

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ

Реклама семян газонных трав в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, июль 2026 · вся Россия

3 470

показов в месяц — ёмкость спроса

54 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 11 ₽

278–742 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

19 135 ₽

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-semena-gazonnyh-trav
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
канада грин газонная трава	1 649	108–110
Канада Грин купить	623	141–144
семена Канада Грин	576	111–124
Canada Green газон	123	157
Canada Green купить	78	99
канада грин премиум 5 кг	33	62
семена Canada Green купить	27	135
Canada Green семена купить	27	135
Canada Green отзывы	22	72
купить газон Canada Green	18	136
купить семена газона Canada Green	15	112
канада грин дачный газон	11	218
дачный газон канада грин	11	218
семена canada green сорнякам нет	10	97
канада грин премиум купить	10	94
Canada Green сорнякам нет	10	347
канада грин дача цена	9	—
Canada Green 5 кг купить	5	—
Canada Green Premium 20 кг	4	—
Canada Green официальный	4	—

■ Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: апрель — 1 527, май — 2 811, июнь — 11 173, июль — 7 356, август — 7 703, сентябрь — 10 722, октябрь — 312, показов.

● Сколько это стоит

54 Р

цена клика при полном охвате

445 Р

цена обращения
оценка до запуска

38 270 Р

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, Р	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, Р
Поиск	10%	11	445
РСЯ	80%	3	324
Ретаргетинг	10%	7	445

Цена обращения в строке посчитана по своему каналу — складывать столбец нельзя.

● Сценарии бюджета

что получится при разных суммах

БЮДЖЕТ, Р/МЕС	ОБРАЩЕНИЙ/МЕС	ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ	КАМПАНИЙ	ОБЪЯВЛЕНИЙ
3 000	7	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
4 000	9	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
5 000	11	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
6 000	13	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
7 000	16	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
8 000	18	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
9 000	20	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 445 Р (оценка). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 19 135 Р/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Брендовый спрос Canada Green горячий

Кто: Владельцы участков, дачники, которые целенаправленно ищут семена Canada Green, вводят бренд в поиск («Canada Green купить», «семена Canada Green цена»).

Что мешает: Уже знают бренд, хотят купить конкретный товар, но могут сомневаться в выборе фасовки/серии или искать лучшую цену.

О чём говорить: Подтверждение правильного выбора: оригинальные семена Canada Green, быстрая доставка, проверенное качество

Решение проблемы сорняков (Canada Green Сорнякам Нет) горячий

Кто: Владельцы участков, которые устали бороться с сорняками вручную. Ищут «газон от сорняков купить», «газонная трава без сорняков».

Что мешает: Сорняки заглушают газон, требуют постоянной прополки и гербицидов; хотят минимизировать уход.

О чём говорить: Специальная смесь Canada Green «Сорнякам Нет» — плотный дерн не даёт сорнякам пробиться, сокращает уход до минимума.

Быстрый результат (Canada Green FAST) горячий

Кто: Дачники, владельцы участков, которым нужен газон «в этом же сезоне» — перед мероприятием, новосельем или просто нетерпеливые. Ищут «быстрорастущая газонная трава», «газон быстрый всход купить».

Что мешает: Стандартные газоны всходят долго (2–3 недели), не успевают к сроку; хотят зелень за 5–7 дней.

О чём говорить: FAST-смесь Canada Green — всходы уже на 5-й день, быстрый зелёный ковер без ожидания.

Премиум-газон для ландшафта (Canada Green Premium) тёплый

Кто: Владельцы загородных домов, ландшафтные дизайнеры, ценители идеального газона. Ищут «премиум газонная трава купить», «элитный газон для участка».

Что мешает: Хотят густой, изумрудный, устойчивый к вытаптыванию газон, не знают, какая смесь даст наилучший результат.

О чём говорить: Canada Green Premium — профессиональная смесь элитных трав для безупречного газона: густота, цвет, морозостойкость.

Неприхотливый газон для дачи (Canada Green для дачи) тёплый

Кто: Дачники, которые приезжают на участок наездами и не могут уделять газону много времени. Ищут «газон для дачи недорого», «газонная трава для дачи купить».

Что мешает: Газон должен выживать при редком поливе, засухе, бедной почве — нужен сорт, не требующий постоянного ухода.

