

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

Реклама услуг интернет-маркетинга в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, июль 2026 · вся Россия

401 377

показов в месяц — ёмкость спроса

225 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 58 ₽

3 853–7 866 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

238 779 ₽

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

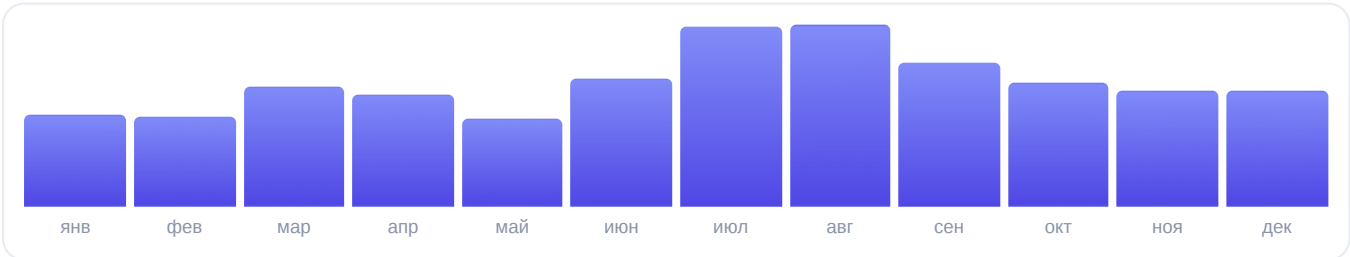
Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	kdirect.ru/reklama/reklama-uslugi-internet-marketinga
Регион разбора	вся Россия

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
создание сайтов	93 401	349–527
заказать сайт	91 924	198–262
анализ сайта	43 359	119–153
продвижение сайта	34 415	1 631–3 353
разработка сайтов	21 706	648–1 083
веб-разработка	21 183	409–523
seo продвижение	15 990	1 442–2 919
контекстная реклама	13 516	1 407–2 366
реклама в интернете	12 712	571–683
интернет-маркетинг	8 578	800–941
seo продвижение	7 478	2 366–3 806
аудит сайта	7 154	365–632
аналитика сайта	6 967	148–183
раскрутка сайта	5 276	1 228–2 438
настройка яндекс директ	4 543	2 745–7 951
реклама у блогеров	2 574	841–1 058
медийная реклама	2 537	518–805
размещение баннеров	2 479	310–403
сквозная аналитика	2 444	908–1 995
поисковое продвижение сайта	2 199	2 206–5 901

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 297 019, февраль — 293 005, март — 385 322, апрель — 365 253, май — 284 978, июнь — 413 418, июль — 577 983, август — 586 010, сентябрь — 461 584, октябрь — 397 363, ноябрь — 377 294, декабрь — 377 294 показов.

● Сколько это стоит

225 ₽

цена клика при полном охвате

5 553 ₽

цена обращения
оценка до запуска

477 558 ₽

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	100%	58	5 553

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
7 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
15 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
34 000	6	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
76 000	14	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
170 000	31	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
239 000	43	Кампания наберёт данные	1	4
380 000	68	Кампания наберёт данные	1	4
478 000	86	Рабочая кампания	1	4
852 000	154	Рабочая кампания	3	16
1 910 000	344	Рабочая кампания	3	16

Расчёт по цене обращения 5 553 ₽ (измерено частично, по счётчику Метрики). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 238 779 ₽/мес.

■ Кто ищет и на какой стадии решения

Заказать SEO продвижение горячий

Кто: Владельцы бизнеса, маркетологи, которым нужно увеличить видимость в поиске; ищут исполнителя для SEO-услуг, готовы к заказу

Что мешает: Низкие позиции в поиске, мало органического трафика, сайт не приносит клиентов

О чём говорить: Экспертное SEO с гарантией роста позиций и трафика, опыт 20 лет, комплексный подход с ориентацией на бизнес-цели

SEO аудит и аналитика горячий

Кто: Те, у кого уже есть сайт, но не устраивают результаты; хотят выяснить причины и получить план улучшений

Что мешает: Непонимание, почему сайт не ранжируется, подозрения на технические ошибки или санкции, нужна независимая проверка

О чём говорить: Глубокий технический и коммерческий аудит сайта с понятным отчётом и дорожной картой роста

Проблемы с продвижением сайта тёплый

Кто: Бизнесы, которые уже пробовали продвижение или имеют сайт, но не видят отдачи; ищут пути решения

