

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · МЕДИЦИНА И КЛИНИКИ

Реклама стоматологической клиники в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, август 2026 · Набережные Челны, Нижнекамск, Елабуга

728

показов в месяц — ёмкость спроса

92 ₽

цена клика по прогнозу Яндекса

1 154–3 079 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

79 421 ₽

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	https://kdirect.ru/reklama/reklama-stomatologicheskaya-klinika-naberezhnye-chelny-n
Регион разбора	Набережные Челны, Нижнекамск, Елабуга

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	ЦЕНА КЛИКА, ₽
виниры Челны	93	88–88
виниры цена	92	75–75
виниры цены	92	75–75
виниры на зубы	80	61–61
сколько стоят виниры	57	41–41
виниры Набережные Челны	56	58–58
поставить виниры	30	87–87
керамические виниры	27	34–34
виниры цена Набережные Челны	25	91–91
виниры стоимость	18	145–145
виниры в Челнах	15	66–66
установка виниров	11	49–49
сделать виниры	11	173–173
голливудская улыбка	11	22–22
цена виниров	9	37–37
виниры в Набережных Челнах	8	52–52
виниры стоматология	8	15–15
виниры на передние зубы	7	44–44
сломался передний зуб	7	142–142
виниры стоимость Челны	5	196–196

● Сколько это стоит

92 ₽ цена клика	1 847 ₽ цена обращения оценка до запуска	158 842 ₽ бюджет, на котором ниша раскрывается
--------------------	--	--

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	100%	92	1 750

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

бюджет, ₽/мес	обращений/мес	что это значит	кампаний	объявлений
3 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 1 847 ₽ (отраслевой бенчмарк — ориентировочно). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 79 421 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Установка керамических виниров горячий

Кто: Жители Набережных Челнов, которые уже знают о винирах и ищут клинику для их установки; ищут по запросам 'виниры', 'керамические виниры', 'установка виниров' с указанием города или без.

Что мешает: Нужен надежный поставщик услуги; важны качество материалов, профессионализм врачей, наличие своего техника, гарантии и прозрачность цен.

О чём говорить: Собственная лаборатория, цифровой протокол, примерка mock-up, диагностика на КТ, рассрочка до 6 мес., гарантия — все в одном месте. Покажем кейсы, посчитаем точно после консультации.

Цена виниров / рассрочка горячий

Кто: Ценочувствительные покупатели, сравнивающие стоимость; ищут 'цена виниров', 'стоимость винира', 'рассрочка на виниры', 'виниры недорого'.

Что мешает: Страх завышенной цены, скрытых платежей; желание уложиться в бюджет, возможно ограниченный, но при этом получить качество.

О чём говорить: Честная цена после диагностики (, зачем в лечение), рассрочка от клиники 0% до 6 мес. —/мес. Без банков и переплат.

Исправление щели между зубами тёплый

Кто: Люди с диастемой (промежутком между передними зубами), ищущие способы ее убрать: 'убрать щель между зубами', 'закрыть диастему', 'щербинка'.

Что мешает: Эстетический дискомфорт из-за промежутка, улыбка кажется некрасивой; хотят быстрое и долговечное решение.

О чём говорить: Керамические виниры за 2-3 визита полностью закрывают промежуток, создавая ровную улыбку. Цифровое моделирование покажет результат до начала лечения.

Реставрация сколов и трещин тёплый

Кто: Люди со сколом или трещиной на переднем зубе, часто после травмы; ищут 'восстановить скол на зубе', 'отреставрировать передний зуб'.

Что мешает: Порча улыбки, эстетический и функциональный дефект; необходимо быстрое и незаметное восстановление.

О чём говорить: Виниры восстанавливают форму зуба с минимальной обточкой. Цифровой дизайн обеспечит точное совпадение цвета и формы.

Виниры для потемневших зубов тёплый

Кто: Пациенты с потемневшими передними зубами (после удаления нерва, тетрациклиновые пятна, флюороз); ищут 'потемнел зуб что делать', 'зуб потемнел после пломбы'.

Что мешает: Неравномерный цвет зубов портит улыбку, отбеливание не помогает; нужно долговечное решение, чтобы зуб не отличался от остальных.

О чём говорить: Керамика E-max непрозрачна, надёжно перекрывает любую темноту. Своя лаборатория точно подберет цвет под соседние зубы.

Выравнивание зубов без брекетов тёплый

Кто: Взрослые люди с неровными передними зубами, не желающие носить брекеты; ищут 'кривые зубы исправление без брекетов', 'виниры вместо брекетов', 'можно ли винирами выровнять зубы'.

Что мешает: Стеснение из-за кривизны, но отталкивает длительность и заметность ортодонтического лечения; нужно быстрое эстетическое решение.

