

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · АВТОСЕРВИС

Реклама сервиса и обслуживания BMW в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, сентябрь 2026 · Москва

9 065

показов в месяц — ёмкость спроса

214 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 88 ₽

3 575–9 534 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

245 960 ₽

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-servis-i-obslyzhivanie-bmw-moskva
Регион разбора	Москва

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
кузовные работы	2 115	406–414
покраска кузова	1 511	369–431
слесарные работы	1 362	113–123
вибрация кузова	1 107	162–164
стук в двигателе	1 013	535–793
сервис BMW	966	1 402–1 579
двигатель стучит	962	494–657
царапина на кузове	814	236–296
стоимость ремонта АКПП	591	198
горит чек двигателя	534	297–349
станция технического обслуживания	386	210–224
пробуксовка АКПП	347	158
ремонт акпп ауди	306	429–481
отремонтировать АКПП	258	196
люфт рулевого колеса	246	123–143
стоимость ремонта двигателя	243	444–514
ремонт ходовой части	241	651–682
вмятина на кузове	215	436–445
ремонт трансмиссии	213	400–425
отремонтировать двигатель	195	471–715

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 6 708, февраль — 7 161, март — 9 790, апрель — 10 697, май — 11 603, июнь — 9 790, июль — 9 337, август — 9 609, сентябрь — 8 430, октябрь — 8 793, ноябрь — 8 974, декабрь — 7 887 показов.

● Сколько это стоит

214 ₹

цена клика при полном охвате

5 720 ₹

цена обращения
оценка до запуска

491 920 ₹

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₹	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₹
Поиск	100%	88	5 720

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
5 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
7 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
11 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
17 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
26 000	5	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
41 000	7	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
63 000	11	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
96 942	17	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 5 720 ₹ (измерено частично, по счётчику Метрики). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 245 960 ₹/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Кузовной ремонт горячий

Кто: Владельцы BMW и VAG (Audi, Volkswagen, Skoda, Porsche, Seat), у которых автомобиль имеет повреждения кузова: после ДТП, вмятины, царапины, сколы, коррозия. Ищут профессиональный кузовной ремонт с гара

Что мешает: Нужно восстановить геометрию кузова и лакокрасочное покрытие; боятся некачественной покраски, длительных сроков, хотят сохранить стоимость авто

О чём говорить: Кузовной ремонт BMW и VAG любой сложности: рихтовка, сварка, покраска в сертифицированной камере. официальная гарантия, качество как у дилера по выгодной цене, собственный склад запчастей

Ремонт двигателя горячий

Кто: Владельцы BMW и VAG с неисправностями двигателя: стук, шум, повышенный расход масла и топлива, дым из выхлопной трубы, течи, нестабильная работа. Ищут сервис для диагностики и ремонта двигателя.

Что мешает: Поломка двигателя — самые дорогие работы; боятся неквалифицированного вмешательства, неоригинальных запчастей, отсутствия гарантии. Нужен специалист по конкретной марке.

О чём говорить: Ремонт и капитальный ремонт двигателей BMW/VAG (в т.ч. дизельных и бензиновых). Полная диагностика перед ремонтом, честная смета, оригинальные запчасти со склада, гарантия на работы.

Ремонт АКПП горячий

Кто: Владельцы BMW и VAG с проблемами автоматической коробки передач: толчки при переключении, задержки, пробуксовки, посторонние звуки, ошибки на панели, особенно Tiptronic, Multitronic, S-Tronic. Ищут ре

Что мешает: АКПП — сложный агрегат, большинство сервисов не умеют его ремонтировать или меняют в сборе за огромные деньги. Ищут профильную мастерскую с опытом конкретно по этим коробкам и гарантией.

