

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ДРУГИЕ ТЕМАТИКИ

Реклама скупки золота и серебра в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, сентябрь 2026 · вся Россия

84 754

показов в месяц — спрос по семантике плана

66 ₹

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 9 ₹

191–510 ₹

цена обращения (оценка до запуска)

13 158 ₹

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

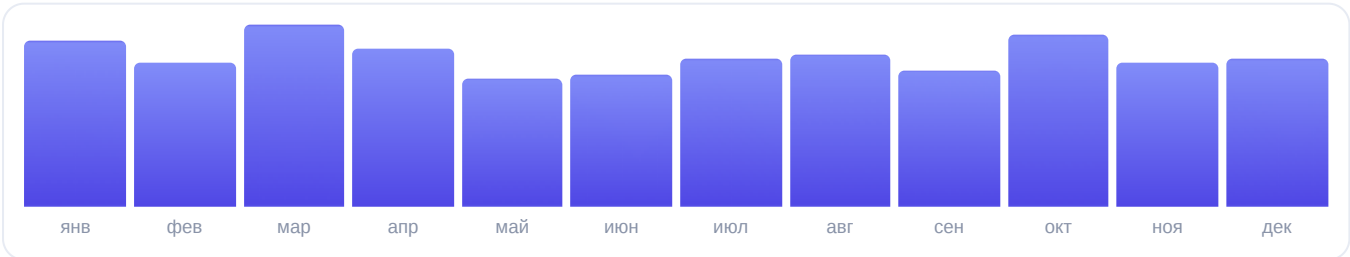
Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	kdirect.ru/reklama/reklama-skupka-zolota-i-serebra
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
цена золота за грамм сегодня	51 744	55–61
скупка золота цена	21 719	194–220
купить золото в слитках	19 611	156–178
купить золотой слиток	15 045	191–211
купить золотые слитки	15 045	191–211
скупка золота за грамм	14 500	176–203
скупка золота цена за грамм	13 411	163–189
сдать золото цена	12 702	284–327
купить инвестиционные монеты	9 204	236–268
слиток золота цена	9 173	92–103
сдать золото цена за грамм	6 460	115–137
сколько в золотом слитке	6 070	84–87
цена лома золота за грамм	6 039	96–106
продать золото цена	5 794	310–365
скупка золота 585 цена	5 645	282–309
скупка золота за грамм 585	4 809	249–274
скупка золота 585 цена за грамм	4 666	249–276
скупка золота грамм сегодня	4 457	90–105
цена скупки золота за грамм на сегодня	3 972	87–100
сколько стоит золото 585 за грамм	3 886	58–66

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 93 307, февраль — 80 583, март — 101 790, апрель — 88 218, май — 72 101, июнь — 74 646, июль — 83 128, август — 85 673, сентябрь — 76 342, октябрь — 96 700, ноябрь — 80 583, декабрь — 83 976 показов.

● Сколько это стоит

66 Р

цена клика при полном охвате

306 Р

цена обращения
оценка до запуска

26 316 Р

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, Р	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, Р
Поиск	100%	9	306

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	10	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
5 000	16	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
7 000	23	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
11 000	36	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
14 000	46	Кампания наберёт данные	1	4
18 000	59	Кампания наберёт данные	1	4
27 000	88	Рабочая кампания	1	4
28 000	92	Рабочая кампания	1	4
43 000	141	Рабочая кампания	3	16
67 000	219	Рабочая кампания	3	16
105 000	343	Рабочая кампания	3	16

Расчёт по цене обращения 306 Р (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндексa нужно 10 обращений в неделю на обучение — 13 158 Р/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Скупка золота (украшения, лом, пробы 375–999) горячий

Кто: Владелец золотых изделий 45–65: сломанные цепочки, серёжки, кольца, «лежат 20 лет», наследство, подарки; молодая пара с «не своими» украшениями после разрыва. Ищет: «скупка золота», «сдать/продать»

