KDirect

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ПРОИЗВОДСТВО

Реклама противопожарных ворот в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, июнь 2026 · вся Россия

41 811
показов в месяц — спрос по семантике плана

94 ₽
цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 28 ₽

2 795 ₽
цена обращения (оценка до запуска)

120 185 ₽
бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Кто собрал этот разбор

5 сентября 2026

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

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

Как ищут: запросы и ставки

прогноз Яндекса

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
противопожарные преграды	6 831	115–150
пожарная безопасность склада	3 693	56–70
противопожарные ворота	2 971	557–1 057
пожарные ворота	1 910	225–263
предел огнестойкости что значит	441	136–176
противопожарные ворота ei60	140	844–861
огнестойкие ворота	74	238–298
проектирование противопожарных преград	24	115
противопожарные преграды для склада	5	—
противопожарные сдвижные ворота EI60	2	—
нестандартные противопожарные ворота	2	—
осмотр противопожарных ворот	2	—
автоматика для противопожарных ворот	2	—
противопожарные ворота сертифицированные	1	—
какие противопожарные ворота нужны для склада	1	—
сертификация противопожарных ворот	1	—
нужны противопожарные ворота для склада	1	—

Сколько это стоит

94 ₽
цена клика при полном охвате

2 795 ₽
цена обращения
оценка до запуска

240 370 ₽
бюджет, на котором ниша раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	35%	28	2 446
РСЯ	55%	8	1 922
Ретаргетинг	10%	17	—

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
9 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
14 000	5	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
24 000	9	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
41 000	15	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
69 000	25	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
116 000	42	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
121 000	43	Кампания наберёт данные	1	4
196 000	70	Кампания наберёт данные	1	4

Расчёт по цене обращения 2 795 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 120 185 ₽/мес.

Кто ищет и на какой стадии решения

Противопожарные распашные ворота EI60 купить горячий

Кто: Инженер по пожарной безопасности или снабженец склада/производства, которому нужно конкретное решение для проема — распашные ворота с пределом EI60, часто под стандартный или небольшой нестандартный

Что мешает: Нужны именно распашные ворота (проем не позволяет откатные/секционные, или это требование проекта), важны сертификат и сроки.

О чём говорить: Распашные противопожарные ворота EI60 со склада и под заказ. Сертифицированы. То, что ищете

Противопожарные откатные ворота EI60 купить горячий

Кто: Собственник склада или начальник производства, которому нужны ворота для широкого проема, где неудобны распашные створки.

Что мешает: Нужны прочные откатные ворота с сертификатом EI60, часто большие или нестандартные по ширине.

О чём говорить: Откатные противопожарные ворота EI60: экономят место, проходят испытания. Изготовим по вашим размерам.

Противопожарные подъемно-секционные ворота EI60 купить горячий

Кто: Проектировщик или владелец автосервиса/склада с высокими проемами, где нужна теплоизоляция и компактное открывание вверх.

Что мешает: Ищет секционные ворота с огнестойкостью EI60, важна герметичность и удобство эксплуатации.

О чём говорить: Подъемно-секционные противопожарные ворота EI60 — компактно и надежно. Сертификат, установка, гарантия.

Противопожарные шторы (рулонные) EI60 купить горячий

Кто: Инженер или руководитель объекта (ТРЦ, паркинг, склад), где зонирование открытых проемов — задача, а не ворота.

Что мешает: Требуется автоматическая противопожарная штора с пределом EI60 для широкого проема, важна надежность срабатывания и сертификат.

О чём говорить: Рулонные противопожарные шторы EI60 — незаметны в обычном режиме, надежно блокируют огонь. Сертифицированы.

Изготовление противопожарных ворот нестандартных размеров на заказ горячий

Кто: Заказчик с уникальным проемом (ширина/высота выходят за стандарт) — часто строящиеся объекты, реконструкция, где типовые ворота не подходят.

Что мешает: Не может найти готовые ворота под свой проем, нужна индивидуальная разработка под чертеж с сохранением сертификации EI60.

О чём говорить: Все сертификаты сохраняются

Монтаж противопожарных ворот и штор под ключ горячий

Кто: Снабженец или прораб, которому нужно не просто купить ворота, а получить готовый объект под ключ (замер, доставка, установка, сдача).

Что мешает: Боится ошибок при монтаже — важно, чтобы конструкцию приняли пожарные инспекторы. Нужен один подрядчик.

О чём говорить: Монтаж противопожарных ворот с гарантией приемки. Выезжаем по всей. От замера до акта — под ключ

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	**Поиск, РСЯ и ретаргетинг — одной кампанией**
Что считаем обращением	**Заявка на расчёт/консультацию, Звонок с сайта**
Без чего запускать бессмысленно	**Отслеживайте звонки через коллтрекинг (например, динамический номер на сайте) или настройте цель 'Звонок с сайта' по клику на номер телефона. Также добавьте CTA 'Позвонить менеджеру за консультацией' на видном месте.**

Что отсекаем минус-словами

секционные · подъемные · роллетные · рулонные · гаражные · для гаража · для дома · деревянные · пвх · пластиковые · инструкция · своими руками · чертеж · скачать · бесплатно · вакансия · работа · аренда · бу · б/у · обслуживание · техобслуживание · демонтаж · двери · дверь · ei30 · ei45 · ei120 · ei150 · ei180

Слова, которыми кампании разводят между собой

Разновидности товара разносят по отдельным группам, чтобы объявление отвечало запросу точно: в своей группе такое слово — минус, в соседней — главное слово.

