

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ

Реклама открытия кейсов CS2 в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, октябрь 2026 · вся Россия

165 264

показов в месяц — спрос по семантике плана

64 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 21 ₽

534–1 424 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

36 722 ₽

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-otkrytie-cs2-keysov
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
кейс баттл кейсы	162 775	135–148
открыть кейс кс2	1 837	243–308
открыть кейс в кс2	730	283–322
открыть кейс купить	600	533–547
открытие кейсов промокоды	508	83
кейсы с перчатками	481	104–117
купить кейсы кс2	470	209–253
выпал нож с кейса	468	92
кейсы кс2 цена	388	40
с каких кейсов выпадают ножи	345	100
ножи с кейса грезы и кошмары	328	62
кейс батл открытие	304	100–139
кейс с ножами бабочка	295	105
с какого кейса нож бабочка	210	104
открыть кейс cs2	200	96–156
сайты кейсов купить	195	105–132
кейсы с ножами кейс батл	188	208–234
самые дешевые кейсы кс2	186	87
перчаточный кейс кс2	175	70–118
сайты кейсов цена	175	62

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 170 222, февраль — 135 516, март — 191 706, апрель — 147 085, май — 132 211, июнь — 104 116, июль — 117 337, август — 112 380, сентябрь — 153 696, октябрь — 314 002, ноябрь — 231 370, декабрь — 173 527 показов.

● Сколько это стоит

64 ₽

цена клика при полном охвате

854 ₽

цена обращения
оценка до запуска

73 444 ₽

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	100%	21	854

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	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
5 000	6	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
9 000	11	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
17 000	20	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
30 000	35	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
37 000	43	Кампания наберёт данные	1	4
53 000	62	Кампания наберёт данные	1	4
74 000	87	Рабочая кампания	1	4
93 000	109	Рабочая кампания	1	4
166 000	194	Рабочая кампания	3	16
293 776	344	Рабочая кампания	5	54

Расчёт по цене обращения 854 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 36 722 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Серийный кейс КОЭН горячий

Кто: Игрок CS2 14–27, пришёл по стриму/рекламе, гуглит «кейс КОЭН», «серийный кейс КОЭН открыть» — хочет открыть именно этот кейс

Что мешает: Хочет «тот самый кейс КОЭН», но не знает, где открыть его онлайн и дадут ли вывести выпавший предмет

О чём говорить: Серийный кейс КОЭН — открывай онлайн: реальные шансы, топовые дропы, вывод скина на аккаунт

Кейс с ножом / топовый дроп горячий

Кто: Игрок, который хочет нож, перчатки или StatTrak™ «как у стримера» и гуглит «где открыть кейс с ножом», «реально ли выбить нож»

Что мешает: Обычные кейсы дают мусор: нож не выпадает, шансы непонятны

О чём говорить: Кейс с шансом на нож и дорогие скины — показываем дропы и шансы, выпавшее выводится

Открытие с выводом скинов на рубли горячий

Кто: Игрок 20–27 с деньгами, который перед первым депозитом проверяет «кейсы кс2 на рубли с выводом», «как вывести скин»

Что мешает: Страх «разведут и не дадут вывести скин»; хочет платить рублями знакомым способом

О чём говорить: Оплата в рублях, честный вывод скинов на аккаунт — открой кейс КОЭН и заведи предмет

Проверка площадки перед депозитом тёплый

Кто: Осторожный игрок, который читает «кейсы кс2 отзывы», «сайты с кейсами cs2 рейтинг», «не развод ли сайт»

Что мешает: Боится потерять деньги: непонятно, честные ли шансы и реально ли забрать вещь

О чём говорить: Отзывы игроков, прозрачные шансы и живой вывод — проверь площадку, прежде чем открывать КОЭН

В игре открыть невозможно: нет ключа тёплый

Кто: Игрок, столкнувшийся с проблемой: «кейсы кс2 без ключа», «где взять ключ от кейса», «почему кейсы в кс2 такие дорогие»

Что мешает: Кейсы есть, а открыть нечем: ключей нет, в Steam дорого

О чём говорить: Открывай кейсы CS2 без ключей — ключ не нужен: выбрал кейс, оплатил, забрал скин

