

Реклама вентиляции в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, октябрь 2026 · Москва и область

79 401

показов в месяц — спрос по семантике плана

161 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 64 ₽

1 415–2 396 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

80 668 ₽

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

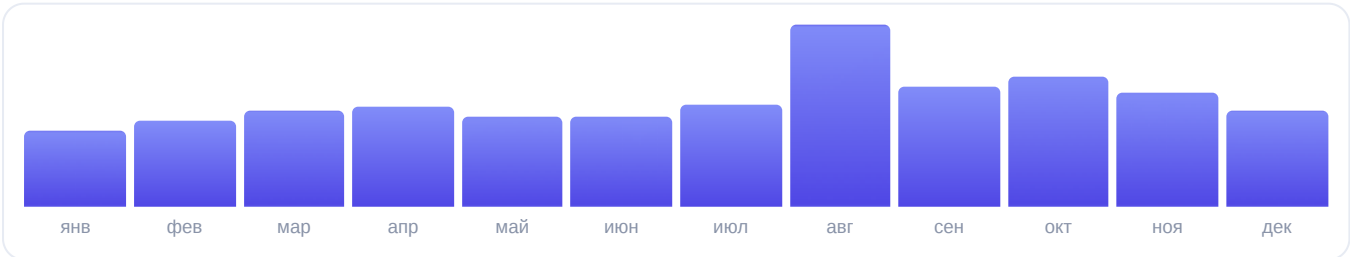
Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	kdirect.ru/reklama/reklama-ventilyaciya-moskva
Регион разбора	Москва и область

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
вентиляция в частном	8 083	325–449
вентиляция в частном доме	7 904	331–458
вентиляция воздуха	7 436	160–190
вентиляция и кондиционирование	6 832	467–675
вентиляция купить	6 281	155–182
вентиляционная система	3 355	353–509
системы вентиляции и кондиционирования	2 812	482–821
система вентиляции воздуха	1 752	235–282
приточно-вытяжная система	1 736	336–452
приточная система вентиляции	1 591	293–402
вытяжная система вентиляции	1 527	372–529
система вентиляции газов	1 411	161–216
вентиляция цена	1 403	295–370
проект вентиляции	1 273	477–659
система вентиляции картерных	1 223	194–248
система вентиляции картерных газов	1 195	193–249
какими системами вентиляции	1 189	117–135
сделать вентиляцию в частном доме	1 082	197–266
система противодымной вентиляции	1 021	791–1 645
проектирование вентиляции	1 002	837–1 694

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 56 516, февраль — 63 680, март — 71 640, апрель — 74 028, май — 67 660, июнь — 66 864, июль — 75 620, август — 134 524, сентябрь — 88 356, октябрь — 97 112, ноябрь — 85 172, декабрь — 71 640 показов.

● Сколько это стоит

161 ₹

цена клика при полном охвате

1 876 ₹

цена обращения
оценка до запуска

161 336 ₹

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₹	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₹
Поиск	100%	64	1 876

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
6 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
11 000	6	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
22 000	12	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
44 000	24	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
81 000	43	Кампания наберёт данные	1	4
86 000	46	Кампания наберёт данные	1	4
162 000	86	Рабочая кампания	1	4
169 000	90	Рабочая кампания	1	4
330 000	176	Рабочая кампания	3	16
645 000	344	Рабочая кампания	3	16

Расчёт по цене обращения 1 876 ₹ (измерено частично, по счётчику Метрики). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 80 668 ₹/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Монтаж вентиляции под ключ горячий

Кто: Владелец объекта в Москве и области (квартира, дом, офис, коммерческое помещение), который уже понял, что нужна вентиляция, и ищет исполнителя на монтаж/установку системы целиком — без уточнения типа

Что мешает: Нужен один ответственный подрядчик: чтобы спроектировал, подобрал оборудование и смонтировал до конца, а не бросил на середине и не перекладывал стыки на заказчика

О чём говорить: Одна команда отвечает за результат от замеров до пуска наладки: проектируем под ваш объект, монтируем под полным контролем, остаёмся на связи после сдачи. Свежий воздух, тишина и комфорт в каждом помещении

