

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · КОНСАЛТИНГ

Реклама стратегической сессии в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, сентябрь 2026 · вся Россия

3 609

показов в месяц — спрос по семантике плана

107 ₽

цена клика при полном охвате

3 056–8 148 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

210 227 ₽

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-strategicheskaya-sessiya
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
бизнес-процессы предприятия	1 859	173–219
оптимизация процессов компании	590	242–304
стратегический план предприятия	347	299–308
повышение прибыли предприятия	291	166–181
стратегическое планирование на предприятии	246	184
стратегический план развития предприятия	184	144–150
оптимизация затрат на предприятии	89	186–242
услуги по оптимизации бизнеса	78	330–393
консультант по управлению предприятием	74	225–432
стоимость увеличения прибыли компании	48	77
услуги по увеличению прибыли	48	46–170
управленческий учет для собственника	47	298
бизнес консультант заказать	38	175
стоимость стратегической сессии	33	298–740
бизнес консалтинг под ключ	29	48–240
стоимость оптимизации бизнеса	29	51–90
стратегическое планирование цена	29	206–215
стратегическое планирование стоимость	29	97
бизнес консалтинг стоимость	28	189
бизнес консалтинг цена	21	1 056

■ Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 3 648, февраль — 3 359, март — 3 576, апрель — 3 431, май — 3 179, июнь — 3 106, июль — 3 179, август — 3 287, сентябрь — 3 937, октябрь — 4 696, ноябрь — 4 298, декабрь — 3 612 показов.

● Сколько это стоит

107 ₽

цена клика при полном охвате

4 889 ₽

цена обращения
оценка до запуска

420 454 ₽

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	100%	147	4 889

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
5 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
6 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
8 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
10 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
12 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
15 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
19 000	4	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 4 889 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 210 227 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Стратегическая сессия **горячий**

Кто: Собственники и CEO компаний с выручкой руб., которым нужна внешняя стратегическая проработка за короткий срок

Что мешает: Нет чёткой стратегии, нужен взгляд со стороны, чтобы определить точки роста и барьеры

О чём говорить: План перехода от текущего состояния к цели. Работа с первыми лицами, опыт 23 года

Управленческий консалтинг для бизнеса **горячий**

Кто: Владелец и руководители, ищущие системного консультанта для сопровождения изменений в компании

Что мешает: Компания упёрлась в потолок, нужен внешний эксперт для систематизации управления и роста

О чём говорить: Долгосрочный консалтинг для собственников: от диагностики до внедрения. Программа 4x4, гарантия результата, работа с предприятиями.

Консалтинг по увеличению прибыли **горячий**

Кто: Собственники, столкнувшиеся со стагнацией или падением прибыли, ищут способы кратного роста

Что мешает: Прибыль не растёт, маржинальность низкая, нужны конкретные решения для увеличения дохода

О чём говорить: Увеличим чистую прибыль в разы: авторская методика 33 ключа, опыт 160 предприятий

Оптимизация бизнес-процессов **тёплый**

Кто: CEO и операционные директора, желающие навести порядок, сократить издержки и повысить эффективность

Что мешает: Бизнес-процессы неэффективны, расходы раздуты, нет прозрачности

О чём говорить: Проведём диагностику и пересоберём бизнес-систему из готовых элементов: устранение 52 препятствий, оптимизация затрат без потери качества.

Антикризисный консалтинг **тёплый**

Кто: Собственники, бизнес которых перестал расти или вошёл в кризис, ищут срочную помощь

Что мешает: Кризис, падение выручки, непонимание, что делать

О чём говорить: Быстрая диагностика и план выхода из кризиса: экспресс-консультация, определение точки А и точки Б, карта сил и препятствий.

Стратегическое планирование **холодный**

Кто: Руководители, которые сами разрабатывают стратегию и ищут методологии, инструменты, примеры

Что мешает: Нужно составить стратегический план, но нет опыта или времени

О чём говорить: Поможем разработать стратегию: стратегическая сессия или консалтинг, адаптация лучших мировых практик под вашу компанию.

