KDirect

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · КОНСАЛТИНГ

Реклама сертификации одежды по ТР ТС 017/2011 в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, ноябрь 2026 · Москва и область

895
показов в месяц — спрос по семантике плана

195 ₽
цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 167 ₽

3 483–9 288 ₽
цена обращения (оценка до запуска)

239 639 ₽
бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Кто собрал этот разбор

2 ноября 2026

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

Сайт агентства	**kupislova.ru**
Телефон	**+7 (495) 988-09-08**
Статья на сайте	**kdirect.ru/reklama/reklama-sertifikaciya-odezhdy-po-tr-ts-017-2011-moskva**
Регион разбора	**Москва и область**

Как ищут: запросы и ставки

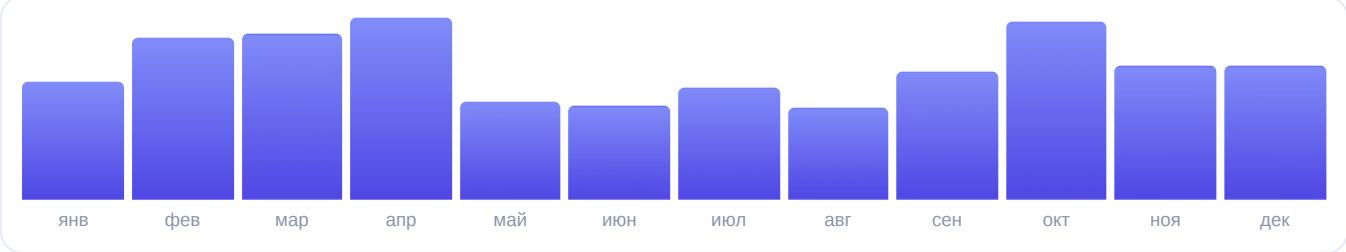
прогноз Яндекса

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
декларация соответствия на одежду	118	980
сертификат для ozon на одежду	89	15–482
сертификат соответствия на одежду	79	691
сертификат на постельное белье	67	282
сертификат на корсет	65	78–90
сертификация белья	45	401–814
купить сертификат на одежду	34	169
тр тс 017/2011 приложение	24	—
цена сертификата на одежду	21	2 302
сертификат одежду цена	21	1 935
сертификат на купальники	17	87–116
сертификация постельного белья	16	396–844
нужна ли декларация на одежду	15	159
сертификат соответствия на белье	14	343
оформить декларацию соответствия на одежду	14	263
оформить сертификат на одежду	13	53
лаборатория испытаний одежды	11	68–114
сертификация или декларирование одежды	10	—
протокол испытаний одежды	10	36–39
сертификат или декларация на одежду	9	—

Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 788, февраль — 1 083, март — 1 119, апрель — 1 217, май — 653, июнь — 635, июль — 761, август — 626, сентябрь — 868, октябрь — 1 190, ноябрь — 904, декабрь — 895 показов.

Сколько это стоит

195 ₽
цена клика при полном охвате

5 573 ₽
цена обращения
оценка до запуска

479 278 ₽
бюджет, на котором ниша раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	100%	167	5 573

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
4 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
6 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
8 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
11 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
14 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
20 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
27 000	5	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
37 000	6	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 5 573 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 239 639 ₽/мес.

Кто ищет и на какой стадии решения

Сертификат на чулочно-носочные изделия (носки, колготки) горячий

Кто: Производитель или импортёр носков, колготок, чулочно-носочных изделий первого слоя, в т.ч. небольшой ИП и селлер: ищет «сертификат на носки», «сертификация колготок», «где оформить сертификат

Что мешает: Партия мелкая, боится переплатить посредникам и не понимает, обязателен ли сертификат именно на его изделия и как передать образцы из региона

О чём говорить: Сертификат на носки и колготки по ТР ТС 017/2011: проверим, что относится к первому слою, проведём испытания в своей лаборатории, согласуем дистанционно, образцы — через СДЭК

