

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

Данные одного медиаплана, сентябрь 2026 · Москва и область

3 580

показов в месяц — спрос по семантике плана

318 ₽

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 166 ₽

4 154–11 076 ₽

цена обращения (оценка до запуска)

285 778 ₽

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

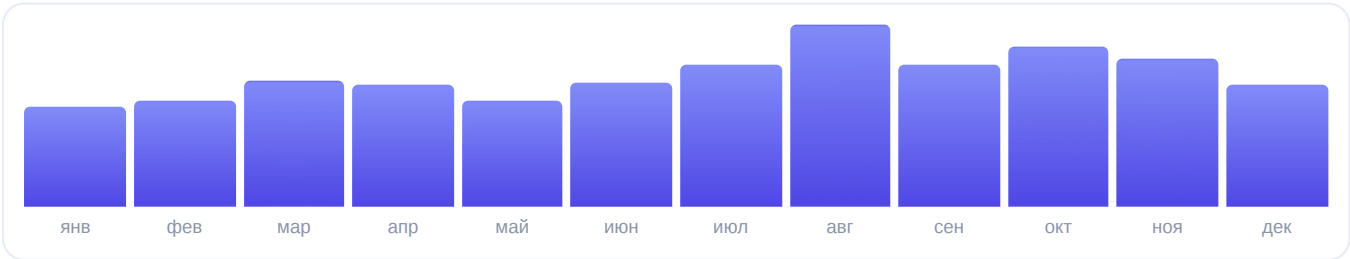
Сайт агентства	kupislova.ru
Телефон	+7 (495) 988-09-08
Статья на сайте	kdirect.ru/reklama/reklama-ventilyaciya-pod-klyuch-moskva
Регион разбора	Москва и область

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
вентиляция дома в квартире	432	203–215
вытяжная вентиляция в квартире	432	385–632
вентиляция в доме под ключ	423	2 738–2 949
сделать вентиляцию в квартире	354	144–261
монтаж вентиляции в частном доме	349	448–511
вытяжка вентиляция в квартире	339	158–226
приточно-вытяжная вентиляция в квартире	332	361–572
вентиляция на кухне в квартире	307	115–151
проверка вентиляции в квартире	295	100–107
проверить вентиляцию в квартире	294	110
система вентиляции в квартире	285	297–414
установка вентиляции в частном доме	281	369–406
принудительная вентиляция в квартире	262	254
вентиляция в квартире в стене	252	249–277
вентиляция доме цена	252	275
обратная вентиляция в квартире	234	85–110
монтаж вентиляции цена	225	361–450
приточно-вытяжная вентиляция в частном доме	215	314–341
вентиляция в доме цена	202	282–284
вентиляция загородного дома	202	261

● Сезонность спроса

×1,0 = средний месяц года



В цифрах: январь — 2 723, февраль — 2 902, март — 3 440, апрель — 3 296, май — 2 902, июнь — 3 368, июль — 3 834, август — 4 945, сентябрь — 3 870, октябрь — 4 335, ноябрь — 4 049, декабрь — 3 296 показов.

● Сколько это стоит

318 ₹

цена клика при полном охвате

6 646 ₹

цена обращения
оценка до запуска

571 556 ₹

бюджет, на котором ниша
раскрывается

ИНСТРУМЕНТ	ДОЛЯ БЮДЖЕТА	ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, ₹	ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, ₹
Поиск	100%	166	6 646

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
5 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
8 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
13 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
22 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
36 000	6	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
58 000	9	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
96 000	15	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
157 000	24	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 6 646 ₹ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 285 778 ₹/мес.

