

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · РЕМОНТ ТЕХНИКИ

Реклама ремонта и обслуживания погрузчиков и складской техники в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, октябрь 2026 · Краснодарский край

1 487

показов в месяц — спрос по семантике плана

117 ₹

цена клика при полном охвате

1 872–4 997 ₹

цена обращения (оценка до запуска)

128 914 ₹

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

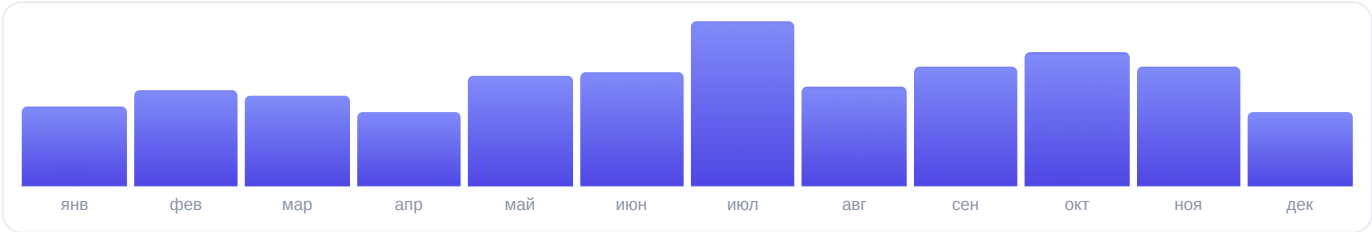
Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	kdirect.ru/reklama/reklama-remont-i-obsluzhivanie-pogruzchikov-i-skladskoy-krasno
Регион разбора	Краснодарский край

Как ищут: запросы и ставки

прогноз Яндекса

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, Р
ремонт спецтехники	242	313–372
ремонт погрузчиков	234	572–984
то погрузчиков	195	254–640
запчасти на погрузчик	188	194–233
двигатель на погрузчик	166	121–141
запчасти jас	81	50
ремонт рохли	78	112–128
обслуживание погрузчиков	57	319–656
гидроцилиндр на погрузчик	41	53–133
гидравлический фильтр погрузчика	41	82–119
масляный фильтр погрузчика	39	87
погрузчик не заводится	38	733–1 372
ремонт вилочных погрузчиков	37	136–194
ремонт штабелера	36	460–493
воздушный фильтр погрузчика	34	44
сервис погрузчиков	33	180
топливный фильтр погрузчика	33	344
каталог запчастей jас	30	10
фильтр для погрузчика	24	56–269
диагностика погрузчика	23	153



В цифрах: январь — 1 118, февраль — 1 327, март — 1 267, апрель — 1 044, май — 1 535, июнь — 1 580, июль — 2 296, август — 1 401, сентябрь — 1 670, октябрь — 1 893, ноябрь — 1 685, декабрь — 1 029 показов.

● Сколько это стоит

117 ₽ цена клика при полном охвате		2 998 ₽ цена обращения оценка до запуска		257 828 ₽ бюджет, на котором ниша раскрывается	
ИНСТРУМЕНТ		ДОЛЯ БЮДЖЕТА		ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	
Поиск		100%		150	
				2 998	

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
4 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
6 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
7 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
10 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
14 000	5	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
19 000	6	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
25 000	8	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
33 930	11	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 2 998 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 128 914 ₽/мес.

Аварийный ремонт вилочных погрузчиков с выездом горячий

Кто: Завгараж, механик или начальник склада с парком 1–15 погрузчиков (HELI, JAC, HC/TFN, Toyota, Komatsu, Linde и др.); ищет «ремонт погрузчиков краснодар», «ремонт вилочного погрузчика с выездом»

Что мешает: Погрузчик встал, не заводится или не едет — склад и отгрузка простаивают, фуры ждут; нужен ремонт сегодня и на своей территории, без перегона.

