KDirect

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Реклама юридического сопровождения бизнеса на аутсорсе в Яндекс Директе: сколько стоит заявка и как запустить

Данные одного медиаплана, июнь 2026 · вся Россия

54 669
показов в месяц — спрос по семантике плана

77 ₽
цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 56 ₽

5 553 ₽
цена обращения (оценка до запуска)

238 779 ₽
бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась

Кто собрал этот разбор

23 ноября 2026

Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

Сайт агентства	**kupislova.ru**
Телефон	**+7 (495) 988-09-08**
Статья на сайте	**kdirect.ru/reklama/reklama-yuridicheskoe-soprovozhdenie-biznesa-na-autsors**
Регион разбора	**вся Россия**

Как ищут: запросы и ставки

прогноз Яндекса

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

ЗАПРОС	ПОКАЗОВ/МЕС	СТАВКА ВХОДА, ₽
арбитражный спор	19 013	132–157
смена учредителя	10 509	97–112
анализ договоров	7 700	93–130
защита в арбитражном суде	3 322	99–122
представитель в арбитражном суде	2 512	146–174
юридическая поддержка бизнеса	858	285–357
цена составления договора	803	122
представительство в арбитражном суде	739	279–511
ведение арбитражных дел	655	193–213
услуги по составлению договоров	626	157–163
юридическое сопровождение бизнеса	600	903–1 409
юридические услуги для организаций	577	151
как проверить контрагента по ИНН	554	78–148
проверка договора юристом	414	215–231
проверка договора поставки	400	126–271
юридический анализ договора	390	229–346
юрист по арбитражным делам	369	964–1 168
анализ договора поставки	347	112
стоимость проверки договора	346	101–103

Сколько это стоит

77 ₽
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%	56	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
5 000	1	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
9 000	2	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
15 000	3	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
25 000	4	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
43 000	8	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
73 000	13	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
124 000	22	Бюджет ниже рабочего порога	1	2
210 518	38	Бюджет ниже рабочего порога	1	2

Расчёт по цене обращения 5 553 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 238 779 ₽/мес.

Кто ищет и на какой стадии решения

Замена штатного юриста горячий

Кто: Владелец малого/среднего бизнеса (ООО/ИП), у которого сейчас есть штатный юрист или он думает его нанять, но хочет оптимизировать расходы

Что мешает: Штатный юрист обходится 60-. + налоги и взносы, нужно рабочее место, софт, а один специалист не закрывает все ветки права

О чём говорить: Показываем прямую экономию (/мес против 100+ тыс.) и уверяем, что команда профессионалов заменит целый отдел

Комплексное сопровождение под ключ горячий

Кто: Директор / собственник ООО, который хочет полностью передать юридические вопросы на аутсорс, чтобы не думать о них

Что мешает: Нет времени и компетенции разбираться с договорами, претензиями, судами; хочет одно окно для всех задач

О чём говорить: Мы берём на себя всё: договоры, консультации, претензии, суды — фиксированная цена в месяц, никаких сюрпризов

Срочная юридическая помощь (судебное представительство) горячий

Кто: Руководитель, которому уже поступила претензия или иск, или нужен юрист для участия в арбитраже / суде

Что мешает: Пришла претензия от контрагента / подан иск, срочно нужен представитель в суде, нет своего юриста или он не специализируется на судах

О чём говорить: Оперативно погружаемся в дело, организуем судебное представительство (в том числе личное участие) — начинаем уже сегодня

Проверка и составление договоров (разовая потребность) тёплый

Кто: Бизнесмен / менеджер, которому нужно проверить договор поставки, подряда, составить протокол разногласий или новый договор — разово или периодически

Что мешает: Контрагент прислал договор, нужно проверить риски или составить свой — нет юриста, боится допустить ошибку

О чём говорить: Анализируем. Выгоднее перейти на подписку

Проблемы с контрагентами (претензионная работа) горячий

Кто: Владелец бизнеса, столкнувшийся с неисполнением договора, некачественной поставкой или просто хочет взыскать долг