Что мешает: Нужны деньги здесь и сейчас, а из активов только золото; боится, что занижат пробу и цену за грамм, не знает, сколько реально дадут

О чём говорить: Максимум за грамм — до + надбавка 10% новым клиентам; взвешивание до 0,001 г, спектрометр и гидростатика, деньги на карту сразу. Пробы, срочность и гео — ключами внутри интента, сегмент обрабатываем в объявлении

Сколько дадут: цена за грамм и «дороже ломбарда» горячий

Кто: Считающий продавец, обзванивает и сравнивает 3–4 места: «скупка золота цена за грамм 585», «сколько стоит лом золота 585», «цена золота за грамм сегодня», «курс ЦБ на золото», «скупка золота дороже»

Что мешает: Боится продешевить: не понимает, какая цена честная, где наценка и уловка; сравнивает скупку, ломбард и банк

О чём говорить: Открытый прайс по пробам и калькулятор: до/г золото, до/г серебро; дороже ломбарда, потому что это выкуп, а не залог с процентами. Надбавка 10% новым клиентам — оффер в заголовок (акция отдельным интентом не выносится)

Скупка серебра (украшения, лом, 925/916/960) горячий

Кто: Владелец серебряных украшений и столового серебра (ложки, подстаканники), лома 925/916/960: «скупка серебра», «продать серебряные украшения», «скупка серебра 925 цена за грамм»

Что мешает: Не знает, принимают ли серебро вообще и по какой цене; боится, что оценят «по остаточному принципу» без объяснений

О чём говорить: До/г, принимаем украшения и лом 925/916/960 — можно одним заходом с золотом; точное взвешивание, деньги на карту за несколько минут

Скупка стоматологического золота горячий

Кто: Владелец старых зубных коронок, протезов, пластин — нашёл дома/в наследство или остались после замены: «сдать стоматологическое золото коронки цена», «принимают ли зубные коронки»

Что мешает: Не знает, берут ли такое вообще, сколько это стоит за грамм и прилично ли нести коронки в скупку

О чём говорить: Коронки и протезы принимаем как лом: спектрометр покажет реальную пробу и вес, оплата по цене золота за грамм +10% новым клиентам, деньги на карту без разговоров и торга

Купить слитки золота и серебра горячий

Кто: Инвестор с суммой от 100—: «купить золотой слиток цена», «слитки из золота и серебра купить», «купить золото в банке или в терминале»

Что мешает: Наценка и долгое оформление в банке, непрозрачная цена за грамм, страх подделки

О чём говорить: Слитки золота и серебра по прозрачной цене за грамм: сделка в золотомате, контроль веса до 0,001 г, подлинность подтверждается диагностикой аппарата

Сдать золото без обмана и без документов тёплый

Кто: Недоверчивый продавец: «где не обманывают при покупке золота», «занижают цену при покупке, что делать», «можно ли продать золото без паспорта», «покупка без чека и документов», «как проверить пробу»

Что мешает: Страх обмана: занижат пробу, обвесят на весах, навяжут торг; на украшения нет чека и документов

О чём говорить: Оценка без человека и без торга: спектрометр + гидростатика, взвешивание до 0,001 г, паспорт и чек не нужны; терминалы на учёте в Пробирной палате, заключение ЦБ и Гознака, патент — неразрушающая диагностика, 100% безопасно

■ 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 (лид), Звонок с сайта
Без чего запускать бессмысленно	Подключить колл-трекинг Метрики или динамический подменный номер на все -ссылки /, добавить СТА «Позвонить менеджеру за консультацией» на ключевых страницах; звонок на подменный номер = конверсия. Для этого бизнеса также считать целевыми звонки по выкупу золота/серебра и заявки на покупку слитков/монет.

