

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · КОНСАЛТИНГ

Реклама услуг финансового директора на аутсорсе в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, июль 2026 · вся Россия

7 372

показов в месяц — ёмкость спроса

150 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 36 ₽

3 569 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

153 467 ₽

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-uslugi-finansovogo-direktora-na-autsorse
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
анализ эффективности бизнеса	1 467	145–187
разработка финансовой модели	558	727–878
оценка финансового состояния компании	455	181–191
внедрение управленческого учета	425	456–715
финансовый аутсорсинг	394	628–1 514
составить бюджет компании	338	195
провести финансовый анализ компании	271	106–109
финансовое планирование для бизнеса	261	607
управленческий учет для бизнеса	175	762
куда уходят деньги в бизнесе	165	118
аудит финансовой деятельности предприятия	160	125
разработка системы бюджетирования	142	130
постановка бюджетирования	128	58–142
система бюджетирования компании	128	192
как навести порядок в финансах	122	164
финансовый директор удаленно	114	95
постановка управленческого учета	112	264–481
аудит финансового состояния организации	106	198
аутсорс финансового директора	101	1 065–1 626
привлечение финансового директора	101	287

● Сколько это стоит

150 ₽

цена клика при полном охвате

3 569 ₽

цена обращения
оценка до запуска

306 934 ₽

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	29%	36	3 069
РСЯ	61%	11	3 284
Ретаргетинг	10%	21	—

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	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
4 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
6 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
9 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
13 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
19 000	5	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
27 000	8	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
38 000	11	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
55 000	15	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 3 569 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 153 467 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Прямой заказ финдира **горячий**

Кто: Владелец или гендиректор бизнеса, который уже принял решение нанять финансового директора на аутсорс и активно ищет исполнителя по коммерческим запросам («финансовый директор на аутсорсе», «аутсорсинг»)

Что мешает: Нужно быстро и безопасно получить профессионального финдира с опытом в своей нише, не тратя время на поиск и проверку; важно сравнить цены и условия.

О чём говорить: Предлагаем финансового директора с опытом в вашей отрасли, системой планирования PDCA, результат подтверждён 96 млрд руб. прибыли клиентов — работаем под ключ, без рисков.

Постановка управленческого учета **тёплый**

Кто: Предприниматель, который понимает, что у него нет прозрачной финансовой картины, и ищет решение для настройки управленческого учёта («постановка управленческого учета», «управленческий учет под ключ»)

Что мешает: Не видит реальную прибыль по направлениям, не может контролировать расходы, теряет деньги из-за хаоса в учёте.

О чём говорить: Настроим управленческий учёт, который даст полную и своевременную картину по каждому направлению — вы увидите, что приносит деньги, а что тянет вниз.

Бюджетирование и финмоделирование **тёплый**

Кто: Владелец бизнеса, который хочет внедрить бюджетирование или построить финансовую модель для планирования и привлечения инвестиций («бюджетирование на аутсорсе», «финансовое моделирование заказать», «с»)

Что мешает: Планирование происходит хаотично, нет понимания, как распределять ресурсы, какие цели ставить и как контролировать достижение.

О чём говорить: Разработаем систему бюджетирования и финансовую модель, которые позволят вам планировать прибыль, избегать кассовых разрывов и регулярно выплачивать дивиденды.

Финансовая диагностика и анализ **тёплый**

Кто: Собственник, который хочет понять, почему бизнес не приносит желаемой прибыли, и ищет аудит эффективности («анализ эффективности бизнеса», «финансовая диагностика», «как оценить эффективность компании»)

Что мешает: Нет объективных данных о состоянии бизнеса, не видно узких мест, непонятно, какие действия приведут к росту прибыли.

О чём говорить: Проведём комплексную диагностику, выявим точки роста и дадим персональный пошаговый план увеличения прибыли до 50% с точным прогнозом в деньгах.

Кассовые разрывы и финансовый хаос **холодный**

Кто: Владелец малого или среднего бизнеса, который постоянно сталкивается с нехваткой денег, кассовыми разрывами, не понимает, куда уходят средства («как избежать кассовых разрывов», «финансовый хаос в ком»)

Что мешает: Потеря контроля над финансами, стресс от постоянных проблем с платежами, страх за будущее бизнеса.

О чём говорить: Наведём порядок в денежных потоках: настроим регулярную отчётность, устраним кассовые разрывы и вернём вам уверенность в финансовой стабильности бизнеса.

● Как вести кампании в этой тематике

Стартовая стратегия	Максимум кликов
Когда переключаться	После настройки цели в Метрике и набора ≥ 10 конв/нед → конверсионная стратегия.
Каналы	Поиск и РСЯ — одной кампанией
Что считаем обращением	Заявка на услуги, Звонок с сайта
Без чего запускать бессмысленно	Отслеживаемый номер телефона: (заменить на реальный). Кнопка 'Позвонить менеджеру за консультацией' с кликом = конверсия.