откатные · шторы · штора · рольставни · ремонт · замена · ei90 · распашные · подъемно-секционные · нормы · сертификат · техническое обслуживание · купить · то · норма · цена · стоимость · доставка · производство

Спрос и продвижение противопожарных ворот: сколько ищут и какими словами

В нише противопожарных ворот спрос не массовый, но очень целевой: в месяц по всей России набирается 41 811 показов. Основные запросы:

- противопожарные преграды — 6 831 показ;
- пожарная безопасность склада — 3 693;
- противопожарные ворота — 2 971;
- пожарные ворота — 1 910. Запросы вводят инженеры, снабженцы и собственники складов — люди, которым нужно конкретное решение для проёма с пределом огнестойкости. Многие запросы содержат уточнение EI60 или тип конструкции: распашные, откатные, секционные, шторы. Это горячие клиенты, которые уже знают, что им нужно, и сравнивают предложения. Спрос на противопожарные конструкции держится равномерно в течение года, потому что требования пожарной безопасности не зависят от времени года. Рекламный бюджет можно планировать без сезонных пиков.

Сколько стоит реклама противопожарных ворот: клик, заявка и бюджет обучения

Клик по рекламному объявлению о противопожарных воротах обходится в среднем 94 ₽. Это цена при полном охвате аудитории, когда объявления показываются по всем целевым запросам. Для сравнения: по фразе «противопожарные ворота» ставка входа в аукцион составляет от 557 до 1 057 ₽ — но это не цена клика, а стоимость входа в аукцион, списывается всегда меньше. Заявка с сайта обходится примерно в 2 795 ₽. Это оценка по отраслевому бенчмарку, точное значение вы увидите после запуска, когда настроите счётчик конверсий. Чтобы автоматическая стратегия Яндекса обучилась и начала приводить обращения стабильно, кампании нужно 10 конверсий в неделю. На это уходит около 27 950 ₽ в неделю или 120 185 ₽ в месяц. Если бюджет меньше, кампания не набирает нужного числа конверсий и работает в режиме «Максимум кликов»: клики будут, но цена обращения окажется выше расчётной. Поэтому на старте закладывайте бюджет не ниже уровня обучения.

Как настроить Яндекс Директ для противопожарных ворот: каналы в одной кампании

В нише противопожарных ворот поиск, рекламная сеть Яндекса (РСЯ) и ретаргетинг используются в одной кампании. Пока бюджет скромный, достаточно одного поиска: там самые горячие запросы. Когда поисковый спрос исчерпан — а его потолок составляет 196 460 ₽ в месяц, — к поиску подключаются РСЯ и ретаргетинг, чтобы показать объявления тем, кто уже интересовался противопожарными воротами. Обязательное условие — автоподбор (автотаргетинг) в поисковой кампании. Яндекс требует, чтобы была активна хотя бы одна категория, поэтому отключать его нельзя. Ограничьте список категорий только противопожарными воротами и преградами, иначе система начнёт показывать объявления по запросам «гаражные ворота» или «роллеты». Стартовая стратегия — «Максимум кликов». Когда кампания набирает 10 конверсий в неделю и держит их две недели подряд, переводите её на «Максимум конверсий» — алгоритму уже хватает данных для самостоятельной оптимизации.

Как продавать противопожарные ворота через Яндекс Директ: запросы и объявления

Составьте семантическое ядро — полный список ключевых запросов, по которым вы хотите показываться.

«пожарные ворота купить», «противопожарные сдвижные ворота EI60». По таким запросам человек уже готов заказать, и конверсия будет выше. Обязательно добавьте минус-слова — они отсекают нецелевые показы и экономят бюджет. В нише типичные минус-слова:

- «гаражные», «для дома», «роллетные», «деревянные», «ПВХ» — частные лица ищут не сертифицированные противопожарные конструкции;
- «инструкция», «своими руками», «чертёж», «бесплатно» — информационный спрос, который не приводит к заказу;
- «б/у», «аренда», «демонтаж» — вторичный рынок или услуги, которые вы не оказываете;
- пределы огнестойкости, отличные от ваших: EI30, EI45, EI90 — покупателю нужен именно EI60. Без минус-слов кампания растратит бюджет на нерелевантные клики: цена по мусорным запросам может быть ниже, но конверсия стремится к нулю.