■ Что отсекаем минус-словами

авито	б у	чит	бу	скачать	китайск	бесплатно	торрент	реферат	курсовая	диплом
вакансия	вакансии	резюме	своими руками							

Спрос и продвижение скупки золота и серебра: сколько ищут и какими словами

В поиске по скупке золота и серебра — 84 754 показа и 21 188 кликов в месяц по всей России. Спрос делится на две половины: одна несёт золото и серебро, чтобы получить деньги, вторая приходит за металлом. Запросы тех, кто сдаёт:

- «цена золота за грамм сегодня» — 51 744 показа в месяц;
- «скупка золота цена» — 21 719;
- «скупка золота за грамм» — 14 500;
- «скупка золота цена за грамм» — 13 411;
- «сдать золото цена» — 12 702;
- «сдать золото цена за грамм» — 6 460;
- «цена лома золота за грамм» — 6 039;
- «скупка золота 585 цена» — 5 645. Запросы тех, кто покупает металл:
- «купить золото в слитках» — 19 611 показов в месяц;
- «купить золотой слиток» и «купить золотые слитки» — по 15 045;
- «купить инвестиционные монеты» — 9 204;
- «слиток золота цена» — 9 173. Отдельный слой — те, кто ещё только считает: «сколько в золотом слитке» — 6 070 показов. Люди не решили, сдавать им или покупать, и объявление для них отличается от объявления для сдающих. Сезонность сентября 2026 — 0,9: спрос на скупку золота и серебра на десятую ниже среднегодового, это 76 342 показа. Дальше он растёт: в октябре — 96 700 показов, максимум в марте — 101 790. Провал в мае — 72 101 показ. Бюджет разумно закладывать под октябрь и март, а не под текущую неделю.

Сколько стоит реклама скупки золота и серебра: клик, заявка, обучение

Цена клика в скупке золота и серебра при полном охвате — 66 ₽. Столько стоит выкуп всего доступного спроса в поиске, и по величине считается медиаплан. Аукцион по отдельным фразам начинается со ставки входа: от 55 до 61 ₽ по «цена золота за грамм сегодня» и 284–327 ₽ по «сдать золото цена». Ставка входа — это запрашиваемая цена за вход в аукцион по конкретной фразе, списывается обычно меньше. Это не цена клика. Цена обращения — 306 ₽. Это оценка до запуска, а не замер по счётчику; вилка 191–510 ₽ показывает, насколько прогноз расходится по разным фразам. Сколько нужно на обучение. Автостратегия — алгоритм, который сам решает, кому показывать рекламу; чтобы он обучился, площадке нужны 10 конверсий в неделю. Порог в конверсиях набирается при бюджете 3 060 ₽ в неделю, то есть 13 158 ₽ в месяц. При 3 000 ₽ в месяц реклама приносит около 10 заявок в месяц — это ниже порога обучения, автоматика работает неточно, и заявки выходят дороже. Рабочий бюджет, при котором покрыт прямой поисковый спрос и кампания работает уверенно, — 26 316 ₽ в месяц. Ориентир по доле рекламных расходов в выручке — 4%.

Как настроить Яндекс Директ для скупки золота и серебра: каналы и автоподбор

Реклама скупки золота и серебра идёт только по Поиску: тематические площадки сетей в кампанию не ставят, пока не выбран поисковый спрос. Схема старта — одна кампания на самых горячих запросах: весь

«Максимум кликов»: алгоритму важнее трафик, чем цена заявки. Когда кампания набирает 10 конверсий в неделю и держит их две недели подряд, её переводят на «Максимум конверсий» — тогда оптимизация идёт на заявки, а не на визиты. Автоподбор (автотаргетинг) в поисковой кампании отключить нельзя: Яндекс требует хотя бы одну активную категорию. Вместо отключения категории ограничивают — оставляют только целевые, близкие к скупке золота и серебра, и следят, чтобы автотаргетинг не съел бюджет на запросах про покупку металла. Сети — ступень роста, а не стартовая настройка. Когда поисковый спрос выбран, а это 1 398 408 ₽ в месяц, дальше растёт охват: тематические площадки и ретаргетинг на тех, кто был на сайте и не оставил заявку, на тех, кто смотрел услугу и не дошёл до формы, и на похожих на тех, кто заявку оставил.