Что мешает: Сайт не приводит клиентов, вложения в SEO или рекламу не окупаются, неясно, что делать дальше

О чём говорить: Бесплатная консультация: проанализируем ваш случай и покажем точки роста без воды и пустых обещаний

■ Как вести кампании в этой тематике

Стартовая стратегия	Максимум конверсий
Когда переключаться	Деньги (CRM) сверяем офлайн постфактум; цель оптимизации остаётся ранней.
Каналы	Только Поиск, сети выключены
Что считаем обращением	Оплата услуги, Заявка (любая форма)
Без чего запускать бессмысленно	Установите колтрекинг с динамическим номером телефона и добавьте СТА 'Позвонить менеджеру за консультацией'. Настройте цель 'Звонок' в Метрике через приём звонка (callback) или событие от колтрекинга.

■ Что отсекаем минус-словами

скачать

торрент

реферат

курсовая

диплом

вакансия

вакансии

резюме

своими руками

бу

б у

Как продавать услуги интернет-маркетинга через Яндекс Директ: запросы и объявления

В месяц пользователи Яндекса дают 401 377 показов по тематике интернет-маркетинга, кликов — 20 069. Самые частые запросы — «создание сайтов» (93 401 показ), «заказать сайт» (91 924), «анализ сайта» (43 359), «продвижение сайта» (34 415). Спрос сезонный: индекс сезонности в июле — 1,26, в августе — 1,27, а в мае — 0,62, в июне — 0,58. Летом компании обновляют сайты и запускают рекламу, в конце весны спрос проваливается.

Кто ищет услуги интернет-маркетинга и на какой стадии решения

Аудитория — владельцы бизнеса и маркетологи в B2B (бизнес для бизнеса), которые уже готовы заказать SEO (поисковую оптимизацию). Это горячий сегмент: человек ищет исполнителя, а не информацию. Его боль — низкие позиции в поиске, мало органического трафика, сайт не приносит клиентов. Другие запросы показывают стадию диагностики: «анализ сайта», «аудит сайта», «аналитика сайта» — сюда заходят, когда не понимают, почему сайт не работает. Покупка услуги интернет-маркетинга длинная: решение принимают не за один день, но чек выше.

Сколько стоит реклама услуги интернет-маркетинга: цена клика, обращения и бюджет на обучение

Цена клика по разным запросам заметно отличается: по «продвижению сайта» — от 1631 до 3353 руб., по «настройке яндекс директ» — от 2745 до 7951 руб., по «заказать сайт» — от 198 до 262 руб. Средняя цена обращения по нише — 5553 руб., коридор от 3853 до 7866 руб. Доля рекламных расходов — 6% при норме 10% и пределе 50%: реклама работает с запасом.

Чтобы алгоритмы Яндекса обучились, нужно от 10 обращений в неделю. При цене 5553 руб. за обращение это бюджет около 238 779 руб. в месяц. На такой сумме кампания выходит из нестабильной зоны. По-настоящему рабочая кампания требует 477 558 руб. в месяц — тогда хватает на расширенный набор запросов и спокойное тестирование.

Как настроить Яндекс Директ для услуг интернет-маркетинга: поиск отдельно, сети потом

На старте работает только поиск: в тематике тематические площадки спрос не добирают. РСЯ (реklamную сеть Яндекса) подключаем при бюджете от 238 779 руб. в месяц, когда поиск накопил конверсии.

Автотаргетинг и look-alike (показы людям, похожим на ваших клиентов) — инструменты масштабирования: они нужны при бюджете около 1 164 000 руб. в месяц, когда поисковый спрос исчерпан. Поиск и сети держите в раздельных кампаниях: поиск ловит готовый спрос, сеть догоняет выбирающих.

Семантика и минус-слова: какие запросы брать и какие отсекать

Для услуг интернет-маркетинга работают три группы запросов. Горячие с намерением заказать: «заказать сайт», «заказать seo продвижение», «продвижение сайта в топ». Диагностические: «анализ сайта», «аудит сайта», «аналитика сайта» — их ведите на бесплатный аудит. Запросы с ценой: «seo продвижение цена», «создание сайта цена», «яндекс директ цена» — показывают, что человек сравнивает предложения.

Минусуйте всё, что выдаёт желание сделать своими руками или получить бесплатно: «как продвинуть сайт самостоятельно», «seo курсы», «бесплатно». Также отсекайте «вакансия», «работа», «отзывы о работодателе» — это соискатели, а не клиенты.