О чём говорить: Специальная дачная серия Canada Green — засухоустойчивая, неприхотливая, растёт на любой почве. Идеально для выходного ухода.

● 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 отсекаем минус-словами

своими	руками	инструкция	DIY	бесплатно	скачать	вакансия	работа	обучение	курсы
ремонт	починка	аренда	прокат	своими руками	как сделать	для windows	реферат		
мастер класс	видео	схема	чертеж	как посадить	как сеять	как вырастить	своими силами		
руководство	рулонный	искусственный	жидкий						

Спрос и продвижение семян газонных трав: сколько ищут и какими словами

В поиске по семенам газонных трав в месяц около 3470 показов и 174 клика. Это небольшая ниша: спрос концентрируется на конкретных сортах и торговых запросах. Например, самые частые запросы — «купить», «цена», «отзывы» — показывают, что человек уже выбрал продукт и сравнивает предложения. Сезонность жёсткая. Пик — сентябрь (индекс спроса 0,99), почти весь объём приходится на август и сентябрь. Рост начинается в апреле и мае, летом держится на уровне 0,27–0,71 от пика. С октября спрос падает до нуля. Сейчас, в середине лета, индекс 0,68 — это около двух третей от пика, поэтому запуск имеет смысл, но основной результат будет в августе—сентябре.

Кто ищет семена газонных трав: аудитория и стадия решения

Судя по запросам, семена газонных трав ищут частные владельцы участков, в основном для дачи. В запросах сквозят «дачный газон», «сорнякам нет». Это люди, которые уже знают, что хотят посеять определённый сорт, и выбирают, где купить. Тематика B2C, товар, поэтому путь короткий: клик — заявка — покупка. Модель повторных покупок: однажды купив, клиент может вернуться за добавкой или новым видом травосмеси. Важный нюанс: запросы с «отзывами» указывают на стадию сравнения. Таким людям нужны не только цена, но и подтверждение качества. На этапе настройки кампании укажите в объявлениях цену и подтверждение качества.

Сколько стоит реклама семян газонных трав: клик, заявка, бюджет

Средняя цена клика в Яндексе для семян газонных трав — 11 рублей. Заявка, если считать по конверсии 2,5%, обходится в 445 рублей. Диапазон по разным запросам — от 278 до 742 рублей. Такая цифра означает, что при бюджете 3000 рублей в месяц вы получите около 7 заявок — это ниже рабочего порога. Чтобы автоматические стратегии Яндекса обучились, нужно минимум 10 конверсий в неделю. Для ежемесячный бюджет должен быть около 19 000 рублей. Если поставить цель «хороший бюджет» — то 38 000 рублей в месяц. При меньших деньгах лучше не запускать кампанию с автостратегией: она будет учиться слишком долго и потратит бюджет впустую.

Как настроить Яндекс Директ на семена газонных трав: структура кампаний

Структура кампаний зависит от бюджета. При 3000 рублей имеет смысл одна поисковая кампания по самым горячим запросам. Поиск в нише занимает всего 10% от общего рекламного объёма: спрос в поиске невелик — около 1900 запросов в месяц. Поэтому, как только бюджет превышает 5000 рублей, нужно добавлять рекламную сеть Яндекса (РСЯ): там заявка получается дешевле — 324 рубля против 445 рублей на поиске. Но сеть не даст продаж, если нет продающего сайта и понятного товара. По мере роста бюджета (от 21 000 рублей) подключайте отдельные кампании по аудиторным сегментам и похожим аудиториям. С 94 000 рублей — ретаргетинг на посетителей сайта, товарную кампанию по фиду и автотаргетинг. Разделять поиск и сеть нужно обязательно: у них разная логика и разные ставки.

Семантика и минус-слова для рекламы семян газонных трав

Семантика в нише строится вокруг конкретных названий травосмесей. Люди вводят не «семена газона вообще», а конкретные сорта с уточнениями «купить», «цена», «доставка». Хорошо работают уточнения: «5 кг», «20 кг», «для дачи». Минус-слова обязательны. Убирайте информационные запросы: «как посадить», «как выбрать», «видео», «своими руками». Они не ведут к покупке и сжигают бюджет. Также исключите запросы про другие товары для газона, например удобрения или инструменты, — они не соответствуют тому, что вы продаете.