Как продавать скупку золота и серебра через Яндекс Директ: запросы и объявления

В скупку золота и серебра идут три разные группы запросов, и смешивать их в одной кампании нельзя. Покупка металла:

- «купить золото в слитках» — 19 611;
- «купить золотой слиток» — 15 045;
- «купить инвестиционные монеты» — 9 204. Оценка и справка: «цена золота за грамм сегодня» — 51 744 показа, «сколько в золотом слитке» — 6 070. Минус-слова закрывают то, что реклама скупки не должна оплачивать: «авито», «бу», «б у» — поиск объявлений о продаже; «бесплатно», «скачать», «торрент», «реферат», «курсовая», «диплом» — бесплатный контент и учёба; «вакансия», «резюме» — поиск работы; «своими руками», «китайск», «чит». Список отсекает самые дешёвые и самые бесполезные клики: без него бюджет уходит на тех, кто никогда не придёт с золотом.

Что писать в объявлениях про скупку золота и серебра

Объявление должно отвечать на две разные тревоги: «продешевлю» у сдающего и «обманут» у недоверчивого. Для сдающих:

- открытая цена за грамм по пробам 585, 375, 750, 999 и калькулятор на сайте;
- дороже ломбарда, потому что это выкуп, а не залог с процентами;
- надбавка 10% новым клиентам — в заголовок;
- взвешивание до 0,001 г, спектрометр и гидростатика вместо оценки на глаз;
- деньги на карту сразу. Для недоверчивых: паспорт и чек не нужны, торга нет, диагностика неразрушающая. Серебро принимают украшениями и ломом 925/916/960 — это закрывается тем же визитом, что и золото. Тот, кто покупает металл, сравнивает цену за грамм и боится наценки, поэтому заголовок строится на цифрах: «Покупка слитков золота и серебра: цена за грамм, проба 999, веса 1–100 грамм, без наценки». Монеты, стоматологическое золото и слитки от владельца — отдельные группы со своим текстом: у каждой своя причина не прийти.

Что измерять в рекламе скупки золота и серебра

Запускать рекламу скупки золота и серебра без целей бессмысленно: заявки идут и через форму, и через звонок, а видно только форму. Макроцели — то, что считается заявкой: заявка с формы и звонок с сайта. Микроцели — то, по чему видно интерес до заявки: клик по кнопке покупки или заказа, начало заполнения формы, клик по телефону или открытие чата. Обязательный минимум — колл-трекинг Метрики или динамический подменный номер на все ссылки: тогда звонок на подменный номер становится конверсией, и видно, сколько заявок принёс поиск. Целевыми для скупки золота и серебра считать звонки по выкупу металла и заявки на покупку слитков и монет — без них автостратегия оптимизируется на клики, а не на деньги.

Что Яндекс потребует перед запуском рекламы скупки золота и серебра

Скупка золота и серебра — тематика с ограничениями, и кампанию собирают под модерацию, а не после неё. Рекламировать можно, если приложить лицензии и документы на финансово-инвестиционную деятельность, в том числе на скупку драгметаллов. Второй путь — сместить акцент на информационный раздел о драгоценных металлах и обзоры, без прямых инвестиционных обещаний. Выбор между путями делают до сборки кампании: от него зависят посадочная, текст объявления и набор целей. Реклама с документами сразу ведёт на выкуп металла, информационный раздел собирает трафик и уже с него переводит человека к сдаче.