Сертификат на купальные изделия (купальники) горячий

Кто: Производитель купальников и пляжной одежды, импортёр коллекции купальников, бренд нижнего белья с купальной линейкой: ищет «сертификат на купальники», «обязателен ли сертификат на купальники»

Что мешает: Купальный сезон короткий: сроки критичны, при этом непонятно, попадают ли купальники в первый слой и какая форма подтверждения нужна, чтобы таможня и маркетплейс приняли документ

О чём говорить: Сертификат на купальные изделия к сезону: ускорим разбор изделий, согласование испытаний и образцов, выдадим документ, который принимают таможня и Роспотребнадзор. Персональный менеджер на связи и после выдачи

Сертификат на постельное бельё горячий

Кто: Производитель постельного белья и домашнего текстиля, импортёр комплектов белья: ищет «сертификация постельного белья», «нужна ли сертификация постельного белья», «сертификат на постельное бельё»

Что мешает: Не уверен, что именно нужно на комплекты и отдельные позиции (простыни, наволочки, КПБ) и можно ли объединить их в один документ, чтобы не платить за каждый артикул

О чём говорить: Оформление сертификата на взрослое постельное бельё: разберём изделия и документы до начала работ, подскажем, какие позиции объединяются в общие документы, рассчитаем стоимость по составу работ

Сертификат на корсетные изделия (бюстгальтеры, корсажи) горячий

Кто: Производитель или импортёр бюстгальтеров, корсетных изделий и белья на каркасах: ищет «сертификат на корсетные изделия», «сертификация бюстгальтеров», «сертификат на корсетные изделия ТР ТС 017»

Что мешает: Сложный ассортимент с чашками, косточками и фурнитурой — боится, что часть позиций не пройдёт испытания или потребует отдельных документов

О чём говорить: Корсетные изделия — отдельная группа первого слоя: разберём конструкцию и материалы, определим форму подтверждения по каждой позиции, согласуем испытания в собственной лаборатории

Сертификация одежды по ТР ТС 017/2011 — общий запрос тёплый

Кто: Производитель, импортёр или продавец взрослой одежды, который ещё не выделил конкретное изделие и ищет категорию широко: «сертификация одежды», «сертификат соответствия на одежду», «сертификация

Что мешает: Не знает, попадает ли его ассортимент под 017/2011, какая форма подтверждения нужна и куда идти, чтобы документ не пришлось переделывать

О чём говорить: Сертификация взрослой одежды и белья по ТР ТС 017/2011 полным циклом: от разбора ассортимента до документа. Орган по сертификации и испытательная лаборатория в одном месте, 1500 видов анализов

Стоимость сертификации одежды и белья горячий

Кто: Производитель или импортёр, который уже понял, что документ нужен, и сравнивает подрядчиков: «сколько стоит сертификация одежды», «сертификация белья цена», «стоимость сертификата соответствия

Что мешает: Не понимает, из чего складывается цена, боится скрытых доплат и посреднической наценки, хочет видеть смету до оплаты

О чём говорить: Расчёт стоимости по согласованному составу работ: своя лаборатория и орган по сертификации, без перепродажи с наценкой

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 с формы (макро), Звонок по клику на телефон (макро)**
Без чего запускать бессмысленно	**Подключить подменный (коллтрекинг) номер на оба телефона и и вывести на первый экран и в шапку CTA-кнопку «Позвонить менеджеру за консультацией» с href="...": каждый звонок фиксируется в Метрике как цель «Звонок» (тип «Звонок»/интеграция коллтрекинга) с записью разговора и источником. Это страховка на случай, если формы/чат размечены с ошибкой: для телефонного B2B-бизнеса по сертификации звонок — полноценная конверсия, за которую платят.**

