

Реклама установки водородных генераторов на автомобиль в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные обезличенного медиаплана, сентябрь 2026 · Москва

1 474

показов в месяц — ёмкость спроса

38 ₽

цена клика при полном охвате

472–1 256 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

32 422 ₽

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-ustanovka-vodorodnyh-generatorov-na-avtomobil-mos
Регион разбора	Москва

Как ищут: запросы и ставки

прогноз Яндекса

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
водородный генератор для автомобиля	628	57–59
водородный генератор купить	434	76–87
водородная установка для автомобиля	187	37–46
водородный генератор для автомобиля купить	100	40–35
водородный генератор для авто	100	38
водородный генератор купить москва	63	74–111
водородный генератор на автомобиль	63	65
купить водородный генератор в москве	63	74–111
установка водородного генератора	57	91–96
водородный генератор на авто	52	55–60
водородная установка на автомобиль	46	123
водородная установка на авто	44	139–168
водородная установка для автомобиля купить	33	43
водородная система для автомобиля	29	30
генератор водорода для двигателя	22	29–35
установка водородного генератора на авто	21	64–86
водородная установка цена	20	40–45
установить водородный генератор на автомобиль	15	92
водородная установка в москве	15	493
установка водородного генератора в москве	10	958



В цифрах: январь — 693, февраль — 1 150, март — 1 607, апрель — 3 316, май — 1 017, июнь — 2 064, июль — 2 624, август — 590, сентябрь — 1 150, октябрь — 929, ноябрь — 1 209, декабрь — 1 341 показов.

● Сколько это стоит

38 ₽

цена клика при полном охвате

754 ₽

цена обращения
оценка до запуска

64 844 ₽

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₽	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₽
Поиск	100%	38	754

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	4	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
5 000	6	Масштаб за пределом поиска	1	2
9 000	10	Масштаб за пределом поиска	1	2
16 000	17	Масштаб за пределом поиска	1	2
28 000	30	Масштаб за пределом поиска	1	2
33 000	34	Масштаб за пределом поиска	1	3
49 000	51	Масштаб за пределом поиска	1	3
65 000	67	Масштаб за пределом поиска	1	3
85 000	88	Масштаб за пределом поиска	1	3
149 000	153	Масштаб за пределом поиска	3	6
259 000	265	Масштаб за пределом поиска	3	6

Расчёт по цене обращения 754 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 32 422 ₽/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Водородный генератор/установка на авто — купить и установить под ключ горячий

Кто: Автовладелец из Москвы, который уже знает про технологию ННО и ищет «водородный генератор купить», «водородная установка на автомобиль цена», «купить hho генератор».

Что мешает: Высокие траты на топливо, желание поднять мощность и очистить двигатель без перепрошивки; нужны проверенный продавец и прозрачная цена «под ключ».

О чём говорить: Продажа и установка водородной системы в Москве: замер расхода до/после, диагностика бесплатно, гарантия 3 года, экономия до 40% и прирост мощности до 25%.

Водородный генератор на дизельный автомобиль горячий

Кто: Владелец легкового или лёгкого коммерческого дизельного авто (пикап, кроссовер, фургон) ищет «водородный генератор на дизель», «экономия солярки водородом», «ННО для дизельного двигателя».

Что мешает: Дорогая солярка, снижение тяги, закоксовка и нагар; хочется ощутимо уменьшить расход и восстановить чистоту ДВС.

О чём говорить: Отдельная линейка для дизелей (H2/ВГА-120 и выше): очистка от нагара в процессе работы, экономия до 40%, установка в Москве за один визит.

Водородная установка для грузовиков, автобусов и спецтехники горячий

Кто: Владелец фуры/тягача, грузовика, автобуса, трактора или спецтехники, логистическая компания — ищет «водородная установка для грузовика», «ННО для фуры», «генератор для спецтехники».

Что мешает: Постоянные расходы на топливо съедают прибыль; нужна окупаемость и надёжность для больших двигателей и больших пробегов.

О чём говорить: Мощные H3/H4 и ВГА-240 для двигателей 6,5–20 л: экономия на каждом рейсе, примеры на SITRAK, Кировце, New Holland, монтаж в Москве

Водородная установка под конкретную марку/модель автомобиля горячий

Кто: Владелец конкретной популярной модели (Toyota Land Cruiser, Lexus, Ford Transit, Lada, Hyundai и др.) ищет «водородная установка для Toyota», «водородный генератор для Lada Granta».

Что мешает: Сомнение, что система подойдёт именно к его мотору и объёму; ищет подтверждённый опыт установки на свою модель.

О чём говорить: Подбор по марке, модели и объёму двигателя; готовые решения для десятков автомобилей, включая Land Cruiser, Vesta, Transit, Lada; установка в Москве.