Что писать в объявлениях о противопожарных воротах

Покупатель противопожарных ворот — это инженер, снабженец или собственник склада, который отвечает за безопасность объекта. Его главный страх — что конструкция не пройдёт проверку пожарной инспекции. Поэтому в объявлениях обязательно указывайте сертификаты и испытания. Вот рабочие акценты для разных аудиторий:

- Для тех, кто ищет ворота под ключ: «Противопожарные ворота EI60 от производителя, сертификат ЕАЭС, монтаж под ключ. Выезд по всей России». - Для тех, кто уже эксплуатирует ворота и ищет обслуживание: «Техническое обслуживание противопожарных ворот и штор. Сохраняем сертификаты, выдаём акты для инспекции». - Для проектировщиков, которые не знают, какой предел выбрать: «Поможем подобрать противопожарные ворота под ваш проём — бесплатная консультация инженера». В заголовках используйте ключевые слова: «противопожарные ворота», «EI60», «от производителя». Избегайте общих фраз «пожарная безопасность» — они привлекут нецелевой трафик.

Что измерять в рекламе противопожарных ворот: звонки и заявки

Без измеримых целей реклама противопожарных ворот превращается в гадание. До запуска настройте на сайте две цели: «Заявка с сайта» и «Звонок с сайта». Звонки отслеживаются через коллтрекинг — динамический подменный номер, который показывает, с какого объявления пришёл звонок. Дополнительно можно отмечать микроцели: просмотр каталога, скачивание спецификации, клик на кнопку «Заказать звонок». Но главные цели — звонок и заявка. Именно по ним Яндекс Директ учится находить похожих клиентов. Если счётчик не настроен, стратегия «Максимум конверсий» не сможет работать, и вы останетесь на ручном управлении ставками с непредсказуемой ценой обращения.

Типичные ошибки: противопожарные ворота

- Запускать кампанию с бюджетом ниже 27 950 ₽ в неделю и ждать, что алгоритм сам найдёт заявки: без 10 конверсий в неделю обучение не происходит, цена обращения вырастает в разы.
- Не вносить минус-слова: из-за «гаражных ворот» и «роллет» кампания получает дешёвые клики от частных лиц, которые ничего не купят.
- Отключать автоподбор в поиске: Яндекс требует активную категорию, поэтому нужно ограничить категории, а не выключать инструмент.
- Писать в объявлениях только цену и сроки, забывая про сертификаты — покупатель в нише не рискует без подтверждения качества.
- Запускать без коллтрекинга и целей: вы не увидите, какие запросы приводят звонки, и не сможете перевести кампанию на оптимизацию по конверсиям.

Чек-лист перед запуском

1. Собрать семантическое ядро: включить запросы с «EI60», «противопожарные ворота», «преграды», добавить минус-слова.
2. Определить бюджет на обучение: минимум 27 950 ₽ в неделю (120 185 ₽ в месяц) для 10 конверсий в неделю.
3. Настроить кампанию: поиск + автоподбор с ограничением категорий, без разделения на РСЯ и ретаргетинг до исчерпания поискового спроса (196 460 ₽/мес).
4. Подключить коллтрекинг и цели «Заявка» и «Звонок с сайта».
5. Запустить на «Максимуме кликов», после двух недель с 10 конверсиями в неделю переключить на «Максимум конверсий».

Вопросы владельцев бизнеса

С чего начать продвижение противопожарных ворот?
Соберите семантическое ядро — возьмите запросы «противопожарные ворота EI60», «противопожарные преграды» (6 831 показ в месяц) и похожие. Затем настройте счётчик и коллтрекинг. Бюджет на обучение — от 120 185 ₽ в месяц.

Как продвинуть противопожарные ворота в интернете?
Запустите Яндекс Директ на поиске, добавьте минус-слова, чтобы отсечь «гаражные» и «своими руками». Кампания с бюджетом 120 185 ₽ в месяц наберёт 10 конверсий в неделю и обучится. Когда поисковый спрос будет исчерпан, подключайте РСЯ и ретаргетинг.

Сколько стоит реклама противопожарных ворот в Яндекс Директе?
Клик стоит 94 ₽, заявка — 2 795 ₽. Для обучения нужно 27 950 ₽ в неделю, это 120 185 ₽ в месяц.

Как продавать противопожарные ворота через Яндекс Директ?
Настройте единую кампанию с поиском и автоподбором. В объявлениях указывайте сертификаты, на посадочной странице — сроки и опыт. Отслеживайте звонки через коллтрекинг и цель «Заявка», чтобы видеть, какие запросы приводят клиентов.

Какой бюджет нужен на старте рекламы противопожарных ворот?
Для уверенного обучения — 120 185 ₽ в месяц (27 950 ₽ в неделю). Если бюджет меньше, кампания не наберёт 10 конверсий в неделю, и заявки будут дороже расчётных.

Когда подключать рекламные сети для противопожарных ворот?
Когда поиск приносит максимум — потолок спроса в канале 196 460 ₽ в месяц. Дальше рост дают только РСЯ и ретаргетинг.

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 «противопожарные ворота», 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.