Что писать в объявлениях: боли и решения для услуг интернет-

В объявлении показывайте, что понимаете боль заказчика. Из портрета аудитории — «низкие позиции в поиске», «мало органического трафика», «сайт не приносит клиентов». Бейте в заголовках: «Увеличим видимый трафик», «SEO для сайтов компаний». В B2B-услугах важны экспертность и понятные условия, поэтому добавляйте «поисковое продвижение», «с отчётностью», «без серых методов». Кейсы и цифры сильнее общих обещаний, но не подкрепляйте их данными без доказательств.

Что измерять, чтобы реклама окупалась

Конверсия в заявку по нише — 1,04%, но замер неполный: часть обращений не отслеживается. Поэтому без сквозной аналитики (системы, которая связывает клики с продажами в CRM) запускать бессмысленно — вы не увидите, какая заявка дошла до сделки. Ключевые метрики: цена обращения (средняя 5553 руб., верхняя граница 7866 руб.), доля рекламных расходов (норма 10%, предел 50%) и средний чек. Если доля рекламных расходов укладывается в 10% — кампания здорова; выше 50% — каждая заявка съедает больше половины выручки, нужно менять стратегию.

Типичные ошибки: услуги интернет-маркетинга

- Запускать с бюджетом меньше 238 779 руб. в месяц: кампания не получит 10 обращений в неделю, алгоритм не обучится.
- Сразу лить на весь спрос: 401 377 показов — это и «создание сайтов», и «аудит сайта», нужно начинать с горячих запросов, иначе растратите бюджет на холодных.
- Не добавлять минус-слова «бесплатно», «самому», «курсы» — вместо заявок получите трафик новичков.
- Смешивать поиск и РСЯ в одной кампании на старте: не поймёте, какой канал принёс заявку.
- Запускать без сквозной аналитики: конверсия 1,04% измерена не полностью, без CRM не видно реальной цены обращения.

Чек-лист перед запуском

1. Собрать семантику: горячие запросы «заказать сайт», «заказать seo продвижение», диагностические «анализ сайта», «аудит сайта».
2. Настроить сквозную аналитику и CRM до запуска — чтобы увидеть, какие заявки превращаются в деньги.
3. Определить бюджет: от 238 779 руб. в месяц на обучение, от 477 558 руб. — на стабильную работу.
4. Запустить поисковую кампанию с разделением по типам запросов.
5. Добавить минус-слова: «своими руками», «бесплатно», «курсы», «вакансия».

Продвижение услуги интернет-маркетинга: с чего начать?

С настройки сквозной аналитики и CRM — без них не видно, какие заявки превращаются в сделки. Потом соберите семантику: «заказать сайт», «seo продвижение», «анализ сайта» — и запустите поисковую кампанию с бюджетом от 238 779 руб. в месяц.

Как продавать услуги интернет-маркетинга через Яндекс Директ?

Берите запросы с намерением заказать: «заказать seo продвижение», «продвижение сайта в топ». Цена клика по ним высокая — до 3353 руб., но и клиент теплее. Диагностические запросы «аудит сайта» ведите на бесплатный аудит, чтобы войти в воронку.

Как продвинуть услуги интернет-маркетинга в интернете?

База — поиск: в тематике сети спрос не добирают. Подключайте РСЯ (рекламную сеть Яндекса) и ретаргетинг после накопления 10 обращений в неделю, обычно при бюджете от 238 779 руб. в месяц.

Как рекламировать услуги интернет-маркетинга?

Настраивайте Яндекс Директ на семантику с высоким намерением: «заказать», «цена», «в топ». Отсекайте «бесплатно» и «своими руками». В объявлениях бейте в боли: низкие позиции, мало трафика, сайт не приносит клиентов.

Сколько стоит реклама услуги интернет-маркетинга?

Цена клика по горячим фразам — от 198 до 7951 руб. Средняя цена обращения — 5553 руб. Для обучения кампании нужно 238 779 руб. в месяц, для стабильной работы — от 477 558 руб.

Контекстная реклама услуги интернет-маркетинга: как работает?

Яндекс Директ показывает объявления тем, кто ищет «создание сайтов», «продвижение сайта», «анализ сайта». Поиск ловит готовый спрос, РСЯ догоняет колеблющихся. Бюджет считается от цены за обращение — в среднем 5553 руб.

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, kupilova.ru.

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