● Что отсекаем минус-словами

обучение

курсы

бесплатно

самостоятельно

самому

своими руками

как

инструкция

шаблон

пример

скачать

вакансия

работа

требуется

ищу

резюме

форум

сделать

своими силами

консультация

аудит

проверка

налоговая

бухгалтер

курс

статья

сделать самому

как сделать самому

с нуля

онлайн курс

Спрос и продвижение услуг финансового директора на аутсорсе: что ищут компании

В Яндекс Директе по запросам об услугах финансового директора на аутсорсе за месяц фиксируется 7 372 показа и 369 кликов. Спрос не массовый, но почти весь — коммерческий: люди ищут не «что такое финансовый директор», а «внедрение управленческого учета», «разработка финансовой модели», «анализ эффективности бизнеса». Такие запросы означают готовность платить за услуги финансового директора.

Самые частые формулировки: «анализ эффективности бизнеса» — 1 467 показов в месяц, «разработка финансовой модели» — 558, «оценка финансового состояния компании» — 455, «внедрение управленческого учета» — 425, «финансовый аутсорсинг» — 394. В топе нет запроса «финансовый директор на аутсорсе» — потенциальный клиент описывает задачу, а не должность. Поэтому при продвижении нужно отталкиваться от проблем заказчика: бюджет, учёт, финансовая модель, анализ. Ярко выраженного сезона в услугах финансового директора нет: потребность в наведении порядка в финансах появляется у компании по мере роста, а не по календарю. Рекламный бюджет на продвижение услуг финансового директора на аутсорсе стоит распределять равномерно на протяжении года.

Сколько стоит реклама услуг финансового директора на аутсорсе

Один клик по объявлению об услугах финансового директора на аутсорсе — 150 ₽. Одно обращение (заявка с сайта, звонок, форма) — 3 569 ₽. Это цена привлечения контакта, а не стоимость самих услуг. Алгоритмам Яндекса для обучения нужно 10 конверсий в неделю. В деньгах порог обучения — 35 690 ₽ в неделю и 153 467 ₽ в месяц; меньше суммы недельный план не выполняется, и стратегия не набирает статистику. Если бюджет на рекламу услуг финансового директора на аутсорсе урезан, заявки будут приходить нерегулярно и стоить дороже ориентира 3 569 ₽. После того как кампания выйдет на стабильные 10 конверсий в неделю, для расширения охвата комфортен бюджет 306 934 ₽ в месяц.

Как настроить Яндекс Директ для услуг финансового директора на аутсорсе

Эффективная настройка Яндекса для услуг финансового директора на аутсорсе требует отдельных кампаний: в поиске, в рекламной сети Яндекса (РСЯ) и в ретаргетинге. В сфере поиск приносит 29% обращений, РСЯ — 61%, ретаргетинг — 10%. Поиск ловит тех, кто уже сформулировал запрос «внедрение управленческого учета», «финансовое планирование для бизнеса»; РСЯ доносит сообщение до владельцев бизнеса, которые о таком запросе ещё не думали.

Запускайте поиск первым — он быстрее показывает, какие задачи клиентов конвертируются в обращения. Кампании в РСЯ добавляйте после того, как поисковая наберёт 10 конверсий в неделю. Не смешивайте каналы в одной кампании: у поиска и сети разные стратегии ставок и разные тексты.

В поисковой кампании Яндекс автоматически подбирает дополнительные запросы. Полностью отключить автоподбор нельзя, поэтому ограничьте его категориями профильными темами — финансы, управленческий учёт, бюджетирование, анализ бизнеса — и минусуйте всё, что выходит за рамки услуг финансового директора на аутсорсе.

Семантика и минус-слова для услуг финансового директора на аутсорсе

В семантику для услуг финансового директора на аутсорсе включайте запросы-задачи. Ключевой набор: «анализ эффективности бизнеса» (1 467 показов), «разработка финансовой модели» (558), «оценка финансового состояния компании» (455), «внедрение управленческого учета» (425), «составить бюджет

бизнеса» (261). Это основные поисковые потребности, по которым приходят люди, готовые платить за наведение порядка в финансах.

Отдельно решите, как обходиться с запросом «финансовый аутсорсинг»: он даёт 394 показа в месяц, но ставка входа по нему — от 628 до 1 514 ₽. Это один из самых дорогих запросов, его имеет смысл выделить в отдельную группу объявлений.