О чём говорить: Специализированный ремонт АКПП BMW/VAG (Tiptronic, Multitronic, S-Tronic). Диагностика, капитальный ремонт с заменой комплектующих, гарантия

Ремонт подвески и рулевого управления горячий

Кто: Владельцы BMW и VAG, у которых обнаружены стуки в подвеске, вибрации на рулевом колесе и на скорости, неравномерный износ шин, люфт рулевой рейки. Хотят понять причину и качественно отремонтировать.

Что мешает: Проблемы с подвеской и рулевым влияют на безопасность; сложно самостоятельно определить неисправность, в общих сервисах могут заменить лишнего. Нужна точная диагностика и ремонт с гарантией.

О чём говорить: Диагностика и ремонт ходовой части и рулевого управления BMW/VAG. Точно выявляем причину стука и вибрации, устанавливаем качественные запчасти, даём гарантию. Работаем с рулевыми рейками и электроусилителями.

Слесарный ремонт тёплый

Кто: Владельцы BMW и VAG, которым нужен надёжный автосервис для планового обслуживания, мелких механических работ, ремонта тормозов, трансмиссии, выхлопной системы и др., без привязки к конкретному узлу. О

Что мешает: Не хотят попасть на развод в недобросовестном сервисе; ищут стабильное качество, честные цены, наличие запчастей, возможность обсудить все работы с мастером.

О чём говорить: Слесарный ремонт и обслуживание BMW/VAG в одном месте: все виды механических работ, собственная диагностика, склад оригинальных запчастей, персональный менеджер, гарантия. Качество дилера по цене ниже на 20–30%.

● Как вести кампании в этой тематике

Стартовая стратегия	Максимум конверсий
Когда переключаться	При выходе на ≥ 10 конв/нед — обучение стабилизируется; далее оплата за конверсии/ДРР по траектории.
Каналы	Только Поиск, сети выключены
Что считаем обращением	Целевой звонок (коллтрекинг), Сделка/оплата из CRM
Без чего запускать бессмысленно	Минимально для звонков: подключите виртуальный номер с коллтрекингом и замените им телефоны во всех рекламных каналах, а в Метрике создайте цель на звонок. Как временное решение — добавьте СТА «Позвонить менеджеру за консультацией» и при клике отслеживайте событие но это заменит только кли

● Что отсекаем минус-словами

бесплатно	скачать	своими руками	запчаст	авито	инструкц	форум	порно	торрент
реферат	курсовая	диплом	вакансия	вакансии	резюме	бу	б у	

Продвижение сервиса и обслуживания BMW: спрос и сезонность

В Москве поисковая ёмкость тематики — 46 872 показа в месяц. Выбранное ядро запросов даёт 10 087 показов, с которых приходит 504 клика. Это примерно один клик из двадцати показов — норма для дорогой услуги. Спрос гуляет по сезону. В марте и августе коэффициент — 1,26 от среднемесячного, в январе — 0,72. Зимой заявок меньше, но и конкуренция ниже: цена клика может оказаться выгоднее. Если реклама нужна к сезону, закладывайте бюджет на март и август.

Кто ищет ремонт BMW: три горячие аудитории

Люди, которые ищут ремонт BMW, уже приняли решение: машине нужен сервис. По поведению они делятся на три группы. Первая — ремонт после ДТП. Владелец стоит перед повреждённым автомобилем, ему нужен срочный кузовной и слесарный ремонт, восстановление геометрии и покраска. Здесь важна работа со страховыми компаниями и скорость. Вторая — кузовной ремонт: царапины, вмятины, коррозия, сколы. Клиент ищет место, где сделают как с завода, но без дилерской наценки. Третья — слесарный ремонт: двигатель, подвеска, тормоза, рулевое. Автомобиль сломался, владелец ждёт честной диагностики и гарантии на работы. Все три группы вбивают в поиск слова «цена», «стоимость», «ремонт». Это значит, что сервисный центр попадает в уже готовый спрос — человека не нужно уговаривать, нужно только показать, что сервис понимает его задачу.