● Кто ищет и на какой стадии решения

Вентиляция под ключ — заказать подрядчика горячий

Кто: Собственник квартиры, дома или коммерческого помещения, который ищет одну компанию на весь цикл: «вентиляция под ключ», «система вентиляции под ключ», «монтаж вентиляции под ключ», «вентиляция

Что мешает: Не хочет разбираться в воздухообменах, нормах и подборе оборудования; боится, что проект, поставка и монтаж разъедутся между разными исполнителями и за результат никто не ответит

О чём говорить: Одна команда отвечает за результат от замеров до пуска наладки: свежий воздух, тишина и комфорт в каждом помещении

Вентиляция в квартире под ключ (ремонт/отделка) горячий

Кто: Владелец квартиры на этапе ремонта или отделки, хочет спрятать систему в стены/потолок: «вентиляция в квартире под ключ», «приточная вентиляция в квартире», «скрытый монтаж вентиляции»

Что мешает: Духота и «стоячий» воздух, плесень и сырость в ванной, конденсат на окнах, запахи из подъезда; не знает нужный воздухообмен и как вписать систему в планировку и идущий ремонт

О чём говорить: Проектируем систему под вашу планировку и монтируем скрыто — в стены и потолок: свежий воздух без духоты и плесени, тихо и незаметно

Вентиляция в частном доме / коттедже под ключ горячий

Кто: Хозяин строящегося или отделываемого загородного дома: «вентиляция в частном доме под ключ», «приточно-вытяжная вентиляция с рекуперацией», «вентиляция коттеджа», «как сделать вентиляцию в доме

Что мешает: Зимой спёртый воздух при закрытых окнах, летом жара; боится теплопотерь и шума, не понимает, что ставить — рекуператор, приточно-вытяжную установку, автоматику

О чём говорить: Приточно-вытяжная система с рекуперацией под ваш дом: свежий воздух без теплопотерь, тихо и незаметно — от проекта и подбора оборудования до пуска наладки

Вентиляция ресторана / кафе / кухни под ключ горячий

Кто: Владелец или управляющий ресторана, кафе, кухни на открытии, ремонте или перепрофилировании: «вентиляция ресторана под ключ», «вентиляция кухни», «кто делает вентиляцию в ресторане»

Что мешает: Пар, жар и запахи на кухне, требования СанПиН и проверки; нужно успеть к открытию и не переделывать систему потом

О чём говорить: Проект и монтаж вентиляции ресторана по нормам: отвод пара и запахов, комфорт гостей и персонала, сдача объекта к открытию одной командой

Вентиляция офиса / open space под ключ горячий

Кто: Собственник или управляющий офисом, арендатор open space: «вентиляция офиса под ключ», «вентиляция open space», «приточно-вытяжная система с автоматикой в офис»

Что мешает: К обеду нечем дышать, спёртый воздух и жалобы сотрудников; нужен скрытый монтаж и работа без остановки офиса

О чём говорить: Приточно-вытяжная система с автоматикой под ваш офис: свежий воздух в open space, скрытый монтаж без остановки работы

Цена / смета вентиляции под ключ горячий

Кто: Собственник объекта в фазе расчёта бюджета: «вентиляция под ключ цена», «сколько стоит вентиляция под ключ», «вентиляция под ключ в квартире цена»

Что мешает: Нужен порядок цифр и прозрачная смета; боится скрытых доплат и «доработок» по ходу работ

О чём говорить: Считаем проект, оборудование и монтаж одной сметой под ваш объект — понятный путь от идеи до результата без сюрпризов

● 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	Лид: заявка/звонок/чат (вентиляция под ключ и магазин), Покупка / оформленный заказ (ecommerce)
Без чего запускать бессмысленно	Подключить отслеживаемый номер телефона через коллтрекинг (Calltouch/Roistat) для и, звонок считать конверсией. На сайте усилить СТА «Позвонить менеджеру за консультацией» рядом с формами, в шапке и на страницах «Вентиляция под ключ». Если коллтрекинг недоступен — как минимум настроить цель «Клик по телефону» на ссылки.