О чём говорить: Приедем на объект в Краснодаре и крае: диагностика и ремонт на месте, гарантия от 6 месяцев, ремонтируем все марки; акцент на скорость и отсутствие перегона

Ремонт гидравлики и РВД погрузчика горячий

Кто: Механик или кладовщик, у которого погрузчик «не поднимает груз», «течёт гидравлика», «лопнул РВД»; ищет «течет гидравлика на погрузчике ремонт», «не поднимает груз погрузчик», «замена РВД

Что мешает: Техника не выполняет основную функцию, масло на полу, простой; нужно быстро устранить течь и восстановить подъём.

О чём говорить: Ремонт гидроцилиндров, насосов и распределителей, замена РВД на объекте, гарантия; восстановим подъём и устраним течь без перегона техники.

Выездная диагностика и поиск причины неисправности горячий

Кто: Кладовщик-оператор или механик, техника ведёт себя странно: «погрузчик не заводится», «глохнет под нагрузкой», «греется двигатель погрузчика», «не крутит стартер»; ищет «диагностика погрузчика»

Что мешает: Не понимает, что сломалось и сколько будет стоить; нужен точный диагноз, чтобы не менять детали наугад и не терять время.

О чём говорить: Выездная диагностика всех систем — двигатель, трансмиссия, гидравлика, электрика, тормоза, рулевое; назовём причину и цену до ремонта.

Запчасти для погрузчиков со склада горячий

Кто: Механик или снабженец с парком разных марок, ищущий конкретную деталь или расходники: «запчасти на погрузчик краснодар», «запчасти для вилочных погрузчиков», «масло и фильтры для погрузчика»

Что мешает: Погрузчик простаивает из-за отсутствия детали; долгая поставка, нужен оригинал или качественный аналог сегодня.

О чём говорить: Собственный склад в Краснодаре: оригинал и совместимые аналоги, расходники, подбор по марке, модели и артикулу, быстрая поставка; деталь со склада — техника снова в работе.

Запчасти HELI горячий

Кто: Механик или снабженец парка HELI (CPCD/CPYD), ищет оригинальные детали: «запчасти heli краснодар», «запчасти на погрузчик heli», «фильтр heli», «гидроцилиндр подъёма heli».

Что мешает: Нужен оригинал HELI, чтобы не слететь с гарантии и не ждать поставку неделями.

О чём говорить: Подбор по модели и артикулу, быстрая поставка под заказ

Запчасти JAC горячий

Кто: Механик или снабженец парка JAC, ищет детали и расходники: «запчасти jac краснодар», «запчасти на погрузчик jac», «фильтр на jac», «рвд jac».

Что мешает: Нужна деталь на JAC быстро; оригинал или качественный аналог, чтобы не простаивать.

О чём говорить: Подбор по модели и артикулу, оперативная поставка

● 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 отправлена — любая форма (Заявка / Задать вопрос по ремонту / Оставить заявку), Звонок с сайта — клик по номеру
Без чего запускать бессмысленно	Бизнес телефонный, поэтому базовый минимум — считать звонок: (1) заменить номер в шапке, в блоке контактов и в карточках услуг на отслеживаемый (подменный номер коллтрекинга, например через Яндекс.Коллтрекинг / Roistat — с динамической подменой по источнику), чтобы звонки связывались с кампаниями; (2) оставить на сайте кнопку-СТА «Позвонить менеджеру за консультацией» рядом с формами ремонта и запчастей — её клик размечаем как цель «Клик по элементу» по селектору этой кнопки; (3) если коллтрекинг пока недоступен — минимум завести автоцель «Клик по телефону» и вести учёт входящих звонков по нему вручную в CRM/журнале, чтобы бюджет не оптимизировался вслепую.