Сколько стоит реклама сервиса и обслуживания BMW: клик, заявка и бюджет на обучение

Средняя цена клика в поиске — 93 рубля. Верхняя граница, выше которой клик становится невыгодным, — 215 рублей. Цена обращения, то есть заявки или звонка, — 5 317 рублей, диапазон — от 3 323 до 8 862 рублей. Чтобы Яндекс Директ работал стабильно, алгоритму нужно накопить не меньше 10 конверсий в неделю. Конверсия — это переход из клика в заявку. При цене обращения 5 317 рублей это означает бюджет около 53 170 рублей в неделю, или 228 631 рубль в месяц. Только после обучения алгоритм начинает находить людей, которые реально приедут на ремонт. Хороший бюджет для полного охвата спроса — 457 262 рубля в месяц. Если выделить 3 000 рублей в месяц — минимальный порог, о котором говорят калькуляторы, — получится меньше одной заявки в месяц. На таком бюджете реклама не окупится.

Как настроить Яндекс Директ для сервиса BMW: одна поисковая кампания

В тематике сервиса и обслуживания BMW рабочий канал — поиск. Площадки, где реклама показывается по интересам, и возврат тех, кто уже был на сайте, спрос не добирают: человек обращается в сервис, когда машина уже требует ремонта, а не под влиянием баннера. Поэтому 100% стартового бюджета уходит в поиск. Настройка начинается с одной кампании. Соберите в неё самые горячие запросы, отключите автоподбор — иначе алгоритм начнёт показывать объявления по запросам про «социальное обслуживание» и другие марки. Когда появятся первые данные, разделите кампании по видам работ: кузовной ремонт, слесарный ремонт, ремонт после ДТП. Так вы увидите, что по «ремонту bmw» клик стоит до 1 410 рублей, а по «покрасить деталь автомобиля» — 165 рублей, и сможете управлять ставками отдельно.

Как продавать сервис и обслуживание BMW через Яндекс Директ: запросы и объявления

Основной спрос — запросы с ценой. «Обслуживание стоимость» даёт 3 706 показов, «обслуживание цена»

и сравнивает цены. Следом идут узкие услуги: «замена двигателя цена» (1 117 показов), «стоимость ремонта акпп» (629), «покраска авто цена» (555). Если сервис делает работы, запросы принесут заявки с высокой конверсией. Остальной хвост — «стоимость ремонта подвески», «сколько стоит обслуживание бмв» — подключайте после запуска, когда появится статистика. Минус-слова обязательны. В выдаче попадают запросы на другие марки: «сервис vag цена», «ремонт акпп audi аб», «ремонт двигателя porsche cayenne». Если сервис работает только с BMW, слова отсекают. Запросы со словом «недорого» тоже лучше исключить: они приводят клиентов, которые не готовы платить за премиальный сервис.

Что писать в объявлениях для сервиса BMW

В объявлениях нужны факты, которые отличают сервис от дилера. Из сообщений сервисов, которые уже собирают заявки, работают такие углы:

- «Оперативный кузовной ремонт любой сложности для BMW, 22 года опыта, гарантия, работа со страховыми компаниями». - «Специализированный кузовной ремонт BMW, заводское качество, официальная гарантия». - «Слесарный ремонт BMW любой сложности, опытные механики, оригинальные запчасти, гарантия». Выберите угол под запрос. Человеку после ДТП — про скорость и страховые. С царапиной — про заводской вид и гарантию. Со сломанным двигателем — про честную диагностику и оригинальные запчасти. Пишите «22 года опыта» и «официальную гарантию», а не пустые слова. Вместо них используйте конкретику: «22 года опыта», «официальная гарантия». Если есть кейс клиента, покажите его: «вернули геометрию кузова после ДТП». Добавьте отзывы как элемент социального доказательства — фраза «нас рекомендуют» работает лучше любого эпитета.