О чём говорить: Виниры мгновенно выравнивают видимую часть улыбки. Цифровое моделирование и mock-up

■ Как вести кампании в этой тематике

Стартовая стратегия	Максимум кликов
Целевая стратегия	Максимум кликов
Когда переключаться	После настройки цели в Метрике и набора ≥ 10 конв/нед → конверсионная стратегия.
Поиск и РСЯ	одной кампанией
Что считаем обращением	Заявка на консультацию, Звонок по телефону
Без чего запускать бессмысленно	Минимальный вариант: установите отслеживаемый номер телефона (кол-трекинг-провайдер) и замените все номера на него. Добавьте СТА «Позвонить менеджеру» с целью «клик по телефону» — тогда звонок будет считаться конверсией.

■ Что отсекаем минус-словами

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

Спрос на продвижение стоматологической клиники: что ищут в Набережных Челнах

Основной интерес к стоматологии в регионе связан с винирами — керамическими накладками на зубы. В месяц набирается 728 показов и 36 кликов по запросам «виниры Челны», «виниры цена», «виниры на зубы», «сколько стоят виниры». Люди указывают город или ищут без него: «виниры Набережные Челны», «виниры в Челнах», «керамические виниры». Сезонных колебаний не выражено: спрос стабильно держится на одном уровне.

Запросы о винирах насчитывают 728 показов и 36 кликов в месяц. Люди ищут «виниры Челны», «виниры цена», «виниры на зубы», «сколько стоят виниры», «установка виниров», «керамические виниры». Часто указывают город: «виниры Набережные Челны», «виниры в Челнах», «виниры стоимость Челны». Средняя цена клика по запросам — 92 рубля, но разброс от 0 до 658 рублей. Сезонных колебаний нет: спрос держится ровно.

Кто ищет стоматологическую клинику и на какой стадии решения

Люди, которые ищут виниры, уже знают об процедуре и находятся на стадии выбора клиники. Это горячие пациенты: им нужна установка керамических виниров, и они сравнивают предложения. Выделяется несколько групп:

- Те, кто хочет поставить виниры и ищет клинику: запросы «виниры Челны», «установка виниров», «поставить виниры». Они готовы записаться, важно показать опыт и гарантии.
- Те, кто сравнивает цены: «виниры цена», «сколько стоят виниры», «цена винира за зуб». Им нужна прозрачность и рассрочка.
- Те, у кого конкретная стоматологическая проблема: «диастема лечение» (щель между зубами), «сломался передний зуб», «треснул передний зуб». Они ищут решение, и виниры — один из вариантов.
- Те, кто хочет улучшить эстетику: «голливудская улыбка», «виниры на кривые зубы», «виниры на потемневшие зубы». Они боятся обточки, поэтому важно предлагать цифровой дизайн и примерку.

Все группы объединяет цель — получить красивую улыбку без боли и с гарантией результата. Поэтому в объявлениях нужно закрывать страх перед необратимостью и подчёркивать безопасность.

Сколько стоит реклама стоматологической клиники: клик, заявка, бюджет

Средняя цена клика по винирам — 92 рубля. Цена обращения (заявки или звонка) — ориентировочно 1847 рублей; в зависимости от качества трафика она может быть от 1154 до 3079 рублей. Доля рекламных расходов (ДРР) — это отношение рекламного бюджета к выручке от заявок. При среднем чеке 19 990 рублей и стоимости заявки 1847 рублей ДРР составит 9,2% — приемлемый уровень.

Чтобы автоматические стратегии Яндексa начали работать, нужно набрать 10 конверсий в неделю. Это требует бюджета 79 421 рубль в месяц. Если заложить 3000 рублей в месяц, получится около 2 заявок — недостаточно для стабильного потока и обучения алгоритмов. Комфортный бюджет для полного охвата спроса — 158 842 рубля в месяц. Минимальный бюджет в 3000 рублей можно использовать только как тест на несколько дней, но рассчитывать на результат не стоит.

Как настроить Яндекс Директ для стоматологической клиники

Основной канал — поиск. Люди сами ищут виниры и клинику по запросам, поэтому тематические площадки (РСЯ) спрос не собирают — их можно не подключать. Структура кампании зависит от бюджета. При ограниченном бюджете одна поисковая кампания на самые горячие запросы — достаточно, чтобы собрать основной спрос. При бюджете, достаточном для обучения автостратегий (79 421 рубль в месяц), стоит разделить кампании по направлениям: отдельно виниры, отдельно «голливудская улыбка», отдельно

Автоматический подбор фраз включать можно, но он требует того же бюджета на обучение. Если бюджет меньше 79 421 рубля, лучше использовать ручные ставки и точное соответствие ключевых фраз, чтобы не сливать бюджет на мусорные показы.

Семантика и минус-слова для стоматологической клиники

В рекламной кампании используем коммерческие запросы с указанием города и без: «виниры Челны», «виниры цена», «виниры на зубы», «установка виниров», «керамические виниры», «стоимость виниров». Запросы показывают намерение обратиться в клинику. Отсекаем информационные запросы, например «виниры до и после» (человек ищет фото, а не клинику), «виниры без обточки» — может быть, но скорее это тоже коммерческий, но с уточнением. А вот «сломался передний зуб» — запрос с проблемой, его стоит включить, но с отдельным объявлением про реставрацию.