Минус-слова для услуг финансового директора на аутсорсе убирают:

- поиск работы: «вакансия финансового директора», «работа», «резюме», «требуется»;
- бесплатные материалы: «бесплатно», «скачать», «шаблон», «пример»;
- нецелевой бухгалтерский аутсорсинг, если компания его не оказывает: «бухгалтер на аутсорсе», «ведение бухгалтерии».

Что писать в объявлениях об услугах финансового директора на аутсорсе

В объявлениях об услугах финансового директора на аутсорсе показывайте результат, а не список функций. Владельцу бизнеса нужны понятные выгоды: точный учёт, контроль расходов, понятная прибыль. Проверенные в сфере тексты начинаются с ответа на главную боль:

- для руководителя, который ищет исполнителя: «Финансовый директор на аутсорсе — с опытом в вашей отрасли»;
- для собственника без прозрачного учёта: «Настроим управленческий учёт — увидите прибыль по каждому направлению»;
- для предпринимателя с кассовыми разрывами: «Перестаньте терять деньги: поставим бюджетирование и контроль»;
- для тех, кому нужна финмодель для инвестора: «Разработаем финансовую модель под ключ».

Используйте в объявлениях те слова, которыми клиенты формулируют запрос: «управленческий учёт», «финансовая модель», «бюджетирование», «анализ эффективности». Уточнения в объявлении — быстрые ссылки на конкретные услуги: «Управленческий учёт», «Финансовая модель», «Бюджетирование».

Что измерять в рекламе услуг финансового директора на аутсорсе

Рекламу услуг финансового директора на аутсорсе нельзя запускать без системы измерений. Установите Яндекс Метрику и цель «заявка», чтобы отслеживать обращения из рекламы. Затем контролируйте три числа: фактическую цену обращения и её ориентир 3 569 ₽; число конверсий в неделю — должно быть не меньше 10; недельный расход — для обучения он должен достигать 35 690 ₽. Если хотя бы одно из чисел не сходится, скорректируйте кампанию, не дожидаясь крупных потерь.

Типичные ошибки: услуги финансового директора на аутсорсе

- Запускать рекламу услуг финансового директора с бюджетом 3 000 ₽ в месяц. В нише недельный порог обучения — 35 690 ₽; при меньшем бюджете кампания не наберёт 10 конверсий и не обучится.
- Ориентироваться только на фразу «финансовый директор на аутсорсе»: основной спрос находится в запросах «внедрение управленческого учета», «анализ эффективности бизнеса», «разработка финансовой модели».
- Не ставить минус-словами вакансии и «бесплатно», тратя бюджет на нецелевые клики и завышая цену обращения.
- Смешивать поиск и РСЯ в одной кампании, лишая себя возможности управлять ставками отдельно.
- Менять настройки после пары дней работы, не дав алгоритму собрать 10 конверсий в неделю.

Чек-лист перед запуском

1. Установить Яндекс Метрику и создать цель «заявка» на сайте

2. Соберите семантику по запросам-задам: «анализ эффективности бизнеса», «разработка финансовой модели», «внедрение управленческого учета».
3. Выделите недельный бюджет 35 690 ₽ на обучение первой кампании.
4. В поисковой кампании ограничьте категории автоподбора профилем финансовых услуг.
5. Добавьте фразу «финансовый директор на аутсорсе» в текст объявлений и в заголовки.

■ Вопросы владельцев бизнеса

Сколько нужно денег, чтобы реклама услуг финансового директора начала приносить заявки?

Для обучения автостратегии понадобятся 10 конверсий в неделю, что в денежном выражении равно 35 690 ₽ в неделю или 153 467 ₽ в месяц. Первые заявки могут появиться раньше, но устойчивый результат — после отработки этого бюджета.

Что делать, если цена обращения выше 3 569 ₽?

Проверьте недельное число конверсий: пока кампания не наберёт 10 конверсий в неделю, алгоритм не обучается. Поднимите бюджет до недельного порога 35 690 ₽, иначе цена обращения продолжит расти.

Какие запросы выбрать для первой кампании услуг финансового директора?

Начинайте с запросов, которые уже дают много показов: «анализ эффективности бизнеса» — 1 467 показов, «разработка финансовой модели» — 558 и «внедрение управленческого учета» — 425. По ним видна прямая потребность в услуге.

Стоит ли запускать сеть Яндекса для услуг финансового директора?

На РСЯ приходится 61% обращений в сфере, но для старта лучше поиск: по нему проще собрать 10 конверсий в неделю на относительно небольшом бюджете.

Какой бюджет в месяц считается рабочим для услуг финансового директора на аутсорсе?

Для обучения нужен месячный бюджет 153 467 ₽; после того как кампания начнёт стабильно получать 10 конверсий в неделю, комфортный уровень расходов — 306 934 ₽ в месяц.

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 «услуги финансового директора на аутсорсе», 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.