● Что отсекаем минус-словами

что такое

своими руками

форум

скачать

торрент

реферат

курсовая

диплом

вакансия

вакансии

резюме

бу

б у

Продвижение вентиляции под ключ: сколько ищут и как гуляет сезон

Спрос в Москве и области — 3 580 показов в месяц, и лишь часть из них доходит до клика. Ищут исполнителя, а не вентилятор: «вентиляция дома в квартире» — 432 показа, «вытяжная вентиляция в квартире» — 432, «вентиляция в доме под ключ» — 423, «сделать вентиляцию в квартире» — 354, «монтаж вентиляции в частном доме» — 349. Дороже всего вход в аукцион там, где объект заказывают целиком: по фразе «вентиляция в доме под ключ» ставка входа — 2 738–2 949 ₽, по «приточно-вытяжная вентиляция в квартире» — 361–572 ₽, по «монтаж вентиляции в частном доме» — 448–511 ₽. Дешевле всего вход у диагностики: «проверка вентиляции в квартире» — 100–107 ₽, «проверить вентиляцию в квартире» — 110 ₽. Это ставка входа, а не цена клика: столько запрашивают за вход в аукцион, а списывается меньше; цена клика при полном охвате — отдельная величина, 318 ₽. Сезонность считается для сентября 2026 — месяца, по которому посчитан спрос: коэффициент 1,08, то есть спрос чуть выше среднегодового, 3 870 показов.

- август — 4 945 показов, максимум года;
- октябрь — 4 335 показов;
- ноябрь — 4 049 показов;
- январь — 2 723 показа, минимум года. Заходить в рекламу вентиляции под ключ разумно к августу и держать бюджет до ноября, а январскую просадку закладывать в план заранее.

Сколько стоит реклама вентиляции под ключ: клик, заявка и бюджет обучения

Цена клика при полном охвате — 318 ₽. Цена обращения — 6 646 ₽, вилка 4 154–11 076 ₽; заявка посчитана по отраслевому ориентиру, поэтому до запуска это оценка, а не измерение по счётчику. Расчёт опирается на конверсию сайта 2,5% из клика в заявку. Автостратегия в Яндекс Директе требует 10 конверсий в неделю, чтобы обучиться: при меньшем потоке заявок алгоритм ищет покупателей неточно. Это 66 460 ₽ в неделю — 285 778 ₽ в месяц рекламного бюджета на обучение. Бюджет, при котором поиск раскрывается на полную, — 571 556 ₽ в месяц; потолок спроса на поиске в Москве и области — 157 410 ₽ в месяц. Что дают меньшие суммы в месяц:

- 3 000 ₽ — 0,1 заявки в неделю, данных для обучения нет;
- 22 000 ₽ — 3 заявки;
- 58 000 ₽ — 9 заявок;
- 96 000 ₽ — 15 заявок;
- 157 000 ₽ — 24 заявки, то есть 5,5 заявки в неделю. Последняя строка важнее остальных: даже при бюджете 157 000 ₽ в месяц поиск не добирает до 10 конверсий в неделю, поэтому первая стратегия для вентиляции под ключ — «Максимум кликов», а на «Максимум конверсий» кампанию переводят, когда заявок становится достаточно.

Как настроить Яндекс Директ для рекламы вентиляции под ключ: структура кампаний

В рекламе вентиляции под ключ работает только Поиск — 100% бюджета. Рекламные сети Яндекса (РСЯ — показы на тематических площадках, а не по поисковым словам) выключены: пока спрос не выбран на поиске, площадки заявку не добирают. Сеть — ступень роста, а не стартовый канал: к охвату по интересам

сайте: сегменты «были на сайте без заявки», «смотрели услуги», «похожие на оставивших заявку».

Стартовая структура выглядит так:

- одна кампания на Поиске по самому горячему спросу — вентиляция под ключ, монтаж, установка;
- два сегмента и два объявления внутри неё;
- весь бюджет в одном месте, чтобы кампания набрала статистику, а не размазалась по группам.