Типичные ошибки: скупка золота и серебра

- Считать ценой клика ставку входа по фразе — 55–327 ₽: цена клика при полном охвате в скупке золота и серебра — 66 ₽, по ней и считается медиаплан.
- Стартовать с 3 000 ₽ в месяц: реклама даст около 10 заявок в месяц, это ниже порога в 10 конверсий в неделю, и автоматика не обучится.
- Ждать сетей на старте: пока поисковый спрос не выбран — а это 1 398 408 ₽ в месяц — тематические площадки кампанию не усиливают.
- Сводить скупку и покупку слитков в одну группу объявлений: «цена золота за грамм сегодня» — 51 744 показа в месяц, «купить золото в слитках» — 19 611, и это разные люди с разными возражениями.
- Оценивать результат только по заявкам с формы, когда скупка идёт звонками: без колл-трекинга половина обращений не считается и автостратегия учится не на тех действиях.

Чек-лист перед запуском

1. Подключить колл-трекинг Метрики или подменный номер на все ссылки — звонок становится конверсией.
2. Разбить кампанию на группы: сдача («скупка золота цена» — 21 719 показов в месяц), покупка («купить золото в слитках» — 19 611), оценка («сколько в золотом слитке» — 6 070).
3. Выставить бюджет не ниже 3 060 ₽ в неделю — 13 158 ₽ в месяц — иначе 10 конверсий в неделю не набрать и обучение не завершится.
4. Добавить минус-слова («бу», «бесплатно», «скачать», «вакансия», «своими руками») и ограничить категории автоподбора целевыми запросами.
5. Собрать документы на скупку драгметаллов и финансово-инвестиционную деятельность до запуска, чтобы объявления не остановила модерация.

Что потребует Яндекс перед запуском

Рекламировать можно, если приложить лицензии/документы на финансово-инвестиционную деятельность (и скупку драгметаллов), либо сместить акцент на информационный раздел о драгоценных металлах и обзоры без прямых инвестиционных обещаний.

Как продавать скупку золота и серебра через Яндекс Директ?

Через Поиск: в скупке золота и серебра 84 754 показа и 21 188 кликов в месяц, цена клика при полном охвате — 66 ₽. Кампания стартует на стратегии «Максимум кликов» с бюджетом 3 060 ₽ в неделю, а на «Максимум конверсий» её переводят после 10 конверсий в неделю, продержавшихся две недели.

Продвижение скупки золота и серебра: с чего начать?

С колл-трекинга и одной поисковой кампании на самых горячих запросах: «скупка золота цена» — 21 719 показов в месяц, «сдать золото цена» — 12 702. Бюджет обучения — 13 158 ₽ в месяц, рабочий бюджет — 26 316 ₽ в месяц.

Как продвинуть скупку золота и серебра в интернете, если сети не подключены?

Сначала выбирают поисковый спрос — он оценивается в 1 398 408 ₽ в месяц, — и только потом добавляют охват: тематические площадки и ретаргетинг на тех, кто был на сайте и не оставил заявку.

Как рекламировать скупку золота и серебра при сезонных колебаниях спроса?

Сентябрь 2026 идёт с коэффициентом 0,9 — это 76 342 показа против 101 790 в марте. Бюджет планируют под октябрь (96 700 показов) и март, а в мае спрос падает до 72 101 показа.

Сколько заявок принесёт реклама скупки золота и серебра?

При бюджете 27 000 ₽ в месяц — около 88 заявок в месяц, то есть 20,5 в неделю. При 14 000 ₽ в месяц выходит 46 заявок, и этого хватает только на этап накопления данных.

Нужна ли лицензия, чтобы рекламировать скупку золота и серебра?

Да, тематика идёт с ограничениями: к объявлениям прикладывают лицензии и документы на скупку драгметаллов и финансово-инвестиционную деятельность. Второй вариант — информационный раздел о драгоценных металлах, без инвестиционных обещаний и без выкупа.

Можно ли рекламировать скупку и продажу слитков в одной кампании?

Поиск общий, но группы и посадочные разные: «купить золото в слитках» — 19 611 показов в месяц, «купить инвестиционные монеты» — 9 204. Человек, покупающий металл, не станет сдавать украшения на той же странице.

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, kupaslova.ru.

Числа взяты из медиаплана, собранного платформой KDirect по сайту в тематике «скупка золота и серебра», 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.