■ 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	Отправка формы записи на стратегическую сессию, Отправка формы опросника

■ Что отсекаем минус-словами

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

Спрос и продвижение стратегической сессии: сколько ищут и какими словами

Ищут стратегическую сессию немного, но по делу: в месяц по всему набору запросов — 3 609 показов и 180 кликов. Это не массовая услуга, а точечная покупка собственника. Самые частые формулировки: «бизнес-процессы предприятия» — 1 859 показов, «оптимизация процессов компании» — 590, «стратегический план предприятия» — 347, «повышение прибыли предприятия» — 291. Спрос заметно гуляет по сезону. В сентябре 2026 года коэффициент сезонности 1,09 — на 9% выше среднего; в октябре поднимется до 1,3, а в июне падает до 0,86. Осенью собственники планируют следующий год, поэтому запуск в сентябре–октябре получит больше показов и кликов.

Сколько стоит реклама стратегической сессии в Яндекс Директе

Клик в поиске по стратегической сессии стоит 107 ₽ — это цена при полном охвате. По отдельным фразам ставка входа в аукцион выше, от 46 до 740 ₽, но списывается меньше; для оценки бюджета ориентируйтесь на 107 ₽. Целевое обращение — отправленная форма записи или опросник — обойдётся примерно в 4 889 ₽. Это оценка по отраслевому бенчмарку, а не замер со счётчика: конверсии пока не измерялись. Прогнозная вилка цены обращения — от 3 056 до 8 148 ₽. Чтобы алгоритм начал оптимизировать показы под конверсии, ему нужно 10 конверсий в неделю. На это уходит около 48 890 ₽ в неделю, или 210 227 ₽ в месяц. Бюджеты ниже, вплоть до 19 000 ₽/мес, до рабочего порога не дотягивают: кампания остаётся на стратегии «Максимум кликов» и приводит случайных кликающих, а не собственников.

Как настроить Яндекс Директ для рекламы стратегической сессии

Кампания одна — только Поиск. Рекламные сети Яндекса в стратегической сессии не работают: показы на тематических площадках не собирают тех, кто готов заказать консалтинг. Полностью отрабатываем поиск; когда его ёмкость исчерпана — это 19 260 ₽/мес — охват расширяют подключением сетей. При настройке поисковой кампании автоподбор отключить нельзя: Яндекс требует хотя бы одну активную категорию. Ограничьте категории автоподбора целевыми фразами про стратегическое планирование и оптимизацию, чтобы алгоритм не уходил в общие темы. Стартовая стратегия — «Максимум кликов»: она собирает первые сигналы. Когда кампания две недели подряд удерживает 10 конверсий в неделю, стратегию меняют на «Максимум конверсий», и алгоритм сам находит людей, которые оставляют заявку.

Как продавать стратегическую сессию через Яндекс Директ: запросы и объявления

В рекламу берём коммерческие запросы, где человек ищет консультанта или цену: «стратегический план предприятия», «стратегическое планирование на предприятии», «повышение прибыли предприятия», «оптимизация затрат на предприятии», «услуги по оптимизации бизнеса», «бизнес консультант заказать», «стоимость стратегической сессии». Слова ведут на форму записи. Минус-слова отсекают тех, кто не купит. Добавляйте «скачать», «бесплатно», «курсы», «форум», «реферат», «своими руками», «вакансии», «зарплата», «резюме»: по таким запросам приходят студенты и соискатели. Пример с двойным дном — «бизнес-процессы предприятия» (1 859 показов): среди ищущих есть и собственники, и те, кто готовит реферат. Поэтому объявление должно вести на страницу с описанием услуги для первых лиц, а не на общую статью.