Что мешает: Контрагент нарушил обязательства, не платит, нужна грамотная претензия или иск — самостоятельно рискованно

О чём говорить: Составляем и направляем претензию, контролируем сроки, при необходимости переходим к суду — всё в рамках подписки

Субсидиарная ответственность и корпоративные риски холодный

Кто: Генеральный директор или учредитель, который боится личной ответственности и хочет защитить себя и компанию

Что мешает: Страх субсидиарки, ошибок в корпоративных документах (протоколы, смена учредителя), проверок ИФНС

О чём говорить: Команда юристов ведёт корпоративные процедуры, готовит документы для ФНС и минимизирует риски привлечения к ответственности

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	**Заявка на юридическое сопровождение, Звонок с сайта**
Без чего запускать бессмысленно	**Отслеживаемый номер телефона (коллтрекинг) и кнопка 'Позвонить менеджеру за консультацией' — звонок считается конверсией.**

Что отсекаем минус-словами

бесплатно · бесплатный · своими руками · самостоятельно · образец · шаблон · бланк · скачать · онлайн · конструктор · пример · инструкция · обучение · курсы · вакансия · работа · резюме · форум · отзывы · как составить · как написать · как открыть · регистрация ООО · ликвидация ООО · бухгалтерские услуги · оценка рисков · досудебное урегулирование · претензия поставщику образец · проверка контрагента по ИНН · субсидиарная ответственность директора

Слова, которыми кампании разводят между собой

Разновидности товара разносят по отдельным группам, чтобы объявление отвечало запросу точно: в своей группе такое слово — минус, в соседней — главное слово.

кадровое делопроизводство · трудовой спор · комплексное · аутсорсинг

Спрос и продвижение юридического сопровождения бизнеса на аутсорсе: сколько ищут и как гуляет сезон

Все числа ниже посчитаны по одному медиаплану на июнь 2026 года по всей России. Спрос на юридическое сопровождение бизнеса на аутсорсе — 54 669 показов и 2 734 клика в месяц. Сезонных пиков у услуги нет: арбитраж, договорная работа и корпоративные процедуры идут ровным потоком круглый год, поэтому месяц запуска не меняет ни объём, ни цену клика. Спрос распределён неравномерно:

- «арбитражный спор» — 19 013 показов в месяц;
- «смена учредителя» — 10 509;
- «анализ договоров» — 7 700;
- «защита в арбитражном суде» — 3 322;
- «представитель в арбитражном суде» — 2 512.

Объём собран вокруг суда и документов, а не вокруг словосочетания «сопровождение бизнеса». Фразу «юридическое сопровождение бизнеса» набирают 600 раз в месяц, «юридическую поддержку бизнеса» — 858 раз, и ставка входа в аукцион по второй заметно ниже: 285–357 ₽ против 903–1 409 ₽ у первой. Начинать продвижение дешевле с судебных и договорных запросов, а точную формулировку услуги подключать вторым шагом, когда кампания уже набирает статистику.

Сколько стоит реклама юридического сопровождения бизнеса на аутсорсе: клик, обращение, обучение

Цена клика при полном охвате — 77 ₽. Цена обращения — 5 553 ₽, и это ориентировочная оценка до запуска: своя цена, посчитанная по счётчику, появится только после первых заявок. Обучение автостратегии считают отдельно. Алгоритму нужно 10 конверсий в неделю, чтобы перестать работать вслепую; при цене обращения 5 553 ₽ это 55 530 ₽ в неделю или 238 779 ₽ в месяц. Это бюджет обучения, а не весь рекламный бюджет: комфортный уровень, при котором ниша раскрывается, — 477 558 ₽ в месяц, вдвое выше порога. Дальше рост упирается в потолок: весь поисковый спрос по юридическому сопровождению бизнеса на аутсорсе выкупается за 210 518 ₽ в месяц. При таком бюджете кампания приносит около 38 обращений в месяц — примерно 8,8 в неделю, то есть меньше порога обучения. Вывод: на Поиске автоматика учится на грани даже при максимальном бюджете, поэтому первые недели ставки и запросы проверяют вручную.