Вентиляция в квартире под ключ горячий

Кто: Владелец квартиры после ремонта или на этапе ремонта: закрытые пластиковые окна, духота, конденсат, готов резать потолок под скрытые воздуховоды и ищет исполнителя с проектом и монтажом

Что мешает: Нечем дышать даже зимой, спёртый воздух к утру, конденсат и плесень по углам, запахи от соседей из шахты, шум вытяжки — и не хочется самому разбираться в воздуховодах и нормах

О чём говорить: Скрытый монтаж в потолок и за отделку: система, которую не видно и не слышно, а свежий воздух есть в каждой комнате. Замеры по квартире, подбор тихого оборудования, гарантия на монтаж

Цена вентиляции под ключ горячий

Кто: Владелец квартиры, дома или коммерческого помещения, который сначала хочет понять порядок цен на систему вентиляции под ключ и собрать смету на свой объект

Что мешает: Не понимает, сколько это стоит, боится скрытых доплат и переплаты за лишнее оборудование; хочет предсказуемую цену и понятный состав работ

О чём говорить: Считаем по вашему объекту после замеров и подбираем оборудование под бюджет: понятная смета без лишних позиций. Проект, монтаж и пусконаладка — в одной цене

Вентиляция загородного дома под ключ горячий

Кто: Хозяин загородного дома, который строит или достраивает: хочет приточно-вытяжную систему с рекуперацией и автоматикой, чтобы не гонять тепло на улицу и не мёрзнуть

Что мешает: При закрытых окнах душно и сыро, а проветривание зимой выстужает дом; систему нужно заложить до чистовой отделки, а сам он не знает, что ставить и как это совместить с ремонтом

О чём говорить: Проектируем систему под планировку и задачи помещений: приток и вытяжка, рекуперация возвращает тепло, автоматика держит воздух сама. Монтаж берём под полный контроль

Вентиляция ресторана и кафе под ключ горячий

Кто: Владелец ресторана или кафе перед открытием либо после жалоб и проверок: нужна вентиляция кухни и зала, сроки жёсткие, важны нормы и документы

Что мешает: Жар и жир на кухне, вытяжка не справляется, в зале спёртый воздух, жалобы гостей и сотрудников, требования проверяющих — а открытие привязано к дате

О чём говорить: Вентиляция кухни и зала под ключ: проект под помещение, подбор оборудования, монтаж и пусконаладка в срок до открытия. Работаящая система и документы после сдачи

Проектирование вентиляции под объект горячий

Кто: Владелец объекта или его подрядчик на этапе стройки/ремонта, которому нужен проект системы вентиляции и подбор оборудования до начала монтажа

Что мешает: Нужно решение под конкретную планировку, задачи помещений и бюджет: что ставить, как развести воздуховоды, что заложить в ремонт — сам разбираться в этом не хочет

О чём говорить: Проектируем систему под ваш объект: учитываем планировку, задачи помещений и бюджет, подбираем оборудование и сразу показываем, как это будет смонтировано. Понятный путь от идеи до результата

■ 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	Оплата заказа (e-commerce) — главная цель-деньги, Заявка на расчёт проекта вентиляции под ключ
Без чего запускать бессмысленно	Подменный (трекинг) номер на базе и с динамическим колтрекингом на страницах «Вентиляция под ключ» и карточках товаров; звонок длительностью >60 сек считать конверсией-сделкой. Прямо над телефоном — СТА «Позвонить менеджеру за консультацией по вашему объекту», добавить его на первый экран страниц услуг, в шапку мобильной версии и в карточку товара; клики по номеру, мягко, помечать микроцелью, а засчитанные звонки передавать в Метрику как «Целевой звонок» с привязкой к источнику — бизнес телефонный, и звонок здесь основной измеряемый результат, если оплату в онлайн отслежить не удаётся.