Что писать в объявлениях о стратегической сессии

Объявление адресуйте собственнику или первому лицу компании, а не менеджеру. Для объявлений берут три сообщения: план перехода от текущей точки к новой, увеличение чистой прибыли и выход из кризиса.

«Увеличим чистую прибыль: диагностика и план изменений», «23 года работы с первыми лицами, 160 предприятий». В премиальном сегменте не работает «дёшево»; покупатель выбирает эксперта, поэтому в объявлении показывайте результат и опыт, а не перечень услуг.

Что измерять, чтобы реклама стратегической сессии окупилась

До запуска подключите счётчик и настройте цель «Отправка формы записи на стратегическую сессию». Это макроконверсия, по которой Яндекс будет обучать алгоритм. Вторая макроконверсия — отправка формы опросника. Дополнительно отмечайте микроконверсии: клик по кнопке отправки, открытие виджета чата, просмотр страницы с описанием услуги. Они дают сигналы, пока основных конверсий меньше 10 в неделю. Цена обращения 4 889 ₽ — пока оценка по отраслевому бенчмарку, а не статистика с вашего сайта. После того как кампания наберёт 10 конверсий в неделю, вы увидите фактическую цену и поймёте, укладываетесь ли вы в долю рекламных расходов в 2%.

Типичные ошибки: стратегическая сессия

- Запускать стратегическую сессию на бюджете 19 000 ₽/мес и ждать обращений: мало даже для 10 конверсий в неделю.
- Принимать ставку входа в аукцион (до 740 ₽) за фактическую цену клика. Клик стоит 107 ₽.
- Запускать без счётчика и цели «отправка формы»: тогда алгоритм не видит конверсий и остаётся в режиме кликов.
- Оставлять в семантике «скачать», «курсы», «форум» — по ним приходят студенты, а не собственники.
- Писать в объявлении «консалтинг под ключ» без результата: владелец бизнеса выбирает по росту прибыли и плану изменений.

Чек-лист перед запуском

1. Установите счётчик и создайте цель «Отправка формы записи на стратегическую сессию».
2. Соберите коммерческие запросы и загрузите минус-слова «скачать», «бесплатно», «курсы», «форум», «вакансии».
3. Запустите одну поисковую кампанию, ограничив категории автоподбора целевыми фразами.
4. Заложите бюджет обучения 48 890 ₽ в неделю (210 227 ₽ в месяц).
5. Укажите в объявлениях результат для собственника: рост прибыли, план выхода из кризиса.

Как продавать стратегическую сессию через Яндекс Директ?

В поиске по коммерческим запросам вроде «бизнес консультант заказать» клик стоит 107 ₽, обращение — около 4 889 ₽. Сначала настройте цель на отправку формы и заложите бюджет 48 890 ₽ в неделю на обучение алгоритма.

Сколько стоит реклама стратегической сессии в Яндекс Директе?

Клик — 107 ₽, целевое обращение — ориентировочно 4 889 ₽. Прогнозная вилка цены обращения — 3 056–8 148 ₽.

Продвижение стратегической сессии: с чего начать?

Со счётчика и семантики: настройте цель «отправка формы записи», соберите запросы «стратегический план предприятия», «оптимизация затрат на предприятии». По ним в месяц бывает 180 кликов.

Как продвинуть стратегическую сессию в интернете с небольшим бюджетом?

Бюджет до 19 000 ₽/мес не даёт 10 конверсий в неделю, поэтому кампания не обучается. Рабочий ориентир для обучения — 48 890 ₽ в неделю.

Когда подключать рекламную сеть Яндекса для стратегической сессии?

Сейчас в плане только Поиск. Сети подключают после исчерпания поисковой ёмкости — 19 260 ₽/мес.

Почему цена обращения ориентировочная?

Потому что конверсии пока не измерялись счётчиком: 4 889 ₽ — отраслевой бенчмарк, а не факт с вашего сайта. После 10 конверсий в неделю цена станет фактической.

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 «стратегическая сессия», 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.