Дёшево: ограниченный бюджет тёплый

Кто: Школьник/студент 14–20 с небольшим бюджетом, ищет «кейсы кс2 подешевле», «выгодные кейсы открыть»

Что мешает: Денег мало, но хочется азарта и шанс на дорогой скин

О чём говорить: Открытие кейсов по выгодным ценам: минимальный депозит, дешёвые открытия КОЭН

■ 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	Депозит: успешное пополнение баланса, Покупка-открытие кейса (платное открытие)

■ Что отсекаем минус-словами

- взлом
- скачать
- бесплатно
- википед
- чит
- торрент
- реферат
- курсовая
- диплом
- вакансия
- вакансии
- резюме
- своими руками
- бу
- б у

Продвижение открытия кейсов CS2: спрос, формулировки, сезон

Тема открытия кейсов CS2 в России собирает 165 264 показа и 8 279 кликов в месяц. Основную массу — 162 775 показов — даёт запрос «кейс баттл кейсы»: формулировка широкая, в ней смешаны соревновательные открытия и общий интерес к кейсам. Горячие запросы скромнее: «открыть кейс кс2» — 1 837 показов, «открыть кейс в кс2» — 730, «открыть кейс купить» — 600, «купить кейсы кс2» — 470. Второй слой — интерес к содержимому: «кейсы с перчатками» — 481 показ, «выпал нож с кейса» — 468, «с каких кейсов выпадают ножи» — 345, «ножи с кейса грезы и кошмары» — 328, «кейс с ножами бабочка» — 295, «с какого кейса нож бабочка» — 210. Ещё 508 показов приносит «открытие кейсов промокоды», 388 — «кейсы кс2 цена». Сезон гуляет сильно. Октябрь — пик: коэффициент 1.9 и 314 002 показа. Ноябрь тоже высокий: 1.4 и 231 370 показов. Слабее всего июнь — 0.63 и 104 116 показов — и август: 0.68 и 112 380 показов. Летом та же кампания соберёт заметно меньше заявок, чем осенью.

Сколько стоит реклама открытия кейсов CS2 в Яндекс Директе

Цена клика в отрасли — 64 ₽ при полном охвате поиска. Цена обращения — 854 ₽, это ориентировочная оценка до запуска, а не замер; вилка прогноза — 534–1 424 ₽. Ставка входа в аукцион по отдельным фразам — совсем другая величина, списывается меньше: у «кейс баттл кейсы» это 135–148 ₽, у «открыть кейс кс2» — 243–308 ₽, у «открыть кейс купить» — 533–547 ₽, у «кейсы кс2 цена» — 40 ₽. Разброс в разы показывает, где внутри темы конкуренция выше. Автостратегия обучается при бюджете 8 540 ₽ в неделю — 36 722 ₽ в месяц: при нём кампания набирает порог в 10 конверсий в неделю. Вдвое выше порога — 73 444 ₽ в месяц, это 87 заявок в месяц. Расклад по бюджетам:

- 3 000 ₽ в месяц — 3 заявки: кампания не обучается;
- 17 000 ₽ в месяц — 20 заявок: порог ещё не пройден;
- 36 722 ₽ в месяц — бюджет обучения;
- 73 444 ₽ в месяц — 87 заявок, кампания работает уверенно. Ниже 3 000 ₽ в месяц запускать нечего: заявка с ценой обращения 854 ₽ не окупает обучение, которое собирается неделями.

Как настроить Яндекс Директ для рекламы открытия кейсов CS2

В рекламе открытия кейсов CS2 работает только Поиск: рекламные сети выключены, тематические площадки спрос по кейсам не добирают. Начинайте с одной кампании на самом горячем спросе — «открыть кейс кс2», «открыть кейс купить», «купить кейсы кс2»: так бюджет концентрируется, и кампания быстрее набирает статистику. Стартовая стратегия — «Максимум кликов». Когда кампания набирает 10 конверсий в неделю и держит их две недели подряд, её переводят на «Максимум конверсий»: данных хватает, чтобы искать заявки, а не клики. Автоподбор в поисковой кампании отключить нельзя — Яндекс требует хотя бы одну активную категорию. На него в плане приходится 1,67%, поэтому ограничьте категории автоподбора и оставьте только целевые запросы вместо полного списка по умолчанию. Сети — не первый шаг, а ступень роста: их подключают, когда поисковый спрос выбран, а это 529 856 ₽ рекламных расходов в месяц.