Как настроить Яндекс Директ для юридического сопровождения бизнеса на аутсорсе: структура кампаний

Канал один — Поиск. План собирает одну кампанию по самому горячему спросу: два сегмента и два объявления, весь бюджет в одной точке, чтобы статистика набралась быстрее. Автоподбор в поисковой кампании отключить нельзя — Яндекс требует хотя бы одну активную категорию. Поэтому категории ограничивают: оставляют целевые и альтернативные запросы, широкие и сопутствующие снимают, иначе показы уходят на чужие услуги. Старт — на стратегии «Максимум кликов»: пока данных мало, алгоритм не предсказывает обращения и учится на кликах. Когда кампания набирает 10 конверсий в неделю и держит их две недели подряд, её переводят на «Максимум конверсий» — с этого момента алгоритм ищет тех, кто оставляет заявку или звонит. Рекламные сети подключают не вместо Поиска, а после него: это ступень роста, когда поисковый потолок — 210 518 ₽ в месяц — уже выкуплен и расти дальше некуда. До этого охват только разбавляет бюджет.

Как продавать юридическое сопровождение бизнеса на аутсорсе через Яндекс Директ: запросы и объявления

Ядро — запросы с намерением нанять исполнителя, а не найти информацию: «арбитражный спор» (19 013 показов в месяц), «смена учредителя» (10 509), «анализ договоров» (7 700), «защита в арбитражном суде» (3 322), «ведение арбитражных дел» (655), «юридическая поддержка бизнеса» (858). Отсекают три группы:

- бесплатное и самостоятельное — «бесплатно», «образец», «шаблон», «скачать», «своими силами», «как составить»;
- чужую профессию и обучение — «вакансия», «работа», «резюме», «зарплата», «курсы», «вебинар»;
- соседние отрасли, которые приводят не того клиента, — «бухгалтерские услуги», «регистрация ООО», «банкротство», «субсидиарная ответственность директора».

Отдельно снимают разводящие слова, близкие по смыслу, но собирающие разовых клиентов и соискателей: «трудовой спор», «кадровое делопроизводство», «комплексное», «аутсорсинг». Без минус-слов реклама юридического сопровождения ловит тех, кто ищет бланк договора, и клик за 77 ₽ уходит на скачивание вместо заявки.

Что писать в объявлениях юридического сопровождения бизнеса на аутсорсе

Объявление называет ту услугу, которую человек набрал в поиске, — иначе оно проигрывает конкуренту с точным заголовком.

- У кого подан иск или пришла претензия — заголовок про представителя в арбитражном суде и быстрое включение в дело.
- Кому нужен документ — про анализ договоров и проверку договора поставки: «проверка договора поставки» даёт 400 показов в месяц.
- Кто думает о штатном юристе — про закрытие всех веток права без рабочего места, софта и найма.
- У кого вопрос не терпит отлагательства — про ответ в тот же день.

Точное название услуги в заголовке важнее общего: «анализ договоров» собирает 7 700 показов в месяц против 600 у «юридического сопровождения бизнеса». Объявление с конкретной услугой отсекает тех, кому нужен бесплатный образец, ещё до клика, и 77 ₽ за клик не тратятся на праздный интерес.

Что и как измерять, без чего запускать бессмысленно

Две вещи обязательны до запуска: отслеживаемый номер телефона (коллтрекинг) и кнопка «Позвонить менеджеру за консультацией». Основные обращения в юридическом сопровождении — заявка на сопровождение и звонок с сайта; звонок без подмены номера просто не сосчитается, и кампания будет выглядеть убыточной при живых клиентах. Промежуточные действия показывают, что человек дошёл до выбора: просмотр страницы «Услуги», клик на «Подробнее» о тарифах, скролл до блока с контактами. Цена обращения 5 553 ₽ — ориентировочная оценка до запуска. После первых заявок её заменяют измеренной: пока счётчика нет, сравнение кампаний и объявлений идёт вслепую, а бюджет обучения в 55 530 ₽ в неделю расходуется без опоры на факт.

