

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ПРОИЗВОДСТВО

Реклама триммерной лески в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, август 2026 · вся Россия

55 997

показов в месяц — ёмкость спроса

43 ₽

цена клика по прогнозу Яндекса

1 072–2 857 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

73 702 ₽

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-trimmernaya-leska
Регион разбора	вся Россия

Как ищут: запросы и цена клика

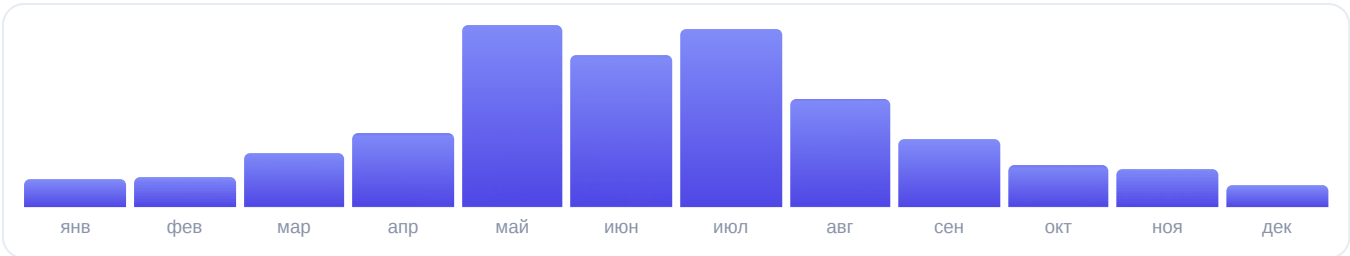
прогноз Яндекса

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	ЦЕНА КЛИКА, Р
леска для триммера купить	26 316	32–33
"леска для триммера для травы"	9 826	60–69
"леска для электрического триммера"	4 696	51–53
"леска звезда для триммера"	3 217	40–43
нейлоновая леска	2 064	36–40
"леска для бензокосы"	1 895	34–34
"леска для триммера квадрат витой"	1 861	40–47
"корд для триммера"	1 833	49–52
"леска для бензотриммера"	1 532	32–32
"леска для электротриммера"	1 360	25–26
"леска для садового триммера"	1 277	54–72
леска для триммера цена	1 225	19–19
"леска для мотокосы"	1 007	46–48
"леска квадратная для триммера"	947	42–44
нейлоновая леска для триммера	648	35–37
триммерная леска диаметр	483	46–48
"леска звездочка для триммера"	432	25–25
сколько стоит леска для триммера	424	20–20
купить триммерную леску	421	41–41
триммерная леска купить	421	41–41

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 16 239, февраль — 18 479, март — 33 038, апрель — 45 358, май — 109 754, июнь — 92 395, июль — 108 074, август — 64 397, сентябрь — 40 878, октябрь — 25 759, ноябрь — 22 959, декабрь — 12 879 показов.

● Сколько это стоит

43 ₽
цена клика

1 714 ₽
цена обращения
оценка до запуска

147 404 ₽
бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	100%	43	1 718

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	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
5 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
8 000	5	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
12 000	7	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
19 000	11	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
30 000	18	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
48 000	28	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
74 000	43	Кампания наберёт данные	1	4
76 000	45	Кампания наберёт данные	1	4
120 000	71	Масштаб за пределом поиска	1	4

Расчёт по цене обращения 1 714 ₽ (отраслевой бенчмарк — ориентировочно). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 73 702 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Триммерная леска оптом **горячий**

Кто: Дистрибьюторы, оптовые покупатели, коммунальные службы, сервисные центры, закупающие триммерную леску большими объёмами для перепродажи или собственных нужд

Что мешает: Нужны стабильные поставки лески в больших объёмах по низкой оптовой цене, без посредников и розничных наценок; важно качество и сроки доставки

О чём говорить: Собственный завод полного цикла, цена/м с НДС, объёмы от 50 кг до тонн, доставка по России и СНГ 3–5 дней

Производство триммерной лески **тёплый**

Кто: Производители триммеров и садовой техники, крупные дистрибьюторы, ищущие прямого производителя триммерной лески для длительного сотрудничества

Что мешает: Ищут надёжного отечественного производителя с полным циклом, контролем качества и соответствием ГОСТ, чтобы избежать перебоев в поставках и зависимости от импорта

О чём говорить: Российский завод в Ульяновске, полный цикл, контроль качества на каждом этапе, соответствие ГОСТ, собственное сырьё и оборудование

ОЕМ/СТМ триммерная леска **тёплый**

Кто: Производители триммеров, торговые марки, дистрибьюторы, желающие выпускать триммерную леску под собственным брендом

Что мешает: Нужен контрактный производитель, который изготовит леску по их ТУ с нужными параметрами, брендированием и упаковкой, без инвестиций в собственное производство