● Что отсекаем минус-словами

- что такое

бесплатно

инструкция

обучение

своими руками

вакансия

курсы

реферат

зарплата

скачать
- торрент

курсовая

диплом

вакансии

резюме

бу

б у

Спрос и продвижение ремонта и обслуживания погрузчиков и складской техники: сколько ищут и какими словами

Продвижение ремонта и обслуживания погрузчиков и складской техники в Краснодарском крае упирается в узкий, но горячий спрос: 1487 показов и 290 кликов в месяц по всей тематике. Почти весь объём собирают пять формулировок:

- «ремонт спецтехники» — 242 показа;
- «ремонт погрузчиков» — 234 показа;
- «то погрузчиков» — 195 показов;
- «запчасти на погрузчик» — 188 показов;
- «двигатель на погрузчик» — 166 показов.

Ниже идут сервисные и аварийные поводы: «ремонт рохли» — 78 показов, «обслуживание погрузчиков» — 57, «погрузчик не заводится» — 38 показов при ставке входа в аукцион 733–1372 ₽. Высокая ставка входа у аварийного запроса объяснима: за ним стоит механик или завскладом, у которого погрузчик встал и отгрузки стоят, — он платит за срочность. Сезон гуляет заметно. В октябре 2026 спрос выше среднего: 1893 показа против 1487 в среднем месяце. Пик — июль с 2296 показами, провал — декабрь (1029) и апрель (1044). Вывод для планирования: 290 кликов в месяц — это весь поток, который даёт поиск, поэтому реклама работает не охватом, а точностью попадания в пять-шесть формулировок о ремонте и запчастях.

Сколько стоит реклама ремонта и обслуживания погрузчиков и складской техники

Цена клика при полном охвате — 117 ₽. Цена обращения — 2998 ₽, и это оценка до запуска: разброс прогноза задан вилкой 1872–4997 ₽, то есть до первых замеров цифру стоит считать ориентиром, а не фактом. В расчёте заложено, что заявкой заканчиваются 5% визитов на сайт. Бюджет обучения автостратегии определяется порогом: алгоритму нужно 10 конверсий в неделю. При цене обращения 2998 ₽ это 29 980 ₽ в неделю и 128 914 ₽ в месяц. Ниже порога кампания учится на клики: переходы есть, но оптимизация идёт не по заявкам. Вдвое выше порога — 257 828 ₽ в месяц — бюджет, при котором запаса данных хватает, чтобы держать цену заявки ровной. Минимальный бюджет — 3000 ₽ в месяц, и это 1 заявка: на такой сумме проверяют объявления и цели, но не учат кампанию. Разница между «проверить» и «работать» здесь измеряется не в разгах, а в десятках раз. Поток расходуется быстро: 290 кликов в месяц при цене клика 117 ₽ — это немного, поэтому объявления и минус-слова проверяют до запуска, а не по факту потраченного бюджета.

Как настроить Яндекс Директ для ремонта и обслуживания погрузчиков и складской техники

Реклама ремонта погрузчиков в Краснодарском крае идёт только на Поиске: рекламные сети выключены. Тематические площадки спрос не добирают — человек ищет конкретную поломку словами, а не листает ленту. Стартовая структура — одна кампания, два сегмента и два объявления. Бюджет концентрируют на самом горячем спросе, чтобы кампания набрала статистику, а не расплылась по десяти группам с пустой историей. Стратегия: начинают с «Максимума кликов», чтобы собрать переходы по 117 ₽ за клик, и переводят на «Максимум конверсий», когда кампания набирает 10 конверсий в неделю и держит их две недели подряд. Раньше срока переключать нечего: алгоритму не на чем учиться. Автоподбор в поисковой кампании отключить нельзя — площадка требует хотя бы одну активную категорию. Его ограничивают: оставляют целевые и близкие по смыслу категории, широкие темы убирают. На автоподбор приходится 2,63% показов, остальное — точные запросы. Сети — ступень роста, а не второй канал сразу. Когда поиск исчерпан (а это 33 930 ₽ в месяц), дальше растут охватом: показы по интересам и возврат тех, кто уже был на сайте.