Что отсекаем минус-словами

скачать · обучение · курсы · бесплатно · торрент · реферат · курсовая · диплом · вакансия · вакансии · резюме · своими руками · бу · б у · таможенного союза · декларация таможенного союза · добровольный соответствия · промышленного оборудования · декларирование сумок · декларация соответствии косметику · декларация соответствии бытовую технику · декларация соответствии текстиля · декларация соответствии игрушки · декларация соответствии мебели · декларация соответствии пищевую продукцию · протоколы испытаний сумок · протокол испытаний косметики · протокол испытаний бытовой техники · протокол испытаний текстиля · протокол испытаний мебели

Спрос и продвижение сертификации одежды по ТР ТС 017/2011: сколько ищут и какими словами

Продвижение сертификации одежды по ТР ТС 017/2011 в Москве и области опирается на узкий однородный спрос: 895 показов и 191 клик в месяц. Ищут те, кто уже знает, что документ нужен: производители и импортёры взрослой одежды и белья, селлеры, готовящие карточку к публикации, импортёры с грузом на складе временного хранения. Формулировки распределяются так:

- «декларация соответствия на одежду» — 118 показов;
- «сертификат для Ozon на одежду» — 89 показов;
- «сертификат соответствия на одежду» — 79 показов;
- «сертификат на постельное белье» — 67 показов;
- «сертификат на корсет» — 65 показов. Перечисленные формулировки дают основную часть показов из 895, остальное приходится на редкие запросы вроде «нужна ли декларация на одежду» (15 показов) и «оформить декларацию соответствия на одежду» (14 показов). Редкие запросы малочисленны, но именно они приводят того, кто ещё выбирает между сертификатом и декларацией. Сезонность в ноябре 2026 — 1,01, то есть спрос держится на среднем за год уровне. Пики: апрель (1 217 показов) и октябрь (1 190); провалы: август (626) и май (653). Производитель белья и купальников заказывает документы заранее, поэтому заявки идут с опережением сезона продаж. Потолок поискового спроса — 37 245 ₽ в месяц при цене клика 195 ₽: больше 191 клика в месяц сертификация одежды по ТР ТС 017/2011 на поиске не даёт.

Сколько стоит реклама сертификации одежды по ТР ТС 017/2011

Цена клика при полном охвате — 195 ₽. Цена обращения — 5 573 ₽, и это ориентировочная оценка до запуска, а не замер по счётчику: вилка прогноза 3 483–9 288 ₽. Заложенная конверсия из клика в обращение — 3%, она тоже оценка. Автостратегии для обучения нужен поток обращений: 10 конверсий в неделю. По деньгам это 55 730 ₽ в неделю или 239 639 ₽ в месяц. Комфортный бюджет, при котором автоматика работает спокойно, — 479 278 ₽ в месяц. Порог обучения в 239 639 ₽ в месяц выше всего поискового спроса, который составляет 37 245 ₽ в месяц. Одной поисковой кампанией порог не закрывается: сначала выбирают поиск до конца, и только потом расширяют охват. До момента сети в рекламе сертификации одежды по ТР ТС 017/2011 не включают. Для сметы это значит: стартовать с нескольких тысяч рублей и посмотреть, что выйдет, здесь не получится. При 20 000 ₽ в месяц план даёт 0,8 заявки в неделю, при 27 000 ₽ — 1,1 заявки в неделю.

Как настроить Яндекс Директ для сертификации одежды по ТР ТС 017/2011

Реклама сертификации одежды по ТР ТС 017/2011 идёт только на Поиске: рекламные сети выключены, тематические площадки спрос не добирают. На старте держат одну кампанию на самый горячий спрос — так бюджет концентрируется, и кампания быстрее набирает статистику. Стартовая стратегия — «Максимум кликов»: она приводит посетителей, пока данных для автоматики мало. Цель — «Максимум конверсий»; переход на неё делают, когда кампания набирает 10 конверсий в неделю и держит их две недели подряд. Автоподбор (автотаргетинг) в поисковой кампании отключить нельзя — Яндекс требует хотя бы одну активную категорию. Поэтому категории автоподбора ограничивают: оставляют целевые запросы, снимают сопутствующие и альтернативные, а через две недели смотрят отчёт по поисковым запросам и вычищают мусор минус-словами. Объявления группируют по изделиям, а не по всему ассортименту сразу: у постельного белья, корсетных изделий и купальников разные возражения и разная срочность, поэтому и