О чём говорить: Полный white-label: ваш бренд, цвет, маркировка, фирменная упаковка, изготовление по вашим ТУ, любые объёмы

Круглая триммерная леска оптом **горячий**

Кто: Оптовые покупатели, которым требуется классическая круглая леска различных диаметров для универсального применения

Что мешает: Ищут круглую леску нужных диаметров (1.0–4.0 мм) оптом по выгодной цене и с хорошей износостойкостью

О чём говорить: Круглая леска диаметрами 1.0–4.0 мм, точная геометрия, устойчивость к УФ и перепадам температур, опт от производителя

Квадратная триммерная леска оптом **горячий**

Кто: Оптовые покупатели, предпочитающие квадратную леску для более агрессивной стрижки и лучшего среза

Что мешает: Нужна квадратная леска оптом с острыми гранями, которая дольше сохраняет режущие свойства и хорошо работает с толстой травой

О чём говорить: Квадратная леска с точной геометрией и острыми гранями, опт от производителя, диаметры 1.2–4.0 мм

Треугольная триммерная леска оптом **горячий**

Кто: Оптовые покупатели, которым нужна треугольная леска для профессионального применения и борьбы с жёсткой растительностью

Что мешает: Ищут треугольную леску, которая эффективно срезает грубую траву и кустарник, при этом долго не изнашивается

О чём говорить: Треугольное сечение для максимальной эффективности, износостойкий нейлон PA6/PA66, оптовые поставки

■ 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 отправлена, Клик по телефону
Без чего запускать бессмысленно	Замените телефон на отслеживаемый подменный номер и подключите кнопку «Позвонить менеджеру» (звонок = конверсия). Даже без доступа к счётчику колл-трекинг покажет входящие и окупаемость рекламы.

■ Что отсекаем минус-словами

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

Спрос и продвижение триммерной лески: сколько ищут и какими словами

Пользователи ищут триммерную леску 55 997 раз в месяц. Самый частый запрос — «леска для триммера купить»: 26 316 показов. На втором месте — «леска для триммера для травы» (9 826), далее — «леска для электрического триммера» (4 696). Кроме того, в выдаче есть более узкие запросы: «леска звезда для триммера», «корд для триммера», «леска для бензокосы». Спрос сильно колеблется по сезонам: в мае и июле коэффициент сезонности достигает 1,96 и 1,93, а в декабре и январе падает до 0,23 и 0,29. Летом показов в несколько раз больше, чем зимой, поэтому рекламный бюджет на сезон нужно закладывать заранее. Владельцы производств в нише ищут «производство рекламы» — 3 411 показов в месяц.

Кто ищет триммерную леску

Основная аудитория — предприятия: дистрибьюторы, оптовые покупатели, коммунальные службы и сервисные центры. Они закупают леску большими объёмами для перепродажи или собственных нужд. Это горячая стадия решения: покупатели уже знают, что им нужно, и сравнивают условия поставщиков. Их боль — стабильные поставки по низкой цене. Показательно, что запрос «производство лески для триммеров» получает 180 показов в месяц — часть клиентов ищет именно производителя, чтобы закупаться напрямую, без посредников. Поэтому в объявлениях стоит подчёркивать оптовые условия и наличие складских запасов.

Сколько стоит реклама триммерной лески

Средняя цена клика в нише — 43 рубля. Цена обращения (заявки) в среднем по нише — 1 714 рублей. Это ориентир, а не гарантия: конверсия в заявку 2,5% может отличаться, проверьте её на своих данных. Чтобы автоматические стратегии Яндексa работали корректно, требуется не менее 10 конверсий в неделю. Для нужен бюджет около 73 702 рублей в месяц. Если бюджет меньше, кампания не обучится: заявки будут дороже или их не будет вовсе. Комфортный бюджет для покрытия всего спроса — 147 404 рубля. Бюджет 3 000 рублей даст около 2 заявок в месяц, 30 000 — около 18, но в обоих случаях кампания не пересекает порог обучения.

Как настроить Яндекс Директ для триммерной лески

Основной канал — поиск: 100% объёма рекламы в нише приходится именно на него. РСЯ (рекламная сеть Яндексa) спрос не добирает, потому что покупатели вводят конкретные запросы, а не просматривают баннеры. Поэтому настройку начинайте с поисковой кампании. Разделите объявления по типам лески: квадратная, круглая, звезда, витая, и по диаметру — так вы повысите релевантность. При бюджете до 74 тысяч выбирайте оптимизацию по кликам — это ранний этап обучения. После накопления 10 конверсий в неделю переходите на оптимизацию по заявкам. Если бюджет превышает 120 тысяч, поискового спроса уже не хватает — подключайте РСЯ и look-alike (показы людям, похожим на ваших клиентов).