Что и как измерять в рекламе сервиса BMW

Без счётчика и настроенной цели запускать рекламу бессмысленно. Нужно знать, сколько заявок пришло с рекламы и сколько из них доехали до ремонта. Установите Яндекс Метрику, настройте цель «заявка» — отправленная форма или звонок. Тогда цена обращения посчитается сама: бюджет, потраченный на клики, делится на число заявок. Вторая метрика — цена клика по кампаниям. Средняя по тематике — 93 рубля, но по разным услугам она гуляет: по «ремонту bmw» доходит до 1 410 рублей, по «покрасить деталь автомобиля» — 165 рублей. Смотрите кампании отдельно, иначе средняя цифра обманет. Третья — конверсия из клика в заявку. Оценка для тематики — 1,74%, но она не подтверждена вашей статистикой. После накопления 10 конверсий в неделю вы увидите реальное значение. Если цена заявки стабильно выше 8 862 рублей, пересматривайте ставки и семантику, прежде чем увеличивать бюджет.

Типичные ошибки: сервис и обслуживание BMW

- Считать, что бюджет 3 000 рублей в месяц даст результат. Порог обучения — 228 631 рубль в месяц, ниже алгоритм не набирает статистику.
- Включать автоподбор ключевых слов: он приводит запросы про «социальное обслуживание» и другие марки, бюджет уходит впустую.
- Пытаться продать сервис BMW через баннерные площадки: в тематике поиск даёт 100% обращений.
- Использовать одинаковые объявления для всех запросов. Клиенту после ДТП нужна скорость, клиенту со сколом — заводской вид.
- Не отслеживать заявки и звонки. Без аналитики вы не узнаете цену обращения и будете принимать решения вслепую.

Чек-лист перед запуском

1. Установите Яндекс Метрику и настройте цель «заявка».
2. Соберите поисковое ядро из запросов с «цена», «стоимость», «ремонт» и видами работ.
3. Добавьте минус-слова: другие марки, «недорого».
4. Создайте одну поисковую кампанию без автоподбора

5. Запланируйте бюджет на обучение: 228 631 рубль в месяц, чтобы алгоритм получил 10 конверсий в неделю.

● Вопросы владельцев бизнеса

Как продавать сервис и обслуживание BMW через Яндекс Директ?

Запускайте поисковую кампанию на запросы со словами «ремонт», «цена», «стоимость». Установите аналитику, настройте цель «заявка». Нужен бюджет около 228 631 рубля в месяц, чтобы алгоритм обучился на 10 конверсиях в неделю и начал приводить стабильные обращения.

Продвижение сервиса и обслуживания BMW: с чего начать?

С измерений: Яндекс Метрика и цель «заявка». Затем соберите семантику из запросов с ценой и видами работ, добавьте минус-слова и запустите одну поисковую кампанию.

Как продвинуть сервис и обслуживание BMW в интернете?

В интернете для сервиса работает только поиск: человек вбивает «ремонт bmw» и выбирает из первых результатов. Баннеры и ретаргетинг спрос не добирают.

Сколько стоит реклама сервиса и обслуживания BMW?

Клик в среднем стоит 93 рубля, заявка — 5 317 рублей. Для обучения алгоритма нужно 228 631 рубль в месяц. При бюджете 3 000 рублей получится меньше одной заявки в месяц, и реклама не окупится.

Как рекламировать сервис и обслуживание BMW?

В объявлениях покажите экспертизу: «кузовной ремонт BMW», «оригинальные запчасти», «официальная гарантия». Разделите кампании по видам работ и следите, чтобы цена заявки не выходила за 8 862 рублей.

Что делать, если бюджет меньше 228 631 рубля в месяц?

Запускать кампанию можно, но она не пройдет обучение и будет давать случайные заявки. Лучше сначала увеличить бюджет или поработать над конверсией сайта, чтобы снизить цену обращения.

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 «сервис и обслуживание BMW», 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.