Семантика и минус-слова: какие запросы берём и что отсекаем

Ядро собирают из трёх групп. Продуктовые: «декларация соответствия на одежду» (118 показов), «сертификат на постельное белье» (67), «сертификат на корсет» (65), «сертификация белья» (45), «сертификат на купальники» (17). Канальные: «сертификат для Ozon на одежду» (89 показов) — селлер ищет документ под модерацию карточки. Ценовые: «цена сертификата на одежду» (21 показ, ставка входа 2 302 ₽) и «сертификат одежду цена» (21 показ, ставка входа 1 935 ₽) — самый дорогой вход в аукцион, вести их стоит только на страницу с расчётом стоимости по составу работ. Справочный «тр тс 017/2011 приложение» (24 показа) коммерческого намерения не несёт: его либо отсекают, либо ведут отдельно с минимальной ставкой входа. Минус-слова обязательны, иначе клики уходят на учёбу и чужие товары: «скачать», «курсы», «обучение», «бесплатно», «реферат», «курсовая», «диплом», «вакансия», «резюме», «своими руками», «бу», «б у». Отдельно отсекают смежные товарные группы — декларации на косметику, игрушки, мебель, бытовую технику, пищевую продукцию и протоколы испытаний по ним, а также «добровольный соответствия» (это другая услуга) и «таможенного союза» (старые бланки). Дробить «сертификат» и «декларацию» по разным кампаниям не нужно: человек часто сам не знает, какой документ ему оформляют, и объявление должно снимать вопрос.

Что писать в объявлениях про сертификацию одежды по ТР ТС 017/2011

Объявление отвечает на возражение, с которым человек пришёл. По запросу «декларация соответствия на одежду» (118 показов) — сказать, что форму подтверждения определяют по изделию, и объяснить, когда нужна декларация, а когда сертификат. По запросу «сертификат для Ozon на одежду» (89 показов) — что документ примут при модерации карточки. Для импортёра с грузом на складе временного хранения работает угол срочности: какие данные запросить у изготовителя и как передать образцы из региона. Для постельного белья (67 показов по «сертификат на постельное белье» и 16 по «сертификация постельного белья») и корсетных изделий (65 показов) — заголовок с названием изделия и обещание разобрать, какие позиции объединяются в один документ. По запросу «купить сертификат на одежду» (34 показа) — смета до оплаты и разбор ассортимента: читатель боится посреднической наценки и скрытых доплат. Купальники (17 показов) — короткий сезон, поэтому в объявлении говорят про сроки к сезону, а не про цену. Общее для всех текстов: аккредитация органа под конкретную продукцию и собственные испытания. Это то, что читатель может проверить, в отличие от обещаний.

Что и как измерять, без чего запускать бессмысленно

Минимальный набор целей в Метрике: заявка с формы и звонок по клику на телефон — макро-конверсии, по ним считается цена обращения. Микро-конверсии — клик по кнопке «Рассчитать стоимость по ассортименту», открытие чат-виджета, начало заполнения формы — показывают, где отваливается человек. Коллтрекинг (подменный номер на оба телефона) обязателен: в B2B по сертификации звонок — полноценная заявка, за которую платят, и без него часть обращений не видна. Кнопку «Позвонить менеджеру за консультацией» выводят в шапку и на первый экран. Без целей автостратегия не обучится: ей нужны 10 конверсий в неделю, иначе переход на «Максимум конверсий» не состоится. Цена обращения 5 573 ₽ — ориентир до запуска; фактические значения появятся после первых недель работы, и до цифру нельзя ставить в план как обещание. Отдельно считают обращения по группам изделий — бельё, корсет, купальники: так видно, какая группа забирает бюджет при цене клика 195 ₽.

