

3 553–9 475 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

244 455 ₽

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

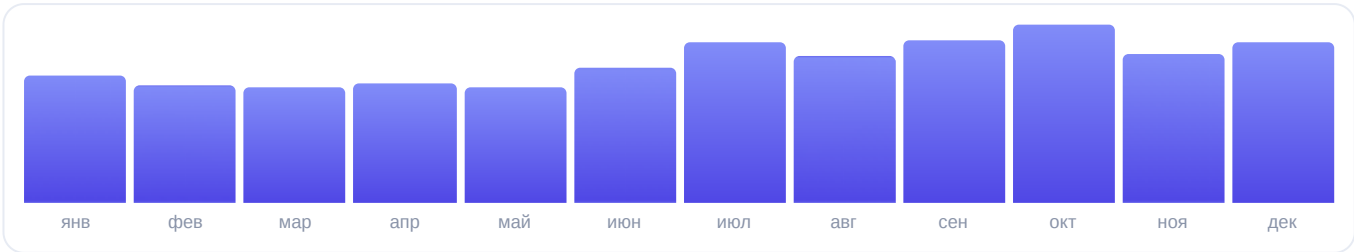
Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	kdirect.ru/reklama/reklama-montazh-inzhenernyh-sistem-moskva-moskva-i-obl
Регион разбора	Москва, Москва и область

Как ищут: запросы и ставки

прогноз Яндекса

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, Р
отопление дома	56 049	158–173
кондиционирование	34 520	278–327
электромонтаж	22 565	201–215
теплый пол водяной	16 288	140–149
канализация в доме	12 279	419–429
пусконаладочные работы	7 930	91–149
водоснабжение частного дома	6 464	200–208
вентиляция в квартире	5 637	301–376
инженерные коммуникации	5 118	425–500
монтаж отопления	4 961	488–546
установка отопления	4 616	368–378
установка газового котла	3 843	296–304
газификация дома	3 470	524–567
сантехнические работы	3 291	132–139
отделка помещений	3 266	328–396
опрессовка отопления	2 706	127–135
демонтаж стен	2 256	646–663
ремонт отопления	2 093	433–461
замена газового котла	2 053	281–296



В цифрах: январь — 360 378, февраль — 332 657, март — 324 736, апрель — 336 617, май — 324 736, июнь — 380 179, июль — 451 463, август — 415 821, сентябрь — 455 423, октябрь — 502 945, ноябрь — 423 741, декабрь — 451 463 показов.

● **Сколько это стоит**

114 ₽

цена клика при полном охвате

5 685 ₽

цена обращения
оценка до запуска

488 910 ₽

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	85%	57	6 040
РСЯ	15%	17	4 264

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
7 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
15 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
34 000	6	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
77 000	13	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
172 000	30	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
245 000	43	Кампания наберёт данные	1	4
387 000	68	Кампания наберёт данные	1	4
489 000	86	Рабочая кампания	1	4
870 000	153	Рабочая кампания	3	16
1 955 640	344	Рабочая кампания	5	297

Расчёт по цене обращения 5 685 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 244 455 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Ремонт отопления горячий

Кто: Владельцы домов и квартир с неисправностями: холодные батареи, течь, не запускается котел, завоздушивание, слабый нагрев.

Что мешает: Аварийная ситуация – дискомфорт, риск размораживания, нужно срочно восстановить тепло.

О чём говорить: Оперативный выезд, диагностика, ремонт любой сложности. Работаем 24/7, выезд в день обращения. Гарантия на работы.

Замена и установка радиаторов отопления горячий

Кто: Владельцы квартир и домов, меняющие старые радиаторы на новые (биметаллические, алюминиевые) или устанавливающие дополнительные секции. В том числе при поломке.

Что мешает: Старые радиаторы неэффективны, протекают, низкая теплоотдача, не вписываются в интерьер.

О чём говорить: Подбор под вашу систему, профессиональный монтаж с обвязкой, демонтаж старых. Гарантия. Цены от ... руб./секция.

Установка газового котла горячий

Кто: Владельцы домов, заменяющие старый котёл, подключающие газ, строящие новый дом. В том числе при поломке (срочная замена).

Что мешает: Необходимость надёжного отопления и ГВС, старый котёл неэффективен или неисправен, требуется профессиональный монтаж с пусконаладкой.

О чём говорить: Установка котлов любой мощности, с обвязкой и подключением. Помощь в выборе модели. Гарантия на монтаж и оборудование.

Монтаж водяного тёплого пола тёплый

Кто: Застройщики и владельцы домов при строительстве или капремонте, желающие установить тёплые полы как основное или дополнительное отопление.

Что мешает: Холодные полы, высокие счета за отопление, желание комфорта и равномерного прогрева.

О чём говорить: Проектирование и монтаж под стяжку с регулировкой. Экономия до 30%. Работаем с любыми покрытиями. Бесплатный выезд на замер.

Монтаж отопления под ключ тёплый

Кто: Застройщики и собственники, начинающие строительство или капремонт, которым нужна полная система отопления от проекта до запуска.