■ Что отсекаем минус-словами

что такое

своими руками

инструкц

скачать

авито

чем отличается

характеристик

бесплатно

торрент

реферат

курсовая

диплом

вакансия

вакансии

резюме

бу

б у

Продвижение вентиляции: спрос, формулировки и сезон

В Москве и области по вентиляции 79 401 показ и 6 408 кликов в месяц. Октябрь 2026 — 97 112 показов, коэффициент сезонности 1,22: спрос выше среднего по году. Пик — август, 134 524 показа и коэффициент 1,69. Минимум — январь, 56 516 показов и 0,71. С декабря (71 640 показов) спрос падает и возвращается к ровному уровню в марте–апреле (71 640 и 74 028 показов). Основной набор заявок на вентиляцию приходится на август–ноябрь, к январю бюджет разумно сокращать. Формулировки делятся на три группы. - Объект: «вентиляция в частном» — 8 083 показа, «вентиляция в частном доме» — 7 904, «вентиляция и кондиционирование» — 6 832. Так ищут владельцы домов, квартир и коммерческих помещений, которые сравнивают исполнителей, а не выбирают оборудование. - Покупка: «вентиляция купить» — 6 281 показ, «вентиляция цена» — 1 403. - Инженерия: «вентиляционная система» — 3 355, «системы вентиляции и кондиционирования» — 2 812, «система вентиляции воздуха» — 1 752, «приточно-вытяжная система» — 1 736, «приточная система вентиляции» — 1 591, «проект вентиляции» — 1 273. Рядом лежит спрос, к монтажу в доме отношения не имеющий: «система вентиляции картерных» — 1 223 показа, «система вентиляции газов» — 1 411. Это автомобили и промышленные системы, и платить за такие клики незачем.

Сколько стоит реклама вентиляции в Яндекс Директе

Цена клика при полном охвате в вентиляции — 161 ₽. Цена обращения за заявку на расчёт проекта — 1 876 ₽, прогнозная вилка 1 415–2 396 ₽. Это оценка до запуска по одному медиаплану в тематике, основание — якорь Метрики: фактические цифры появятся после первых недель работы. Целевая доля рекламных расходов в выручке — 14%. Не путайте с ценой клика ставку входа в аукцион по отдельной фразе: столько запрашивают за вход, а списывается меньше. - «вентиляция купить» — ставка входа 155–182 ₽;

- «проект вентиляции» — 477–659 ₽;
- «вентиляция и кондиционирование» — 467–675 ₽;
- «системы вентиляции и кондиционирования» — 482–821 ₽. Дорогой вход сам по себе не приговор: за «системами вентиляции и кондиционирования» стоит проект под ключ с подбором оборудования, а за «вентиляцией купить» часто прячется поиск отдельной позиции. Бюджет обучения автостратегии определяется порогом в 10 конверсий в неделю: это 18 760 ₽ в неделю и 80 668 ₽ в месяц, такой бюджет даёт 43 заявки в месяц. Ниже порога автоматика работает неточно: 44 000 ₽ в месяц — это 24 заявки, 5,5 в неделю; 22 000 ₽ в месяц — 12 заявок. Комфортный уровень для уверенной работы — 161 336 ₽ в месяц, это 86 заявок.

Как настроить Яндекс Директ для вентиляции

Сейчас в плане один канал — Поиск: тематические площадки спрос по вентиляции не добирают. Сети подключают как следующую ступень, когда поисковый спрос выбран: ёмкость спроса в тематике — 1 031 688 ₽ в месяц, и до границы расширяться охватом есть куда. Стартовая стратегия — «Максимум кликов»: на раннем этапе кампания копит статистику на клики. Переход на «Максимум конверсий» делают, когда кампания набирает 10 конверсий в неделю и держит их две недели подряд. Автоподбор в поисковой кампании полностью отключить нельзя: Яндекс требует хотя бы одну активную категорию. Рабочий приём другой — ограничить категории автоподбора целевыми и закрыть нерелевантный спрос минус-словами. Структура растёт вместе с бюджетом. При 22 000 ₽ в месяц это одна кампания, два сегмента и два объявления, обучение на клики. При 81 000 ₽ в месяц кампания по-прежнему одна, но сегментов и объявлений уже четыре. С 330 000 ₽ в месяц — восемь сегментов, шестнадцать объявлений, обучение на заявки и отдельные кампании на возврат посетителей и товарную. Списки возврата собирают по трём признакам: были на сайте и не оставили заявку, смотрели услугу и не дошли до формы, похожи на тех, кто