Автоподбор (автотаргетинг — показы по запросам, которых нет в вашем списке) в поисковой кампании отключить нельзя: Яндекс требует хотя бы одну активную категорию. Категории автоподбора ограничивают: оставляют только целевые, близкие к «вентиляция под ключ» и «монтаж вентиляции», а широкие выключают. Стратегия: старт на «Максимуме кликов», цель — «Максимум конверсий». Перевод — когда кампания набирает 10 конверсий в неделю и держит их две недели подряд.

Семантика и минус-слова: какие запросы берём для вентиляции под ключ

Берём фразы с намерением заказать: «вентиляция в доме под ключ» — 423 показа, «сделать вентиляцию в квартире» — 354, «монтаж вентиляции в частном доме» — 349, «приточно-вытяжная вентиляция в квартире» — 332, «система вентиляции в квартире» — 285, «установка вентиляции в частном доме» — 281, «вентиляция в квартире в стене» — 252, «вентиляция доме цена» — 252. Фраза про цену — не повод отсекал: человек уже считает бюджет объекта. Отдельно стоят диагностические запросы: «проверка вентиляции в квартире» — 295 показов, «проверить вентиляцию в квартире» — 294. Ставка входа здесь 100–110 ₽, в разы ниже, чем на подряде, но человек пока не готов заказывать систему. Смешивать их в одной кампании с «под ключ» не стоит: дешёвые клики вытянут бюджет, а заявки придут про обследование. Либо отдельная кампания с текстом про диагностику и решение проблемы, либо минус. Минус-слова отсекают тех, кто не станет заказчиком:

- «своими руками» — приходят за инструкцией;
- «что такое», «форум» — изучают тему;
- «скачать», «реферат», «курсовая», «диплом» — учёба;
- «вакансия», «резюме» — соискатели;
- «бу» — ищут б/у оборудование. Каждое такое слово стоит денег: клик по нему оплачивается, а заявки за ним нет.

Что писать в объявлениях про вентиляцию под ключ

Объявление отвечает на боль, с которой человек пришёл, а более в тематике несколько:

- «не хочу разбираться в нормах и подборе оборудования» — одна команда отвечает за результат от замеров до пуска наладки;
- «боюсь, что проект, поставка и монтаж разъедутся между исполнителями» — проект, оборудование и монтаж одной сметой;
- ремонт в квартире — систему прячут в стены и потолок: свежий воздух без духоты, плесени и конденсата на окнах;
- частный дом — приточно-вытяжная система с рекуперацией: свежий воздух без теплопотерь, тихо и незаметно;
- ресторан и кухня — отвод пара и запахов по нормам, сдача объекта к открытию;
- офис и open space — приточно-вытяжная система с автоматикой, скрытый монтаж без остановки работы;
- расчёт бюджета («вентиляция доме цена» — 252 показа) — смета на проект, оборудование и монтаж одной строкой, без доплат по ходу работ. Заголовок делают под фразу, по которой показывается

«монтаж вентиляции в частном доме» — «Монтаж вентиляции в доме», под «вентиляция на кухне в квартире» — «Вентиляция на кухне». Релевантность заголовка важнее, чем попытка перечислить все услуги в одной строке.

Что и как измерять в рекламе вентиляции под ключ

Главная цель — лид: заявка, звонок или чат с расчётом вентиляции под ключ. Если вместе с монтажом продаются комплекты оборудования, второй макроцелью становится оформленный заказ. Промежуточные шаги, которые тоже стоит считать:

- открытие чата;
- подписка на новости;
- клик по кнопке «Получить расчёт проекта». Минимум перед первым рублём — коллтрекинг: отслеживаемый номер телефона, по которому звонок засчитывается конверсией. Если коллтрекинга нет, ставят хотя бы цель «Клик по телефону» на ссылки, иначе звонки не попадут в статистику вообще. Цена обращения 6 646 ₽ пока остаётся ориентиром, а не измерением: своя цифра появится, когда пойдут заявки и счётчик наберёт статистику. Пока планировать приходится от 6 646 ₽ и вилки 4 154–11 076 ₽, а не от собственных данных.