Типичные ошибки: сертификация одежды по ТР ТС 017/2011

- Запускать кампанию с 20 000 ₽ в месяц: при таком бюджете выходит 0,8 заявки в неделю, а автостратегии нужно 10 конверсий в неделю и 55 730 ₽ расходов в неделю.
- Оставлять стратегию «Максимум конверсий» с первого дня: без накопленной статистики она не обучится, поэтому старт — «Максимум кликов».

- Считать 5 573 ₽ окончательной ценой обращения: это ориентировочная оценка до запуска, разброс — 3 483–9 288 ₽.
- Вести все объявления словом «сертификат», когда 118 показов идут по запросу «декларация соответствия на одежду»: форма подтверждения — первый вопрос читателя.
- Запускаться без коллтрекинга: в B2B по сертификации звонок — полноценная заявка, без него кампания не наберёт 10 конверсий в неделю.

Чек-лист перед запуском

1. Подключить подменный номер на оба телефона и цели «Заявка с формы» и «Звонок» в Метрике.
2. Собрать кампанию только на Поиске с горячими запросами: «декларация соответствия на одежду», «сертификат для Ozon на одежду», «сертификат соответствия на одежду».
3. Загрузить минус-слова: скачать, курсы, обучение, бесплатно, реферат, курсовая, диплом, вакансия, резюме, бу, а также чужие товарные группы — косметика, игрушки, мебель, бытовая техника.
4. Поставить стартовую стратегию «Максимум кликов» и заложить 55 730 ₽ в неделю, то есть 239 639 ₽ в месяц, на обучение.
5. Ограничить категории автоподбора целевыми запросами и вывести на первый экран кнопку «Рассчитать стоимость по ассортименту».

Вопросы владельцев бизнеса

С чего начать продвижение сертификации одежды по ТР ТС 017/2011?
С поисковой кампании на горячий спрос: он даёт 895 показов и 191 клик в месяц, а потолок поиска — 37 245 ₽ в месяц. Сети на старте выключены: при цене клика 195 ₽ поиск забирает бюджет первым.

Как продвинуть сертификацию одежды по ТР ТС 017/2011 в интернете, когда поиск выбран?
Расти охватом: поиск исчерпан, когда выбран его потолок 37 245 ₽ в месяц, дальше идут показы по интересам и возврат тех, кто уже был на сайте. Ориентир по деньгам — цена обращения 5 573 ₽.

Сколько денег нужно на рекламу сертификации одежды по ТР ТС 017/2011?
На обучение автостратегии — 55 730 ₽ в неделю, или 239 639 ₽ в месяц; комфортный бюджет вдвое выше — 479 278 ₽ в месяц. При цене клика 195 ₽ и цене обращения 5 573 ₽ меньший бюджет даёт единичные заявки.

Хватит ли 20 000 ₽ в месяц на такую рекламу?
Нет. При 20 000 ₽ в месяц план даёт 0,8 заявки в неделю, а автостратегии для обучения нужно 10 конверсий в неделю — это 55 730 ₽ в неделю.

Можно ли планировать бюджет по нижней границе вилки 3 483 ₽?
Нет: 3 483 ₽ — нижняя граница прогноза, верхняя — 9 288 ₽, а базовая цена обращения 5 573 ₽. Планировать смету по нижней границе значит заложить дефицит с первого месяца.

Нужны ли минус-слова для рекламы сертификации одежды?
Да: «скачать», «курсы», «реферат», «вакансия», «бу» отсекают тех, кто документ не покупает. Самый дорогой вход в аукцион — по запросу «цена сертификата на одежду»: ставка входа 2 302 ₽ при 21 показе в месяц.

Какие запросы брать первыми?
«декларация соответствия на одежду» — 118 показов в месяц, «сертификат для Ozon на одежду» — 89, «сертификат соответствия на одежду» — 79. Перечисленные формулировки дают основную часть показов из 895.

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 «сертификация одежды по ТР ТС 017/2011», 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.