

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · МЕДИЦИНА И КЛИНИКИ

# Реклама стоматологических услуг в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, июль 2026 · вся Россия

**44 996**

показов в месяц — ёмкость спроса

**162 ₽**

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 51 ₽

**481–1 281 ₽**

цена обращения (оценка до запуска)

**33 067 ₽**

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-stomatologicheskie-uslugi |
| Регион разбора  | вся Россия                                           |

## ● Как ищут: запросы и ставки

прогноз Яндекса

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

| ЗАПРОС                                            | ПОКАЗОВ/МЕС | СТАВКА ВХОДА, ₽ |
|---------------------------------------------------|-------------|-----------------|
| гигиена полости рта                               | 23 208      | 389–407         |
| удаление зубов цена                               | 18 696      | 285–288         |
| съёмные протезы цена                              | 13 552      | 414–423         |
| лечение зубов цена                                | 9 758       | 348–356         |
| детская стоматология цена                         | 2 217       | 257–262         |
| желтые зубы отбелить                              | 607         | 67–69           |
| стоматология для беременных                       | 582         | 384–386         |
| страшно идти к стоматологу                        | 181         | 126             |
| имплантация зубов straumann цена                  | 4           | —               |
| методы восстановления зубов при полном отсутствии | 3           | —               |
| сделать имплантацию все на четырех                | 1           | —               |
| способы восстановления зубов цена                 | 1           | —               |
| имплантация моляра цена                           | —           | —               |
| all on 4 или обычная имплантация отличия          | —           | —               |
| консультация по выбору протезирования             | —           | —               |

## Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 40 946, февраль — 38 697, март — 43 646, апрель — 44 096, май — 35 097, июнь — 49 046, июль — 61 195, август — 57 145, сентябрь — 41 846, октябрь — 45 446, ноябрь — 44 996, декабрь — 38 697 показов.

## Сколько это стоит

**162 Р**  
цена клика при полном охвате

**769 Р**  
цена обращения  
оценка до запуска

**66 134 Р**  
бюджет, на котором ниша  
раскрывается

| ИНСТРУМЕНТ | ДОЛЯ БЮДЖЕТА | ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, Р | ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, Р |
|------------|--------------|--------------------------------|-------------------|
| Поиск      | 53%          | 51                             | 859               |
| РСЯ        | 47%          | 15                             | 699               |

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         | 4             | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 5 000         | 6             | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 9 000         | 12            | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 16 000        | 21            | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 28 000        | 37            | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 34 000        | 44            | Кампания наберёт данные     | 1        | 4          |
| 49 000        | 64            | Кампания наберёт данные     | 1        | 4          |
| 67 000        | 87            | Рабочая кампания            | 1        | 4          |
| 86 000        | 112           | Рабочая кампания            | 1        | 4          |
| 151 000       | 197           | Рабочая кампания            | 3        | 16         |
| 264 536       | 344           | Рабочая кампания            | 5        | 51         |

Расчёт по цене обращения 769 Р (измерено частично, по счётчику Метрики). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в

## ● Кто ищет и на какой стадии решения

### Имплантация зубов горячий

**Кто:** Люди, потерявшие один или несколько зубов, которые ищут восстановление с помощью имплантации. Ищут цены, клиники, отзывы, гарантии.

**Что мешает:** Отсутствие зуба, необходимость функционального и эстетического восстановления. Беспокойство о качестве, приживлении, стоимости.

**О чём говорить:** Гарантия приживления имплантата (новый или возврат денег), 100% оригинальные имплантаты, бесплатные 3D-снимки, рассрочка 0% на 6 месяцев, налоговый вычет 13%.

### All-on-4 (все на четырех) горячий

**Кто:** Люди с полным отсутствием зубов на одной или обеих челюстях, ищущие метод полного восстановления на 4 имплантах. Активно ищут «все на четырех цена», «all-on-4 отзывы», «имплантация за один день».

**Что мешает:** Невозможность нормально жевать, дискомфорт от съёмных протезов, психологический барьер. Хотят быстрое и надёжное решение.

**О чём говорить:** Цифровой протокол: увидеть будущую улыбку до лечения, собственный CAD/CAM, трансфер и проживание для иногородних, гарантия приживления.

### Протезирование зубов горячий

**Кто:** Люди, нуждающиеся в коронках, мостах или съёмных протезах. Ищут «протезирование зубов цена», «коронка на зуб недорого», «мостовидный протез».

**Что мешает:** Разрушенные или отсутствующие зубы, эстетические дефекты, трудности с жеванием. Боятся долгого лечения и высокой стоимости.

**О чём говорить:** Собственная зуботехническая лаборатория (контроль сроков и качества), цифровое проектирование CAD/CAM, возможность примерки, рассрочка, гарантия на работу.

### Виниры горячий

**Кто:** Люди, недовольные внешним видом передних зубов (цвет, форма, щели, сколы). Ищут «виниры на передние зубы цена», «керамические виниры», «установка виниров».