Что мешает: Сложность самостоятельной организации, потребность в комплексном решении: проектирование, подбор, монтаж, пусконаладка.

О чём говорить: Полный цикл: проект, материалы, монтаж радиаторов, тёплого пола, котла, разводка. Фиксированная смета, гарантия до 5 лет, рассрочка.

Разводка отопления (прокладка труб) тёплый

Кто: Владельцы домов/квартир, меняющие старые трубы или делающие новую разводку при ремонте.

Что мешает: Старые металлические трубы забиты, нарушена циркуляция, частые протечки. Необходима замена на современные материалы.

О чём говорить: Замена труб с коллекторной разводкой, скрытая прокладка. Качественные полипропилен/металлопластик. Бесплатный выезд на замер.

● 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	Поиск и РСЯ — одной кампанией
Что считаем обращением	Заявка с формы обратной связи, Звонок по клику на номер телефона
Без чего запускать бессмысленно	Отслеживаемый номер телефона (например, через колтрекинг) и кнопка 'Позвонить менеджеру за консультацией' с целью 'Звонок по клику'.

● Что отсекаем минус-словами

- своими руками
- инструкция
- как сделать
- как починить
- схема
- обучение
- курсы
- вакансия
- работа
- бесплатно
- diy
- самому
- как установить
- расчет
- калькулятор
- купить радиатор
- продажа
- магазин
- каталог
- скачать
- реферат
- теплый пол
- котел
- газовый котел
- газификация
- вентиляция
- кондиционер
- электромонтаж
- водоснабжение
- канализация

Спрос на монтаж инженерных систем: формулировки и сезонность

В Москве и области монтаж инженерных систем ищут 396 020 раз в месяц, кликают по рекламе 19 801 раз. Самые частые запросы — «отопление дома» (56 049 показов), «кондиционирование» (34 520), «электромонтаж» (22 565), «тёплый пол водяной» (16 288), «канализация в доме» (12 279). Люди ищут не «монтаж инженерных систем», а задачу: «отопление дома», «вентиляция в квартире». Продвижение нужно строить вокруг таких задач.

Сезонность выражена сильно: если среднемесячный спрос — 100%, в октябре он 127%, в ноябре — 107%, в декабре и июле — по 114%. Самый низкий спрос — в июне (74%) и весенних месяцах (82–85%). Для продажи монтажа инженерных систем сезонность значит следующее: основной бюджет закладывайте на осень, а в июне снижайте ставки.

Кто ищет монтаж инженерных систем и на какой стадии решения

Монтаж инженерных систем заказывают частные владельцы домов и квартир. Аудитория делится на три стадии решения. Горячие — у человека холодные батареи, течь или не запускается котёл; он ищет «ремонт отопления» (2 093 показа), «течет радиатор» (1 595), «котел не включается» (1 039). Таким нужен выезд в день обращения. Тёплые — плановые работы: «тёплый пол водяной» (16 288), «отопление под ключ» (1 688), «разводка водоснабжения» (1 117). Это застройщики и владельцы домов на этапе ремонта. Холодные — обслуживание: «опрессовка отопления» (2 706), «обслуживание газового котла» (1 249). Люди из сегмента откладывают решение, поэтому реклама для них требует сезонной мотивации.

Сколько стоит реклама монтажа инженерных систем и какой бюджет нужен для обучения

Средняя цена клика по монтажу инженерных систем — 57 рублей. Разброс большой: клик по «монтажу котельной» стоит 956–1 066 рублей, по «демонтажу стен» — 646–663, а по запросу «течет радиатор» — 103–106. Цена обращения (заявки или звонка) — от 3 553 до 9 475 рублей, в среднем 5 685 рублей.

Для запуска автостратегии (алгоритма, который сам находит похожих клиентов) нужно накопить десять конверсий в неделю. При средней цене обращения 5 685 рублей это бюджет около 56 850 рублей в неделю. Пока объёма нет, кампания работает на стратегии «Максимум кликов» — она просто набирает клики и собирает данные.

Как настроить Яндекс Директ для монтажа инженерных систем: каналы и разделение

В монтаже инженерных систем 85% кликов приносит поиск, и только 15% — РСЯ (рекламная сеть Яндекса, показы на партнёрских площадках). Цена клика на поиске — 57 рублей, в сети — 17 рублей, цена обращения — 6 040 и 4 264 рубля соответственно. Каналы можно запустить в одной кампании: автоматическая стратегия сама распределит бюджет между ними. Если хочется управлять ставками отдельно, разделяйте кампании: у РСЯ дешевле клики, но она даёт только 15% объёма.

Автоподбор фраз для монтажа инженерных систем не нужен: он расширяет показы на информационные запросы вроде «как сделать самому», а такой трафик не заказывает работы. Набор ключевых фраз задайте вручную.