Семантика и минус-слова для триммерной лески

Собираем запросы со словами «леска», «корд», «струна» и уточнениями «для триммера», «для бензокосы», «для мотокосы». Добавляем коммерческие хвосты: «купить», «цена», «оптом», «производство». В минус-слова исключаем «рыболовная леска», «триммер для бороды», «триммер для носа», «ремонт триммера», «запчасти». Запросы с конкретными характеристиками, например «корд для триммера 3 мм», «круглая леска 2.4 мм», лучше выносить в отдельные группы объявлений — так вы получите более высокий клик и ниже цену клика.

Что писать в объявлениях для триммерной лески

Аудитория B2B ожидает конкретики. Укажите тип профиля (квадрат, круг, звезда), доступный диаметр, наличие оптового склада и стабильные поставки. Заголовки стройте на высокочастотном запросе: «Леска для триммера купить». Если бюджет позволяет, добавьте объявление с картинкой, чтобы привлечь внимание.

— «стабильные поставки по низким ценам» — и подтвердите конкретными цифрами, например «диаметры 1,2–4 мм» (если это соответствует ассортименту).

Что и как измерять в рекламе триммерной лески

Без измеримой цели запуск бессмысленен. Главный показатель — цена обращения (заявки). Средняя по нише — 1 714 рублей, но ваша цель должна быть ниже или обоснована экономикой. Настройте Яндекс.Метрику и цели: заявки на обратный звонок, отправку формы, звонки по номеру. Отслеживайте конверсию из клика в заявку — ориентир 2,5%, но он не точный, поэтому измеряйте свою. Если цена обращения превышает среднюю, корректируйте ставки и отключайте неэффективные запросы. После накопления статистики расширяйте семантику и увеличивайте бюджет постепенно.

Типичные ошибки: триммерная леска

- Запуск с бюджетом до 74 000 ₽ в месяц без возможности его увеличить — кампания не наберёт данных для автостратегии.
- Ставка только на рекламную сеть Яндекса (РСЯ), хотя весь спрос в нише сосредоточен в поиске.
- Отсутствие минус-слов: объявления показываются по запросам «рыболовная леска» и «триммер для бороды», сжигая бюджет.
- Запуск без настроенной аналитики и целей: измеряются клики, а не обращения.
- Игнорирование сезонности: реклама работает одинаково зимой и летом без корректировки ставок.
- Слишком широкое семантическое ядро без разделения на типы лески, из-за чего объявления нерелевантны.

Чек-лист перед запуском

1. Собрать семантику по ключевым запросам: «леска для триммера», «корд для триммера», «леска для бензокосы» и т.п.
2. Добавить минус-слова: рыбалка, триммер для бороды, нос, волос, ремонт, запчасти.
3. Настроить Яндекс.Метрику и цели (заявки, звонки) до запуска.
4. Запустить поисковую кампанию с бюджетом от 73 702 ₽/мес.
5. Разделить кампании по типу лески (квадратная, круглая, звезда) или по назначению (бензокоса, электротриммер).
6. Включить стратегию «оптимизация по заявкам» после накопления 10 конверсий в неделю.
7. Регулярно следить за ценой обращения и при росте выше 1 714 ₽ корректировать ставки.
8. Учитывать сезонность: увеличивать бюджет к маю и июлю, снижать зимой.

Сколько стоит производство рекламы?

Для ниши триммерной лески минимальный бюджет, с которого кампания начнёт обучаться, — 73 702 рубля в месяц. Средняя цена клика 43 рубля, цена обращения около 1 714 рублей.

Как настроить Яндекс Директ для производства?

В производственной нише триммерной лески работайте в поиске: запустите кампанию с ключевыми запросами по леске, разделите объявления по типам продукта и настройте цели в Метрике. Автоматические стратегии требуют не менее 10 конверсий в неделю.

Есть ли смысл заказывать рекламу, если по запросу «настройка яндекс директа для производства» всего 2 показа в месяц?

Да, потому что ваши клиенты не ищут «настройку», они ищут «леску для триммера купить». Спрос на товар — 55 997 показов в месяц, а на услуги настройки — единичные запросы. Поэтому важно делать рекламу на товар, а не на услуги настройки.

Производство рекламы в России: учитывать ли регионы?

Реклама работает по всей России. География не влияет на показы так сильно, как сезонность, но в южных регионах сезон начинается раньше. Настраивайте кампанию на всю страну, а минус-регионы добавляйте после анализа статистики.

Что входит в «производство рекламы»?

Обычно это создание объявлений, сбор семантики и настройка кампании. В вашем случае — поиск ключевых слов по триммерной леске, написание текстов объявлений и подготовка быстрых ссылок.

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 «триммерная леска», 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.