Водородная установка на автомобиль с ГБО / газовым двигателем тёплый

Кто: Владелец авто на пропане или метане ищет «водородная установка на газовое авто», «ННО для ГБО», «генератор водорода на метан».

Что мешает: На газу снижается динамика и растёт расход; хочется улучшить сгорание и сэкономить ещё больше.

О чём говорить: Водородные установки совместимы с газовыми двигателями, включая метан; улучшение сгорания газосмеси без вмешательства в ЭБУ и прошивку.

Снижение расхода топлива на автомобиле тёплый

Кто: Автовладелец с большим расходом бензина или солярки, который ищет «как уменьшить расход топлива», «машина много ест», «снизить расход на авто» и ещё не обязательно знает про ННО.

Что мешает: Цены на топливо и высокий расход; перепробовал присадки и обслуживание, хочет реальный способ экономии.

О чём говорить: Водородная система на автомобиль как решение: экономия до 40%, бесплатный замер расхода до/после, установка в Москве

■ Как вести кампании в этой тематике

Стартовая стратегия	Максимум конверсий
Когда переключаться	При выходе на ≥ 10 конв/нед — обучение стабилизируется; далее оплата за конверсии/ДРР по траектории.
Каналы	Только Поиск, сети выключены
Что считаем обращением	Звонок по колтрекингу (оплата/сделка), Оплаченная установка (сделка)
Без чего запускать бессмысленно	Внедрить колтрекинг: заменить контактный номер на динамический, добавить кнопку «Позвонить менеджеру» в шапку и после блока преимуществ, в Метрике считать конверсией целевой звонок длительностью > 30 сек (цель типа «Колтрекинг»). Если колтрекинг недоступен, отслеживать клики по номеру телефона как к

■ Что отсекаем минус-словами

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

Продвижение установки водородных генераторов на автомобиль: спрос и сезон

В Москве по профильным запросам — 4660 показов в месяц, кликов — 233. С учётом смежных формулировок поисковая ёмкость доходит до 8621 показа. Основные запросы: «экономия топлива» (709 показов), «водородный генератор автомобиль» (662), «водородный генератор для автомобиля» (613), «водородный генератор купить» (438). Это узкий, но горячий спрос: люди уже ищут либо устройство, либо установку. Сезон гуляет заметно. Пики — декабрь (1,8 раза выше среднего), июнь (1,46) и апрель (1,33). Провал — август: 0,6 от среднего, то есть спрос на 40% ниже обычного. Если бюджет ограничен, в августе его можно не поднимать; если нужен старт продаж, октябрь–декабрь дают больше показов.

Кто ищет установку водородных генераторов на автомобиль

Все сегменты в нише — горячие. Первая группа — автовладельцы, которые уже решили установить водородную систему и ищут монтаж в Москве. Они хотят профессиональную установку без вмешательства в электронику и сразу получить экономию топлива. Вторая группа — те, кто выбирает конкретное устройство: Н1 Компакт для двигателей до 2 л, Н2 Стандарт для 2–6,5 л, Н3 Грузовой для 6,5–12 л, Н4 Магистраль для 12–20 л. Отдельно стоят владельцы грузовиков и коммерческого транспорта — их боль большой расход дизеля, и для них обещание окупаемости от 12 дней работает лучше, чем для легковушек.

Сколько стоит реклама установки водородных генераторов на автомобиль

Средняя цена клика — 37 рублей. Цена обращения (заявки) — около 750 рублей, разброс по фразам от 470 до 1250 рублей. На поиске с учётом конверсии 5% цена обращения составляет около 900 рублей. Чтобы автоматические стратегии Яндексa обучились, нужно примерно 10 конверсий в неделю. Для ниши это означает бюджет около 32 250 рублей в месяц. Ставить меньше бессмысленно: при 3000 рублей в месяц реклама даст около 4 заявок — алгоритм не наберёт статистику и будет работать вслепую. Комфортный бюджет для стабильного потока заявок — от 64 500 рублей в месяц.

Как настроить Яндекс Директ для установки водородных генераторов

В тематике работают только поисковые кампании. Сети и товарная реклама не нужны: спрос узкий, цена обращения в сетях оценивается в 975 рублей против 750–900 на поиске, а продаётся услуга, а не товар. Оптимальная структура — одна кампания, только поиск, два объявления и два сегмента аудитории. Такой подход концентрирует бюджет и позволяет алгоритму быстрее собрать статистику. Раздельные кампании под каждую модель (Н1, Н2, Н3, Н4) имеет смысл делать только при бюджете от 64 500 рублей в месяц. Автоподбор фраз лучше не включать: он добавит общие запросы про экономию топлива, а это не всегда готовые к покупке люди.