Как рекламировать вентиляцию: что писать в объявлениях

Ядро собирается из трёх групп. Горячие запросы про объект: «вентиляция в частном доме» — 7 904 показа, «вентиляция в частном» — 8 083. Запросы про покупку: «вентиляция купить» — 6 281 показ, «вентиляция цена» — 1 403. Инженерные запросы: «вентиляционная система» — 3 355, «системы вентиляции и кондиционирования» — 2 812, «система вентиляции воздуха» — 1 752, «приточно-вытяжная система» — 1 736, «приточная система вентиляции» — 1 591, «вытяжная система вентиляции» — 1 527, «проект вентиляции» — 1 273. Отсекаем то, что выглядит похоже, но означает другое: «система вентиляции картерных» — 1 223 показа и «система вентиляции газов» — 1 411. Оба запроса — про автомобили и промышленность, а не про монтаж в доме. Минус-слова для вентиляции: «что такое», «своими руками», «вакансии», «инструкции», «скачать», «авито», «чем отличается», «характеристики», «бесплатно», «реферат», «курсовая», «диплом», «резюме», «б/у». Туда же идут обороты «как продавать» и «контекстная реклама»: так ищут те, кто сам учится рекламировать, а не заказывать вентиляцию. Один список минус-слов закрывает сразу обе группы мусора — и учебный спрос, и запросы про оборудование без монтажа.

Что писать в объявлениях про вентиляцию

Объявление должно отвечать на то, с чем человек пришёл. Владельцу квартиры с закрытыми окнами — про скрытый монтаж в потолок и за отделку, чтобы систему не было видно и слышно. Хозяину загородного дома — про приток и вытяжку с возвратом тепла и монтаж до чистовой отделки. Владельцу ресторана — про вентиляцию кухни и зала в срок до открытия. Тому, у кого система стоит и не тянет, — про обследование каналов и пусконаладку, в том числе после другого подрядчика. Слова берите у клиента, а не из каталога: «духота», «конденсат и плесень по углам», «запахи от соседей из шахты», «жар и жир на кухне», «вытяжка не справляется». Инженерные термины вроде «приточно-вытяжная с рекуперацией и автоматикой» уместны только для того, кто уже выбрал тип системы и сравнивает оборудование, — таких запросов меньше, и объявление под них пишется отдельно. Под холодные запросы («нужна ли вентиляция», «духота в квартире») первый шаг — замеры и разбор объекта, а не продажа монтажа: на стадии человек ещё решает, нужна ли ему система вообще. И обязательно указывайте, что работаете по Москве и области.

Измерение: без чего запуск рекламы вентиляции бессмыслен

Главные цели — оплата заказа и заявка на расчёт проекта вентиляции под ключ. Промежуточные: клик по кнопке «Получить расчёт проекта», открытие чата с сообщением по проекту, вовлечение — 50% прокрутки страницы и 60 секунд на ней. Минимум, без которого запускаться нет смысла: подменный номер и динамический коллтрекинг на страницах «Вентиляция под ключ» и в карточках товаров; звонок длительностью больше 60 секунд считать конверсией-сделкой. Кнопку «Позвонить менеджеру за консультацией по вашему объекту» поставьте на первый экран страниц услуг, в шапку мобильной версии и в карточку товара, а клики по номеру помечайте отдельной целью. Вентиляцию продают по телефону. Если звонки не считаются, автостратегия обучается на случайных формах, а цена обращения в 1 876 ₽ превращается в неизвестную величину — и непонятно, растёт отдача от бюджета или падает.

Типичные ошибки: вентиляция

- Называть ценой клика ставку входа в аукцион по фразе «системы вентиляции и кондиционирования» — 482–821 ₽: цена клика при полном охвате в вентиляции одна, 161 ₽, а ставка входа списывается не целиком.
- Раскладывать 22 000 ₽ в месяц на несколько кампаний: при таком бюджете выходит 12 заявок в месяц, и автостратегия не набирает 10 конверсий в неделю, на которых обучается.
- Оставлять в ядре «систему вентиляции картерных» и «систему вентиляции газов» — оба запроса про автомобили и промышленность, а не про монтаж в доме.