Как продавать открытие кейсов CS2 через Яндекс Директ:

запросы и объявления

Ядро кампании — коммерческие запросы: «открыть кейс кс2», «открыть кейс в кс2», «открыть кейс купить», «купить кейсы кс2», «открыть кейс cs2». Второй слой — предметный: «кейсы с перчатками», «кейс с ножами бабочка», «с каких кейсов выпадают ножи», «выпал нож с кейса», «ножи с кейса грезы и кошмары». Третий — промокоды и цены: «открытие кейсов промокоды», «кейсы кс2 цена». Главная сложность темы — многозначное слово «кейс». Рядом с CS2 в спрос попадают «продвижение»,

Такой трафик съедает бюджет и не даёт депозитов. Минус-слова, без которых кампания уйдёт в мусор: «скачать», «бесплатно», «чит», «взлом», «торрент», «википед». К ним добавляются учебные и кадровые запросы — «реферат», «курсовая», «диплом», «вакансия», «резюме» — и «своими руками», «бу», «б у»: покупка кейсов здесь ни при чём.

Что писать в объявлениях про открытие кейсов CS2

Объявления адресованы трём группам. Горячие игроки хотят нож, перчатки или StatTrak™ «как у стримера» — им важны шанс и содержимое. Тёплые проверяют площадку перед первым депозитом — им нужны отзывы, прозрачные шансы и понятный вывод скина. Экономные выбирают минимальный депозит и дешёвые открытия. Углы, которые работают:

- состав кейса видно до оплаты, а не вслепую;
- выпавший предмет выводится на аккаунт, оплата в рублях;
- кейсы CS2 открываются без ключей;
- отзывы игроков и рейтинг площадки для тех, кто боится потерять деньги;
- витрины по интересам: кейсы с перчатками, кейсы с ножами бабочка, кейсы операций, имидж-кейсы, бонусные кейсы. Апгрейд скинов и контракты в объявления не берём: это азартные механики, реклама которых запрещена, даже если сервис их предоставляет.

Что измерять в рекламе открытия кейсов CS2

Цена обращения 854 ₽ — ориентировочная оценка до запуска, поэтому первые недели решения принимают по промежуточным действиям, а не по ней. Целевые действия:

- депозит — успешное пополнение баланса;
- платное открытие кейса. Промежуточные, по которым видно поведение до денег:
- авторизация игрока через игровой аккаунт;
- клик «Пополнить баланс» и открытие окна депозита;
- просмотр страницы кейса и запуск демо-прокрутки. Счётчики на все три уровня ставят заранее. Возврат тех, кто был на сайте и не оставил заявку или смотрел кейс и не дошёл до оплаты, забирает ретаргетинг, а к нему добавляется look-alike — аудитория, похожая на тех, кто уже открыл кейс. Без целей на депозит и открытие в отчёте останутся только клики по 64 ₽, и оценить кампанию будет нечем.

Что потребует Яндекс перед запуском рекламы открытия кейсов CS2

Тематика ограниченная: реклама азартных механик запрещена. Легально продвигать можно информационный и обучающий контент по CS2 — обзоры скинов, гайды, разборы операций, новости киберспорта. Продажа кейсов, апгрейд, контракты и розыгрыши ставок под рекламу не подпадают. Практически это значит, что страницы под объявления должны раскрывать тему: что внутри кейса, какие шансы, как забрать предмет. Обещание ставки или «апгрейда за клик» объявление не пройдёт модерацию, и кампания потеряет время обучения — а спрос в теме уже собран: 165 264 показа в месяц.