Как продавать ремонт и обслуживание погрузчиков и складской техники через Яндекс Директ: запросы и объявления

Ядро — запросы с поломкой и ремонтом: «ремонт погрузчиков» (234 показа, ставка входа 572–984 ₽), «ремонт вилочных погрузчиков» (37 показов, 136–194 ₽), «ремонт штабелера» (36 показов, 460–493 ₽), «ремонт рохли» (78 показов, 112–128 ₽). Рядом стоит обслуживание: «то погрузчиков» (195 показов) и «обслуживание погрузчиков» (57

спроса — запчасти и расходники: «запчасти на погрузчик» (188 показов, 194–233 ₽), «двигатель на погрузчик» (166 показов, 121–141 ₽), «запчасти яс» (81 показ), «гидроцилиндр на погрузчик» (41 показ), «масляный фильтр погрузчика» (39 показов). Ставка входа здесь ниже, но и повод другой: нужна деталь, а не ремонт, и объявление про выезд бригады такой человек пролистнёт. Минус-слова отсекают тех, кто ищет не услугу: «вакансия», «вакансии», «резюме», «зарплата», «курсы», «обучение», «что такое», «инструкция», «своими руками», «бесплатно», «реферат», «курсовая», «диплом», «скачать», «торрент». Отдельно — «бу» и «б у»: так ищут поддержанную технику. Список собирают до запуска: при 290 кликах в месяц каждый мусорный переход виден в счёте.

Что писать в объявлениях ремонта и обслуживания погрузчиков

Объявления продают не «ремонт», а отсутствие простоя. Работающие углы:

- выезд на территорию заказчика и ремонт на месте, без перегона техники в цех;
- гарантия от 6 месяцев на работы и запчасти;
- диагностика всех систем с названной причиной и стоимостью ремонта до начала работ;
- свой склад запчастей: подбор по марке, модели и артикулу, включая HELI, JAC и HC (TFN);
- для юрлиц и ИП — счёт с НДС, закрывающие документы и электронный документооборот.

Акценты расходятся по сегментам. У аварийного ремонта первая строка — про срочность выезда. У гидравлики — про устранение течи и восстановление подъёма груза. У ТО — про регламент производителя, оригинальные масла и фильтры. У электропогрузчиков — про восстановление тягового аккумулятора без замены всей батареи. У запчастей — про наличие на складе, чтобы техника вернулась в работу за дни, а не через недели ожидания. Цену ремонта в объявлении не пишут: условия работ у каждой компании свои, а клик по такому объявлению стоит те же 117 ₽, что и по объявлению с конкретикой, только заявок даёт меньше.

Что и как измерять, без чего запускать бессмысленно

Без учёта обращений кампания оптимизируется вслепую: цена обращения 2998 ₽ — оценка, и подтвердить её можно только своими данными. Макроцели — то, ради чего платят: отправленная заявка в любой форме и звонок с сайта. Микроцели — ранние сигналы: открытие формы заявки, просмотр страницы услуги или запчастей, вовлечение на странице (прокрутка половины страницы или 2+ минуты). Микроцели нужны, пока макроцели копят: 10 конверсий в неделю набираются не с первой недели. Минимальный набор для телефонного бизнеса:

- подменный номер в шапке, контактах и карточках услуг, чтобы звонок связывался с кампанией;
- кнопка «Позвонить менеджеру за консультацией» рядом с формами ремонта и запчастей, размеченная как цель «Клик по элементу»;
- автоцель «Клик по телефону», если коллтрекинг пока недоступен, и журнал входящих звонков в CRM.

Дальше цифры сводят в одно место: сколько кликов принесла кампания, сколько из них стали заявками, совпадает ли фактическая цена обращения с 2998 ₽. Если фактическая цена выше, разбирают запросы и минус-слова, а не поднимают бюджет.