**Что мешает:** Эстетические недостатки улыбки, неуверенность в себе, желание быстрого преображения.

**О чём говорить:** Цифровое проектирование и примерка будущей улыбки до начала работы, долговечность, рассрочка

### Потеря зуба (проблема) тёплый

**Кто:** Люди, столкнувшиеся с острой ситуацией: выбили зуб, остался корень, сломался зуб, заболел зуб и удалили. Ищут «выбил зуб что делать», «остались корни зуба», «нет зуба как восстановить».

**Что мешает:** Острая проблема, паника, незнание дальнейших действий, страх перед лечением и стоимостью.

**О чём говорить:** Бесплатная консультация и диагностика (3D-снимок), зубосохраняющий подход, современные методы восстановления (имплантация, протезирование), рассрочка.

### метода восстановления тёплый

**Кто:** Люди, сравнивающие разные варианты: имплантация vs съёмный протез, виниры vs коронки, all-on-4 vs обычная имплантация. Ищут «что лучше виниры или коронки», «плюсы и минусы имплантов», «как восстановит

**Что мешает:** Неопределённость, страх ошибиться, непонимание отличий методов, длительности и цены.

**О чём говорить:** Цифровое моделирование позволяет «примерить» результат, консультация с врачом для объективной рекомендации, прозрачный план лечения, бесплатные снимки.

## ■ Как вести кампании в этой тематике

|                     |                                                                                             |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Стартовая стратегия | Максимум кликов                                                                             |
| Целевая стратегия   | Максимум конверсий (оплата за клики)                                                        |
| Когда переключаться | Старт «Максимум кликов» (прогрев) → «Максимум конверсий» при стабильных $\geq 10$ конв/нед. |
| Каналы              | Поиск и РСЯ — разными кампаниями                                                            |

## ■ Что отсекаем минус-словами

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

## Спрос на стоматологические услуги: с чего начать продвижение

Спрос на стоматологические услуги в Яндексе стабилен: по ключевым запросам за месяц 44 996 показов и 2 250 кликов. Чаще всего ищут «гигиена полости рта» (23 208 показов), «удаление зубов цена» (18 696), «съёмные протезы цена» (13 552), «лечение зубов цена» (9 758). Слова «цена» в запросе показывают, что человек сравнивает и готов записаться.

Сезонность заметная: пик в июле — 61 195 показов, минимум в мае — 35 097. Рекламный бюджет лучше распределять с расчётом на лето. Отдельных аудиторий две: детская стоматология (2 217 показов) и стоматология для беременных (582). Им нужны свои сообщения, общий текст про «лечение и протезирование» не работает.

## Сколько стоит реклама стоматологических услуг: клик, обращение и бюджет на обучение

Цена клика в стоматологических услугах — 162 рубля. По отдельным фразам есть ставка входа: для «гигиены полости рта» это 389–407 рублей. Это плата за участие в аукционе, а не реальная цена клика. Цена обращения — 769 рублей; по разным услугам диапазон 481–1 281 рубль. Чтобы автоматическая стратегия обучалась, ей нужно примерно 10 обращений в неделю. При цене обращения 769 рублей это недельный бюджет 7 690 рублей; на месяц — около 33 000. Такой бюджет считается порогом обучения. На практике для стабильного результата лучше закладывать не меньше 49 000 рублей в месяц: кампания получает около 15 обращений в неделю и не срывается из-за случайных колебаний.

Минимальный бюджет, который принимает система, — 3 000 рублей в месяц, но на нём выходит около четырёх обращений в месяц, и кампания остаётся в красной зоне: алгоритму не хватает данных.

## Как настроить Яндекс Директ для стоматологических услуг: структура кампаний

Начинайте с Поиска. На него приходится 53% спроса, на рекламную сеть Яндекса (РСЯ) — 47%. Но включать сеть сразу нельзя: у неё нет сигнала о намерении, и алгоритм не поймёт, кому показывать. При ограниченном бюджете запускайте одну поисковую кампанию из двух-трёх объявлений. С бюджета 49 000 рублей в месяц добавляйте РСЯ отдельной кампанией: разные механики и ставки нельзя смешивать. Автоподбор ключевых слов в стоматологии лучше отключить: он приводит запросы вроде «страшно идти к стоматологу» (181 показ в месяц), которые не создают заявок. Когда поисковая кампания наберёт данные, расширьтесь ретаргетингом и отдельными кампаниями по услугам.

## Как продавать стоматологические услуги через Яндекс Директ: запросы и объявления

Собирайте семантику по процедурам с маркером готовности — словом «цена»: «удаление зубов цена», «съёмные протезы цена», «лечение зубов цена». Запрос «гигиена полости рта» подходит клиникам с профилактическими программами; он даёт большой охват.