Типичные ошибки: открытие CS2 кейсов

- Лить весь бюджет в «кейс баттл кейсы» из-за 162 775 показов: формулировка широкая, ставка входа 135–148 ₽, а покупатель приходит по «открыть кейс кс2» с 1 837 показами.
- Путать ставку входа (533–547 ₽ у «открыть кейс купить») с ценой клика: цена клика при полном охвате — 64 ₽, а ставка входа списывается меньше.
- Запускаться на 3 000 ₽ в месяц и ждать заявок: при этом бюджете выходит 3 заявки в месяц, а порог обучения — 10 конверсий в неделю при 8 540 ₽ в неделю.

- Не минусовать бизнес-омонимы («агентства», «ресторана», «seo»): слово «кейс» тянет в кампанию примеры маркетинговых кейсов вместо открытий.
- Ждать точную цену заявки в первые дни: 854 ₽ — ориентировочная оценка до запуска, а не измерение по счётчику.

Чек-лист перед запуском

1. Поставить счётчики на депозит и платное открытие кейса, а также на микроконверсии: авторизация игрока, клик «Пополнить баланс», просмотр страницы кейса.
2. Собрать одну кампанию на Поиске по горячим запросам; рекламные сети не подключать.
3. Задать бюджет не ниже 8 540 ₽ в неделю (36 722 ₽ в месяц), чтобы кампания прошла порог в 10 конверсий в неделю.
4. Добавить минус-слова: «скачать», «бесплатно», «чит», «взлом», «торрент», «википед», «реферат», «курсовая», «диплом», «вакансия», «резюме», «своими руками», «бу», «б у».
5. Ограничить категории автоподбора и оставить только целевые запросы — отключить его в поиске нельзя.

Что требует Яндекс перед запуском

Легально можно рекламировать информационный и обучающий контент по CS2: обзоры скинов, гайды, разборы операций, новости киберспорта — без продажи кейсов и без азартных механик (апгрейд, контракты, розыгрыши ставок).

Продвижение открытия кейсов CS2: с чего начать?

С одной кампании на Поиске по горячим запросам: «открыть кейс кс2» — 1 837 показов в месяц, «открыть кейс купить» — 600. Сети на старте выключены, а бюджет ниже 8 540 ₽ в неделю не даёт кампании набрать порог в 10 конверсий в неделю.

Как продавать открытие кейсов CS2 через Яндекс Директ?

Через поисковый спрос: 165 264 показа и 8 279 кликов в месяц по России. Цели — депозит и платное открытие кейса, ориентир по цене обращения — 854 ₽, а при бюджете 73 444 ₽ в месяц план даёт 87 заявок.

Как продвинуть открытие кейсов CS2 в интернете?

Начинать с поиска: он даёт все 8 279 кликов в месяц. Сети подключают как ступень роста, когда поисковый спрос исчерпан, а это 529 856 ₽ рекламных расходов в месяц.

Как рекламировать открытие кейсов CS2?

Информационным и обучающим контентом: обзоры скинов, гайды, разборы операций. Азартные механики — апгрейд, контракты, розыгрыши ставок — рекламировать нельзя. Запрос «кейс с ножами бабочка» (295 показов в месяц) ведите на страницу с составом кейса.

Сколько стоит реклама открытия кейсов CS2?

Цена клика — 64 ₽ при полном охвате, цена обращения — 854 ₽ с вилкой 534–1 424 ₽. Обучение автостратегии — 8 540 ₽ в неделю (36 722 ₽ в месяц), рабочий бюджет — 73 444 ₽ в месяц.

Что будет, если запустить рекламу открытия кейсов CS2 на 3 000 ₽ в месяц?

План даёт 3 заявки в месяц — это ниже порога обучения, автоматика работает неточно, и заявки выходят дороже расчётных. Порог — 10 конверсий в неделю при бюджете 8 540 ₽ в неделю.

Когда в рекламе открытия кейсов CS2 можно включать рекламные сети?

Когда выбран поисковый спрос, а его потолок — 529 856 ₽ рекламных расходов в месяц. До момента сети не подбирают спрос по кейсам, а бюджет в них уходит мимо горячих запросов вроде «открыть кейс в кс2» с 730 показами.

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 «открытие CS2 кейсов», 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.