Типичные ошибки: ремонт и обслуживание погрузчиков и складской

- Запускать кампанию на 3000 ₽ в месяц и ждать потока: при цене обращения 2998 ₽ это 1 заявка, на такой сумме не учатся.
- Ждать «Максимум конверсий» с первого дня: до 10 конверсий в неделю алгоритму не на чем учиться, старт — «Максимум кликов».
- Оставлять широкий «ремонт спецтехники» (242 показа, ставка входа 313–372 ₽) без минус-слов «вакансия», «своими руками», «обучение» — бюджет уходит на тех, кто ремонт не заказывает.
- Путать ставку входа в аукцион с ценой клика: 572–984 ₽ по «ремонту погрузчиков» — это запрос аукциона, а цена клика при полном охвате 117 ₽.
- Оценивать результат по кликам без коллтрекинга: звонки без подменного номера не свяжутся с кампанией, и цена обращения 2998 ₽ останется непроверенной оценкой.

Чек-лист перед запуском

1. Одна поисковая кампания с «Максимумом кликов» и двумя объявлениями, категории автоподбора ограничены целевыми запросами.
2. Минус-слова внесены до запуска: вакансия, резюме, зарплата, курсы, обучение, своими руками, бесплатно, что

3. Заявка и звонок с сайта размечены как цели, стоит подменный номер, работает автоцель «Клик по телефону».
4. Заложено бюджет обучения 29 980 ₽ в неделю (128 914 ₽ в месяц) — иначе кампания останется в режиме обучения на клики.
5. В объявлениях есть выезд на объект и гарантия от 6 месяцев — два угла, на которые реагирует аварийный спрос.

● Вопросы владельцев бизнеса

Как продавать ремонт и обслуживание погрузчиков и складской техники через Яндекс Директ

Через Поиск и по конкретной поломке: 1487 показов и 290 кликов в месяц — весь поток в крае, и почти целиком он состоит из запросов «ремонт погрузчиков» (234 показа) и «запчасти на погрузчик» (188 показов). Клик стоит 117 ₽, обращение — 2998 ₽, при полном выборе спроса (33 930 ₽ в месяц) это около 11 заявок.

С чего начать продвижение ремонта и обслуживания погрузчиков и складской техники

С одной поисковой кампании на «Максимуме кликов» по горячим запросам о поломке, минус-слов и подменного номера. Ориентир по деньгам — 29 980 ₽ в неделю: это 10 конверсий в неделю при цене обращения 2998 ₽.

Как продвинуть ремонт и обслуживание погрузчиков и складской техники в интернете, если спрос узкий

Поиск даёт 1487 показов и 290 кликов в месяц, а его потолок — 33 930 ₽ в месяц. Выше растут охватом: сети подключают, когда поиск исчерпан, а не вместо него.

Как рекламировать ремонт и обслуживание погрузчиков и складской техники, чтобы обращение не дорожало

Держать в кампании и ремонт, и расходники: ставка входа по «масляному фильтру погрузчика» — 87 ₽, по «двигателю на погрузчик» — 121–141 ₽, а аварийный «погрузчик не заводится» просит 733–1372 ₽. Ориентир цены обращения — 2998 ₽, вилка прогноза 1872–4997 ₽.

Сколько стоит реклама ремонта и обслуживания погрузчиков и складской техники

Клик — 117 ₽, обращение — 2998 ₽. Обучение автостратегии — 29 980 ₽ в неделю, или 128 914 ₽ в месяц; с запасом, вдвое выше порога, — 257 828 ₽ в месяц. Минимальные 3000 ₽ в месяц дают 1 заявку.

Почему реклама ремонта погрузчиков идёт только на Поиске

Спрос формулируется словами: 1487 показов в месяц по пятнадцати запросам, и человек ищет конкретную поломку — «погрузчик не заводится», «ремонт штабелера». Сети — ступень роста после того, как поиск исчерпан, а это 33 930 ₽ 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 «ремонт и обслуживание погрузчиков и складской», 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.