Минус-слова: «отзывы», «бесплатно», «своими руками», «фото», «видео», «обучение». Также исключаем другие города, если клиника работает только в Набережных Челнах, Нижнекамске и Елабуге. Минус-слова помогут не тратить бюджет на тех, кто не станет пациентом.

Что писать в объявлениях для стоматологической клиники

В объявлениях делаем упор на снятие страхов и доказательство качества. Ключевые сообщения из анализа:

- Цифровой протокол: диагностика на КТ, 3D-моделирование улыбки, примерка будущей улыбки во рту до обточки эмали. Это снимает страх необратимости.
- Собственная лаборатория: контроль цвета и формы, керамика не темнеет, гарантия в договоре.
- Честная диагностика: если виниры не решат проблему, скажем об и предложим другой способ.
- Рассрочка 0% до 6 месяцев и точная стоимость после консультации.

Текст объявления может звучать так: «Виниры по цифровому протоколу. Примерка до обточки. Своя лаборатория. Рассрочка 0%. Запишитесь на консультацию». Важно в быстрых ссылках указать цены, кейсы, гарантии.

Что и как измерять в рекламе стоматологической клиники

Без учёта заявок реклама в Яндекс Директе не имеет смысла: вы не узнаете, какие слова и объявления приносят пациентов. Нужно установить Яндекс.Метрику и настроить цели на отправку формы, звонок с сайта (коллтрекинг) и запись через виджет. По целям видно, сколько кликов превращается в обращения. Ориентировочно конверсия из клика в заявку составляет 5%, но её нужно перепроверять на своих данных. Контролируйте долю рекламных расходов (ДРР) — отношение бюджета к выручке с пациентов. При среднем чеке 19 990 рублей и цене заявки 1847 рублей ДРР будет 9,2%. Если ДРР выросла выше 50%, реклама убыточна и требует быстрой правки.

Что потребует Яндекс перед запуском рекламы стоматологической клиники

Яндекс допускает рекламу медицинских услуг только при наличии действующей лицензии на медицинскую деятельность. Нужно подтвердить лицензию в кабинете Директа и следовать требованиям к рекламе медуслуг: не обещать 100% результат, не дискредитировать другие методы лечения. В объявлениях стоит предусмотреть предупреждение о противопоказаниях — например, фразу «Имеются противопоказания, необходима консультация специалиста». Это снижает риск отклонения модерацией.

Типичные ошибки: стоматологическая клиника

- Запуск рекламы без гео-настройки на конкретные города — показы уходят за пределы региона работы.
- Слишком маленький бюджет (3000 рублей) — не хватает на обучение автостратегий и получение заявок.
- Отсутствие минус-слов: бюджет уходит на запросы «виниры до и после» и другие информационные.
- Не настроена аналитика: нет целей в Метрике, невозможно измерить стоимость заявки.

- Одна кампания на все услуги клиники: лечение, имплантация, виниры смешиваются, объявления нерелевантны.
- Запуск показа в сетях без спроса: для виниров тематические площадки не приводят клиентов, только поиск работает.

Чек-лист перед запуском

1. Собран список ключевых фраз по винирам с указанием города и без, минимум 30-40 фраз.
2. Подготовлены минус-слова: отзывы, бесплатно, фото, другие города.
3. Настроена Яндекс.Метрика с целями на отправку формы, звонок и клик по телефону.
4. Добавлен коллтрекинг для записи звонков в CRM.
5. Подтверждена медицинская лицензия в Яндекс.Директе.
6. В объявлениях есть предупреждение о противопоказаниях.
7. При бюджете, недостаточном для обучения автостратегий (менее 79 421 рубля), используется одна поисковая кампания; при большем — разделение по направлениям.
8. Для автостратегий заложен бюджет не менее 79 421 рубль в месяц.

Что потребует Яндекс перед запуском

Реклама возможна при наличии действующей медицинской лицензии и соблюдении всех требований к рекламе медицинских услуг. Также следует добавить предупреждение о противопоказаниях, если это требуется.

Вопросы владельцев бизнеса

Какой бюджет нужен для рекламы стоматологической клиники?

Минимальный — 3000 рублей в месяц, но это даст около 2 заявок. Для стабильного результата и обучения автостратегий нужно 79 421 рубль в месяц.

Сколько стоит клик в Яндекс Директе для стоматологии?

В среднем 92 рубля, но в зависимости от запроса — от 0 до 658 рублей.

Какие запросы использовать в рекламе?

Самые частые коммерческие запросы: «виниры Челны», «установка виниров», «виниры цена».

Нужна ли медицинская лицензия?

Да, без действующей лицензии Яндекс не пропустит рекламу медуслуг.

Какую конверсию ожидать?

Ориентировочно 5% из клика в заявку, но нужно измерять на своих данных.

Можно ли использовать РСЯ?

В рекламе виниров тематические площадки не приносят спрос, лучше сосредоточиться на поиске.

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 «стоматологическая клиника», 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.