Что писать в объявлениях о семенах газонных трав

Тексты объявлений должны попадать в главные боли покупателя. Из запросов видно: люди ищут «без сорняков», «премиум», «для дачи». Значит, в заголовке и тексте используйте выгоды: «Газон без сорняков», «Премиум-травосмесь для дачи», «Проверенный сорт». Упомяните вес упаковки и площадь покрытия — это конкретика, которая помогает с выбором. Если запускаете в августе-сентябре, добавьте сезонный посыл: «Посейте до октября» — это увеличит срочность.

Что измерять в рекламе семян газонных трав: метрики для запуска

Без настройки отслеживания заявок запуск бессмыслен: вы не увидите, какие слова и площадки приносят деньги. Поставьте цели на отправку формы, заказ, добавление в корзину. Главные метрики — цена заявки и доля рекламных расходов (ДРР). Нормальная ДРР для ниши — около 10%, предел — 50%. В текущих условиях средняя ДРР 22%, то есть несколько выше нормы, но это допустимо на старте. Конверсия в заявку около 2,5% — это значит, что из 40 кликов получается одна заявка. Следите за показателем по неделям. Если конверсия падает ниже 2%, проверяйте посадочную страницу и качество трафика.

Типичные ошибки: семена газонных трав

- Запускать рекламу без учёта сезонности — тратить бюджет летом, когда спрос ещё не вырос, а в октябре резко обрезать.
- Начинать с бюджета 3000 ₽ и ждать продаж: этого хватает только на 7 заявок в месяц, кампания не обучается.
- Смешивать поиск и сеть в одной кампании — у каналов разная цена и логика.
- Использовать только общие запросы «семена газона» и не добавлять название сорта — конкуренция выше, а спрос ниже.
- Не ставить минус-слова, из-за чего бюджет уходит на информационные запросы.

Чек-лист перед запуском

1. Определите сезон: запускайте в мае–августе, пик — август–сентябрь.
2. Соберите семантику по конкретным сортам с коммерческими словами: «купить», «цена», «доставка».
3. Настройте цели в Метрике: заявка, покупка, добавление в корзину.
4. Начните с поисковой кампании на самом горячем спросе при бюджете от 19 000 ₽.
5. Добавьте РСЯ, когда поисковый объём будет исчерпан (бюджет выше 5000 ₽).

Когда лучше начинать рекламировать семена газонных трав?

Оптимально — в мае–июне, чтобы успеть к пику спроса в августе–сентябре. Если запускаетесь в середине лета, это ещё не поздно, но в октябре рекламу уже можно выключать: спрос падает практически до нуля.

Сколько денег нужно на рекламу семян газонных трав в месяц?

Для обучения автостратегии нужно минимум 19 000 ₽ в месяц. Сумма обеспечивает около 40 заявок. При бюджете 3000 ₽ вы получите лишь 7 заявок, что недостаточно для стабильных продаж.

Почему поисковая реклама для семян газонных трав почти не даёт заявок?

Поисковый спрос в нише небольшой — около 1900 запросов в месяц. Он быстро исчерпывается, поэтому заявок немного. Чтобы получить больше, нужно подключать рекламную сеть Яндекса и похожие аудитории.

Какие запросы считаются самыми горячими для семян газонных трав?

Те, где есть название конкретного сорта и слова «купить», «цена», «доставка». По таким запросам цена клика может быть выше, но они приводят к заявкам с вероятностью выше средней.

Что делать, если заявки на семена газонных трав дорогие?

Проверьте, не уходят ли деньги на информационные запросы — добавьте минус-слова. Также убедитесь, что посадочная страница показывает цену и сроки доставки. Если заявка дороже 742 ₽, это сигнал изменить оффер или сузить аудиторию.

Нужно ли использовать ретаргетинг для семян газонных трав?

Да, после накопления хотя бы 1000 посетителей на сайте. Ретаргетинг возвращает тех, кто смотрел товар, но не купил, — такие люди хорошо прогреваются и чаще оставляют заявку.

Какой бюджет нужен для теста сезонного спроса?

Чтобы протестировать гипотезу в пик сезона, заложите 19 000–38 000 ₽ в месяц. Меньше суммы не даст достаточной статистики для автоматических стратегий.

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, kupiloslova.ru.

Числа взяты из медиаплана, собранного платформой KDirect по сайту в тематике «семена газонных трав», 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.