- Запускать кампанию без коллтрекинга: звонок в вентиляции — основной измеряемый результат, и без него не видно, что происходит с заявкой за 1 876 ₽.
- Планировать основной бюджет на январь: коэффициент спроса в январе — 0,71, тогда как в августе — 1,69, а в октябре — 1,22.

Чек-лист перед запуском

1. Поставить подменный номер с динамическим коллтрекингом и считать конверсией-сделкой звонок длиннее 60 секунд.
2. Собрать ядро из горячих запросов: «вентиляция в частном доме» (7 904 показа), «вентиляция купить» (6 281), «проект вентиляции» (1 273).
3. Закрыть минус-словами «своими руками», «вакансии», «инструкции», «скачать», «авито», «б/у» и запросы про картерные газы.
4. Ограничить категории автоподбора целевыми запросами — полностью отключить его в поисковой кампании нельзя.
5. Запуститься на «Максимум кликов» и перевести кампанию на «Максимум конверсий» после 10 конверсий в неделю, удержанных две недели подряд.

Продвижение вентиляции: с чего начать?

С поиска и учёта звонков. В Москве и области по вентиляции 79 401 показ и 6 408 кликов в месяц — спрос уже есть, создавать его не нужно. Поставьте подменный номер с коллтрекингом, а бюджет планируйте от 80 668 ₽ в месяц: это 43 заявки в месяц и 10 конверсий в неделю, при которых автостратегия обучается. Бюджет в 22 000 ₽ в месяц даёт 12 заявок и обучения не обеспечивает.

Как продавать вентиляцию через Яндекс Директ?

Заявкой, а не кликом: цена обращения за расчёт проекта — 1 876 ₽, вилка 1 415–2 396 ₽, доля рекламных расходов в выручке — 14%. Продажа идёт по телефону, поэтому нужны подменный номер, динамический коллтрекинг и звонок длиннее 60 секунд как конверсия-сделка. Объявления адресуйте тем, кто уже понял, что вентиляция нужна: «вентиляция в частном доме» — 7 904 показа в месяц.

Как продвинуть вентиляцию в интернете?

Через поиск: 6 408 кликов в месяц, сети на старте отключены. Когда поисковый спрос выбран, растут охватом — ёмкость спроса в тематике 1 031 688 ₽ в месяц. До границы работает возврат посетителей: те, кто был на сайте и не оставил заявку, смотрел услугу и не дошёл до формы, и похожие на оставивших заявку.

Как рекламировать вентиляцию?

Показами по горячим запросам: «вентиляция в частном доме» — ставка входа 331–458 ₽, «вентиляция купить» — 155–182 ₽, «проект вентиляции» — 477–659 ₽. Цена клика при полном охвате — 161 ₽, поэтому ставка входа служит только ориентиром. Под запросы про частный дом пишут про проект, возврат тепла и монтаж до отделки, под «вентиляция купить» — про подбор оборудования по смете.

Сколько стоит реклама вентиляции?

Клик — 161 ₽ при полном охвате, заявка на расчёт проекта — 1 876 ₽ (вилка 1 415–2 396 ₽). Обучение автостратегии стоит 18 760 ₽ в неделю или 80 668 ₽ в месяц и приносит 43 заявки в месяц; комфортный бюджет для уверенной работы — 161 336 ₽ в месяц. Доля рекламных расходов — 14% выручки.

Контекстная реклама вентиляции: как работает?

Оплата за клик в аукционе: за вход по фразе «системы вентиляции и кондиционирования» просят 482–821 ₽, за «вентиляцию купить» — 155–182 ₽, а списывается меньше — цена клика при полном охвате 161 ₽. Дальше кампания учится: старт на «Максимум кликов», переход на «Максимум конверсий» после 10 конверсий в неделю. Осенью спрос выше: в октябре коэффициент 1,22, в январе — 0,71.

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 «вентиляция», 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.