Как продавать монтаж инженерных систем через Яндекс Директ: запросы и объявления

Семантическое ядро — список запросов, по которым вы хотите показываться. В монтаже инженерных систем ядро составляют формулировки с задачей: «отопление дома», «кондиционирование», «электромонтаж», «тёплый пол водяной», «канализация в доме», «водоснабжение частного дома», «вентиляция в квартире»,

Минус-слова — ограничители, при которых объявление не показывается. В монтаже инженерных систем отсекаем информационные запросы: «своими руками», «инструкция», «как сделать», «схема», «обучение», «бесплатно», «самому». Люди, которые ищут «как сделать отопление самому», не заплатят за монтаж. Также убираем покупку оборудования: «купить радиатор», «магазин», «каталог», «котел», «тёплый пол» — так бюджет не тратится на тех, кто хочет только купить товар, а не услугу.

Что писать в объявлениях о монтаже инженерных систем

Заголовок объявления должен совпадать с задачей из запроса. Для «отопление дома» — «Монтаж отопления под ключ», для «замена газового котла» — «Замена котла за 1 день», для «вентиляция в квартире» — «Вентиляция в квартире под ключ». В тексте — факт, который закрывает боль. Для аварийного спроса это «оперативный выезд, работа 24/7, гарантия», для планового — «фиксированная смета, гарантия до 5 лет, один подрядчик для всех систем». Не пишите общих слов — используйте конкретные обещания.

Что и как измерять в рекламе монтажа инженерных систем

Без отслеживания заявок и звонков реклама монтажа инженерных систем превращается в угадывание. Минимальный набор — отслеживаемый номер телефона (коллтрекинг — технология, которая показывает, что звонок пришёл из рекламы) и кнопка «Позвонить» с целью «звонок по клику». Это макро-цели: заявка с формы обратной связи и звонок. Дополнительно настройте микро-цели: просмотр страницы «Услуги», клик на кнопку «Заказать звонок», скролл до контактов. Они показывают, что человек интересуется, даже если не позвонил.

Ориентировочно конверсия из клика в заявку — 1%, то есть одна заявка на сто кликов. Это оценка, а не гарантированный результат, поэтому именно счётчики решают, что менять: объявления, ставки или площадки.

Типичные ошибки: монтаж инженерных систем

- Запускать рекламу монтажа инженерных систем без минус-слов «своими руками», «инструкция», «купить радиатор» — бюджет уходит на информационный трафик.
- Держать одинаковую ставку на весь набор запросов: клик по «монтажу котельной» стоит 956–1 066 рублей, а по «течет радиатор» — 103–106, кампания переплачивает или недополучает клики.
- Планировать одинаковый бюджет на весь год: в октябре спрос на 27% выше среднего, в июне на 26% ниже, поэтому ставки нужно сезонно менять.
- Запускать автостратегию до накопления десяти конверсий в неделю — алгоритм не учится, деньги уходят впустую.
- Считать результат только по заявкам с формы и игнорировать звонки: звонок по клику — отдельная цель, для неё нужен отслеживаемый номер.

Чек-лист перед запуском

1. Соберите семантическое ядро из запросов с задачей: «отопление дома», «кондиционирование», «электромонтаж», «канализация в доме».
2. Добавьте минус-слова: «своими руками», «инструкция», «как сделать», «купить радиатор», «магазин».
3. Настройте макро-цели: заявка с формы, звонок по клику; и микро-цели: просмотр «Услуг», клик на кнопку «Заказать звонок».
4. Установите отслеживаемый номер телефона (коллтрекинг).
5. Запустите кампанию на поиске с бюджетом около 56 850 рублей в неделю на обучение автостратегии.

Как продавать монтаж инженерных систем через Яндекс Директ?

Соберите запросы с задачами — «отопление дома», «замена радиаторов», «канализация в доме» — и добавьте минус-слова «своими руками», «инструкция», «купить радиатор». Настраивайте отслеживание звонков и заявок, бюджет на обучение — около 56 850 рублей в неделю.

С чего начать продвижение монтажа инженерных систем?

Начните с поиска: он даёт 85% кликов. Возьмите запросы «отопление дома», «кондиционирование», «тёплый пол водяной» — по ним есть показы и понятная цена клика.

Как продвинуть монтаж инженерных систем в интернете, если спрос скачет по сезону?

Пик спроса — октябрь (127% от среднего), минимум — июнь (74%). На осень закладывайте больше бюджета, летом снижайте ставки.

Как рекламировать монтаж инженерных систем, чтобы не платить за «бесплатные советы»?

Минусуйте запросы с «самому», «как сделать», «инструкция», «схема», «обучение». Это информационный трафик, он не заказывает монтаж.

Сколько денег нужно на рекламу монтажа инженерных систем?

Средняя цена клика 57 рублей, цена обращения — 5 685 рублей. Для обучения автостратегии нужно минимум 56 850 рублей в неделю, чтобы набрать десять конверсий.

Какие объявления сработают для монтажа инженерных систем?

Заголовок — услуга: «Монтаж отопления под ключ», «Замена котла за 1 день». В тексте — конкретика: «фиксированная смета», «гарантия до 5 лет», «выезд в день обращения».

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 «монтаж инженерных систем», 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.