Как продавать установку водородных генераторов на автомобиль через Яндекс Директ: запросы и объявления

Собираем фразы с явным коммерческим намерением: «водородный генератор купить» (438 показов), «водородный генератор для автомобиля» (613), «генератор водорода купить», «установка водородного генератора Москва» (10 показов, но очень высокая цена клика — до 958 рублей), «h3 цена москва» (42 показа, цена клика 442–622 рубля). Это прямые сигналы готовности. Минусуем информационные запросы: «оптимальная скорость для экономии топлива», «режим экономии топлива», «скорость для экономии топлива» — человек ищет советы по вождению, а не установку. Такие показы сжигают бюджет. Также убираем слова «своими руками», «схема», «инструкция» — их часто добавляют те, кто планирует делать сам.

Что писать в объявлениях для установки водородных генераторов

Главные аргументы для объявлений: «установка за 1–2 часа», «без вмешательства в ЭБУ» (электронный блок управления двигателем), «замер расхода до/после», «гарантия 3 года», «17 центров в Москве». Для моделей укажите производительность: Н1 Компакт — 90 л водорода в час, Н2 Стандарт — 120 л, Н3 Грузовой — 240 л.

грузовых машин добавьте «окупаемость от 12 дней». Не пишите общих слов вроде «качественная установка»; вместо них — время, гарантия, число центров.

Что измерять в рекламе установки водородных генераторов на автомобиль

Без счётчика целей и передачи конверсий в Яндекс Директ запускать не стоит. Автостратегия обучается на конверсиях: заявка, звонок, сообщение. Нужно минимум 10 таких конверсий в неделю, иначе алгоритм не поймёт, кого показывать. Смотрите цену обращения по каждой фразе и по кампании в целом. Если она уходит выше 1250 рублей, ищите узкие связи: отдельно НЗ для дизельных грузовиков, отдельно Н1 для малолитражек. Также фиксируйте, сколько заявок доезжает до установки: конверсия 5% — это ориентир, а не гарантия. Без замера расхода до и после вы не докажете клиенту эффект и не поймёте, окупилась ли реклама.

Типичные ошибки: установка водородных генераторов на автомобиль

- Запускать рекламу на всех подряд запросах про экономию топлива, не отсекая информационные запросы про скорость и режим вождения.
- Начинать с бюджета 3000 рублей в месяц и ждать заявок: при таком бюджете их около 4 в месяц, алгоритм не обучится.
- Подключать сети и товарные кампании при бюджете меньше 64 500 рублей — цена заявки вырастет.
- Не ставить счётчик целей и не передавать конверсии в Яндекс Директ — автостратегия останется слепой.
- Писать в объявлениях общие слова вместо конкретных цифр: 90/120/240 л водорода в час.

Чек-лист перед запуском

1. Собрать семантику: водородный генератор купить, установка водородного генератора Москва, h3 цена Москва.
2. Добавить минус-слова: скорость, режим, своими руками, схема, инструкция.
3. Создать одну поисковую кампанию, два объявления, два сегмента.
4. Установить счётчик целей на заявку, звонок, сообщение.
5. Задать бюджет от 32 250 ₽/мес для обучения автостратегии.

Как продавать установку водородных генераторов на автомобиль через Яндекс Директ?

Соберите коммерческие запросы, запустите одну поисковую кампанию и не экономьте на обучении: бюджет до 32 250 ₽ в месяц даст алгоритму данные, после чего заявки начнут дешеветь. Без вы будете получать разрозненные клики без заявок.

Сколько стоит реклама установки водородных генераторов на автомобиль?

Клик в среднем 37 рублей, заявка — 750 рублей (диапазон 470–1250). Рабочий бюджет на обучение — 32 250 ₽/мес, для стабильного потока — от 64 500 ₽/мес.

Продвижение установки водородных генераторов на автомобиль — с чего начать?

С семантики и ограничения гео (Москва). Затем одна поисковая кампания по горячим фразам, минус-слова для информационных запросов, счётчик целей.

Как продвинуть установку водородных генераторов на автомобиль в интернете?

В интернете это работает через поиск Яндекса. Сети и товарные кампании дороже (около 975 ₽ за заявку), а спрос в нише и так невелик.

Как рекламировать установку водородных генераторов на автомобиль, если бюджет маленький?

На маленьком бюджете (до 32 250 ₽) не запускайте автостратегии. Либо увеличивайте бюджет, либо ограничьтесь ручными ставками по сверхгорячим запросам «водородный генератор купить», «установка водородного генератора Москва».

Какая цена заявки считается нормальной?

Ориентир — 750 рублей, допустимый диапазон 470–1250. Если заявка дороже, сузьте запросы или добавьте минус-слова.

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 медиалана, собранного платформой KDirect по сайту в тематике «установка водородных генераторов на автомобиль», 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.