Типичные ошибки: юридическое сопровождение бизнеса на аутсорсе

- Считать «юридическое сопровождение бизнеса» главным запросом: у него 600 показов в месяц и ставка входа до 1 409 ₽ против 19 013 показов у «арбитражного спора».
- Запускаться на 25 000 ₽ в месяц и ждать автоматику: при цене обращения 5 553 ₽ это около 4 обращений в месяц, обучения не будет.
- Не ставить минус-слова: «бесплатно», «образец», «своими силами» собирают тех, кто ищет шаблон, и клик за 77 ₽ уходит на скачивание.
- Судить о рекламе по кликам без коллтрекинга: звонок с сайта — одно из двух основных обращений, и без подмены номера он не виден.

- Ждать перехода на «Максимум конверсий» раньше, чем кампания наберёт 10 конверсий в неделю и продержит их две недели подряд.

Чек-лист перед запуском

1. Поставить коллтрекинг и кнопку «Позвонить менеджеру за консультацией», назначить заявку и звонок обращениями.
2. Собрать одну кампанию на Поиске с двумя объявлениями под «арбитражный спор», «смену учредителя» и «анализ договоров».
3. Прописать минус-слова: «бесплатно», «образец», «своими силами», «вакансия», «зарплата».
4. Ограничить категории автоподбора целевыми запросами и снять широкие.
5. Выставить «Максимум кликов» на старт и переключить на «Максимум конверсий» после 10 конверсий в неделю две недели подряд.

Вопросы владельцев бизнеса

С чего начать продвижение юридического сопровождения бизнеса на аутсорсе?
С одной поисковой кампании на самых объёмных запросах: «арбитражный спор» даёт 19 013 показов в месяц, «смена учредителя» — 10 509, «анализ договоров» — 7 700. При цене клика 77 ₽ первый месяц — это проверка спроса, а не масштаб.

Как продавать юридическое сопровождение бизнеса на аутсорсе через Яндекс Директ?
Показывать объявление под ту услугу, которую человек ищет. При цене обращения 5 553 ₽ общее «юридическое сопровождение бизнеса» с 600 показами в месяц слишком узко для набора статистики, а «анализ договоров» с 7 700 показами даёт материал для обучения.

Как продвинуть юридическое сопровождение бизнеса на аутсорсе в интернете, если Поиска не хватает?
Поиск выкупается до потолка 210 518 ₽ в месяц. Дальше объём даёт только охват — показы по поведению, а не по словам, и подключать их имеет смысл после того, как поисковый спрос выбран.

Сколько стоит реклама юридического сопровождения бизнеса на аутсорсе?
77 ₽ за клик и 5 553 ₽ за обращение (ориентировочная оценка до запуска). Обучение автостратегии — 55 530 ₽ в неделю или 238 779 ₽ в месяц; комфортный бюджет, при котором ниша раскрывается, — 477 558 ₽ в месяц.

Хватит ли 43 000 ₽ в месяц на рекламу сопровождения?
Это около 8 обращений в месяц при цене обращения 5 553 ₽ — меньше порога в 10 конверсий в неделю, после которого автостратегия начинает работать по обращениям. Первые недели на таком бюджете идут на кликах и ручной проверке запросов.

Обязательно ли включать рекламные сети?
Нет: в июне 2026 года кампания собрана только на Поиске. Сети — ступень роста после того, как выкуплен поисковый потолок в 210 518 ₽ в месяц.

Почему по фразе «юридическое сопровождение бизнеса» такая дорогая ставка входа?
Фраза редкая и конкурентная: 600 показов в месяц при ставке входа 903–1 409 ₽, тогда как «юридическая поддержка бизнеса» с 858 показами входит в аукцион по 285–357 ₽. Дешевле начинать с «арбитражного спора» — 19 013 показов 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 «юридическое сопровождение бизнеса 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.