Типичные ошибки: вентиляция под ключ

- Считать ставку входа ценой клика: 2 738–2 949 ₽ по фразе «вентиляция в доме под ключ» — это запрошенная ставка за вход в аукцион, а цена клика при полном охвате — 318 ₽.
- Запускать кампанию на 3 000 ₽ в месяц: при таком бюджете выходит 0,1 заявки в неделю, алгоритму не на чем учиться.
- Смешивать в одной кампании заказы под ключ и «проверку вентиляции» со ставкой входа 100–110 ₽: дешёвые клики съедают бюджет, а заявки приходят не про монтаж.
- Ждать, что кампания сразу пойдёт на «Максимуме конверсий»: порог обучения — 10 конверсий в неделю, а даже бюджет 157 000 ₽ в месяц даёт 5,5 заявки в неделю.
- Запускать без коллтрекинга: тогда звонки не считаются, и цена обращения остаётся оценкой 6 646 ₽ вместо своей цифры.

Чек-лист перед запуском

1. Соберите запросы с «под ключ», «монтаж», «установка», «проектирование»: в топе спроса 15 фраз с показами от 252 до 432 в месяц.
2. Добавьте минус-слова: своими руками, форум, что такое, скачать, реферат, курсовая, диплом, вакансия, резюме, бу.
3. Настройте коллтрекинг и цель «Клик по телефону» — без них звонки не попадут в статистику.
4. Запустите одну кампанию на Поиске, сети не включайте, стартовая стратегия — «Максимум кликов», а категории автоподбора ограничьте целевыми запросами.
5. Заложите бюджет обучения 66 460 ₽ в неделю (285 778 ₽ в месяц) — ниже порога автостратегия не обучится.

Продвижение вентиляции под ключ: с чего начать?

С поиска — в тематике он единственный рабочий канал. Начните с одной кампании на горячих запросах («вентиляция под ключ», «монтаж вентиляции», «установка вентиляции») и с коллтрекинга. Первый осмысленный бюджет — 22 000 ₽ в месяц, он даёт около 3 заявок; выход на обучение автостратегии стоит 66 460 ₽ в неделю.

Как продвинуть вентиляцию под ключ в интернете?

Через поиск: в Москве и области это 3 580 показов в месяц, и лишь часть из них становится кликами. Когда поиск выбран, а его потолок — 157 410 ₽ в месяц, добавляют охват: сети по интересам и возврат тех, кто уже был на сайте (три сегмента — были без заявки, смотрели услугу, похожие на заказчиков).

Сколько стоит реклама вентиляции под ключ?

Цена клика при полном охвате — 318 ₽, цена обращения — 6 646 ₽, вилка 4 154–11 076 ₽. Обучение автостратегии требует 10 конверсий в неделю: это 66 460 ₽ в неделю и 285 778 ₽ в месяц.

Сколько заявок в месяц даёт реклама вентиляции под ключ?

При 22 000 ₽ в месяц — около 3 заявок, при 58 000 ₽ — 9, при 96 000 ₽ — 15, при 157 000 ₽ — 24 заявки. Выше поиск в Москве и области не отдаёт: потолок спроса — 157 410 ₽ в месяц.

Когда лучше запускать рекламу вентиляции под ключ по сезону?

В сентябре 2026 спрос чуть выше среднего: коэффициент 1,08 и 3 870 показов. Максимум года — август, 4 945 показов, минимум — январь, 2 723 показа, поэтому заходить лучше к августу и держать бюджет до ноября.

Нужны ли рекламные сети Яндекса для вентиляции под ключ?

На старте нет: в рекламе вентиляции под ключ работает только Поиск — 100% бюджета. Сети подключают как ступень роста, когда поиск исчерпан, а это 157 410 ₽ 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 «вентиляция под ключ», 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.