В минус-слова отправляйте направления, которых нет в клинике: нет детского приёма — минусуйте «детская стоматология»; нет съёмного протезирования — минусуйте «съёмные протезы». По узким методам восстановления зубов, включая восстановление на четырёх имплантах, поисковые показы единичны (0–4 по отдельным фразам), поэтому их нужно продвигать не через поиск, а через ретаргетинг и информационные статьи.

## Что писать в объявлениях стоматологической клиники

В объявлении называйте процедуру и одну понятную выгоду. Для имплантации — гарантия приживания,

на четырёх имплантах — цифровой протокол, возможность увидеть улыбку до лечения, гарантия. Для протезирования — собственная лаборатория, примерка, гарантия на работу. Для виниров — цифровая примерка, отбеливание в подарок, долговечность.

Под каждый сегмент — своё объявление: родителям не показывайте текст про имплантацию, а человеку с отсутствующим зубом — про отбеливание.

## Что измерять в рекламе стоматологических услуг и без чего не запускать

До запуска настройте в Метрике цели — отправка формы, звонок, запись. Без вы не узнаете цену обращения, средняя по нише — 769 рублей. Если фактическая цена выше, проверяйте посадочную страницу, объявления и минус-слова.

Второй показатель — доля рекламных расходов (ДРР), то есть процент выручки, уходящий на рекламу. Норма для стоматологии — до 10%, предел — 50%. Запуск без целей лишает алгоритм сигнала и делает невозможной оптимизацию по заявкам.

## Что потребует Яндекс перед запуском рекламы стоматологических услуг

Яндекс потребует лицензию на медицинскую деятельность до показа рекламы. Без неё объявления не пройдут модерацию. Проверьте, что в лицензии указаны виды деятельности, которые вы рекламируете; сканы подготовьте заранее.

### Типичные ошибки: стоматологические услуги

- Запускать рекламу стоматологических услуг без лицензии на медицинскую деятельность — модерация отклонит кампанию.
- Смешивать Поиск и рекламную сеть Яндекса (РСЯ) в одной кампании — разные механики и ставки, страдает качество.
- Оставлять в кампании запросы вроде «страшно идти к стоматологу»: это информационный спрос, по нему не записываются.
- Не ставить цели в Метрике до запуска — невозможно понять, сколько стоит реальное обращение.
- Ориентироваться при планировании на ставку входа по фразе (например, 389–407 рублей), а не на цену клика 162 рубля: заложите завышенный бюджет.

### Чек-лист перед запуском

1. Получить лицензию на медицинскую деятельность.
2. Настроить в Метрике цели: звонок, отправка формы, запись.
3. Собрать семантику по процедурам с ценой и добавить минус-слова по неработающим направлениям.
4. Запустить одну поисковую кампанию на горячие запросы; подключать РСЯ после набора статистики.
5. Заложить на обучение минимум 7 690 рублей в неделю и проверять цену обращения после первых конверсий.

### Что потребует Яндекс перед запуском

Для рекламы стоматологических услуг необходимо предоставить лицензию на медицинскую деятельность. Реклама возможна при наличии соответствующих документов.

### Сколько стоит реклама стоматологических услуг в Яндекс Директе?

Цена клика — 162 рубля, цена обращения — 769 рублей. Для обучения автостратегии закладывайте 7 690 рублей в неделю; комфортный месячный бюджет — от 49 000 рублей.

### Как продавать стоматологические услуги через Яндекс Директ?

Соберите запросы с названием процедуры и словом «цена», запустите одну поисковую кампанию, доведите её до набора статистики, затем добавьте рекламную сеть Яндекса (РСЯ).

### С чего начать продвижение стоматологических услуг?

С лицензии и настройки целей в Метрике. Затем соберите семантику и запустите кампанию по самому массовому спросу, например по гигиене полости рта.

### Как продвинуть стоматологическую клинику в интернете при небольшом бюджете?

Сосредоточьтесь на одной услуге и только на Поиске. Бюджет до 33 000 рублей в месяц не даст алгоритму обучиться, поэтому предусмотрите тестовый период и не ждите десятков заявок сразу.

### Какие запросы выбрать для рекламы стоматологии?

Название процедуры + «цена»: «удаление зубов цена», «съёмные протезы цена», «лечение зубов цена». Хорошо работает «гигиена полости рта» за счёт большого объёма.

### Можно ли рекламировать стоматологию без лицензии?

Нет, без лицензии на медицинскую деятельность объявления не пройдут модерацию.

### Что делать, если заявка дороже 769 рублей?

Проверьте цели, посадочную страницу и минус-слова. Уберите информационные запросы и сравните объявления разных направлений.

### 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](https://kdirect.ru/start)

Вопросы — +7 (495) 988-09-08, [kupiloslova.ru](https://kupiloslova.ru).

Числа взяты из медиаплана, собранного платформой KDirect по сайту в тематике «стоматологические услуги», 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.