

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗБОР · ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

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

Данные обезличенного медиаплана, июнь 2026 · вся Россия

**6 650**

показов в месяц — ёмкость спроса

**162 ₽**

цена клика при полном охвате, на скромном бюджете — от 28 ₽

**2 844 ₽**

цена обращения (оценка до запуска)

**122 292 ₽**

бюджет в месяц, чтобы автоматика обучилась



Экспертиза digital-агентства «Купи Слова»

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

Имени рекламодателя и запросов по чужим брендам в разборе нет.

| ЗАПРОС                                   | ПОКАЗОВ/МЕС | СТАВКА ВХОДА, ₽ |
|------------------------------------------|-------------|-----------------|
| юрист для бизнеса                        | 1 097       | 777–912         |
| правовое обслуживание организаций        | 829         | 47–80           |
| составление договора цена                | 803         | 122             |
| юридическое сопровождение бизнеса        | 600         | 903–1 409       |
| правовая поддержка малого бизнеса        | 527         | 126–138         |
| юридические услуги для ип                | 395         | 326–332         |
| юридическая помощь ооо                   | 276         | 288–410         |
| юридическая поддержка предпринимателей   | 252         | 68              |
| юридическое сопровождение ооо            | 212         | 348–388         |
| пришла налоговая проверка что делать     | 171         | 53              |
| юридическое обслуживание компании        | 159         | 88–379          |
| юридическая защита бизнеса               | 116         | 298–515         |
| что делать при налоговой проверке        | 94          | 60              |
| юридическое сопровождение ип             | 65          | 344–643         |
| внеплановая проверка что делать          | 39          | 85–109          |
| защита бизнеса от штрафов                | 31          | 205             |
| правовая защита малого бизнеса           | 15          | 28–29           |
| юридическое сопровождение малого бизнеса | 11          | 338             |
| юридическое сопровождение бизнеса цена   | 3           | —               |
| стоимость юридического сопровождения ип  | 2           | —               |

● Сколько это стоит

162 ₽

цена клика при полном охвате

2 844 ₽

цена обращения  
оценка до запуска

244 584 ₽

бюджет, на котором ниша  
раскрывается

| ИНСТРУМЕНТ  | ДОЛЯ БЮДЖЕТА | ЦЕНА КЛИКА НА БЮДЖЕТЕ ПЛАНА, <span>₽</span> | ЦЕНА ОБРАЩЕНИЯ, <span>₽</span> |
|-------------|--------------|---------------------------------------------|--------------------------------|
| Поиск       | 31%          | 28                                          | 2 645                          |
| РСЯ         | 59%          | 9                                           | 2 517                          |
| Ретаргетинг | 10%          | 17                                          | —                              |

Цена обращения в строке посчитана по своему каналу — складывать столбец нельзя.

● Сценарии бюджета

что получится при разных суммах

| БЮДЖЕТ, <span>₽</span> /МЕС | ОБРАЩЕНИЙ/МЕС | ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ              | КАМПАНИЙ | ОБЪЯВЛЕНИЙ |
|-----------------------------|---------------|-----------------------------|----------|------------|
| 3 000                       | 1             | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 4 000                       | 1             | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 6 000                       | 2             | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 9 000                       | 3             | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 13 000                      | 5             | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 18 000                      | 6             | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 26 000                      | 9             | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 37 000                      | 13            | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |
| 53 784                      | 19            | Бюджет ниже рабочего порога | 1        | 2          |

Расчёт по цене обращения 2 844 ₽ (оценка по средним в отрасли, измерений пока нет). Автоматике Яндекса нужно 10 обращений в неделю на обучение — 122 292 ₽/мес.

## ● Кто ищет и на какой стадии решения

### Прямой запрос на абонентское обслуживание **горячий**

**Кто:** Владельцы ИП и ООО, которые уже знают о формате абонентского юридического сопровождения и целенаправленно ищут «абонентское юридическое обслуживание», «юридическое сопровождение бизнеса подписка», «по

**Что мешает:** Необходимость в регулярной юридической поддержке без найма штатного юриста; хотят фиксированную цену и предсказуемость расходов.

**О чём говорить:** Фиксированная стоимость, команда из 30 юристов, работа 24/7, экономия в 3 раза по сравнению со штатным юристом.

### Сравнение цены и поиск выгоды **горячий**

**Кто:** Предприниматели, которые ищут «юридическое сопровождение ИП цена», «недорогой юрист для ООО», «сколько стоит абонентское обслуживание». Они активно сравнивают предложения.

**Что мешает:** Ограниченный бюджет, хотят получить качественные услуги дёшево, боятся переплатить.

**О чём говорить:** Наша цена втрое ниже зарплаты юриста, никаких скрытых платежей и налоговых отчислений за сотрудника.

### Профилактика штрафов и рисков **тёплый**

**Кто:** Владельцы бизнеса, которые хотят избежать проблем с налогами, договорами, контрагентами; ищут «юридическая защита бизнеса», «как не попасть на штрафы», «правовое обслуживание организаций».

**Что мешает:** Страх штрафов, неуверенность в правильности документов, нехватка времени на юридические вопросы.

**О чём говорить:** Мы предотвращаем проблемы: проверяем договоры, контрагентов, участвуем в переговорах — вы спите спокойно.

### Разовые юридические задачи **тёплый**

**Кто:** Предприниматели, которым нужно срочно составить договор, проверить контрагента, зарегистрировать ИП/ООО, получить консультацию. Ищут «составление договора поставки образец», «проверка контрагента онла

**Что мешает:** Срочно нужно решить конкретную задачу, не хотят нанимать постоянного юриста, считают разовую услугу дешевле.

**О чём говорить:** Выгоднее оформить подписку: все разовые задачи решаются быстрее и дешевле, чем заказывать по отдельности. Покажем расчёт экономии.

### Срочные юридические проблемы **горячий**

**Кто:** Предприниматели, столкнувшиеся с налоговой проверкой, судебным иском, претензией. Ищут «срочная юридическая помощь», «юрист по налоговым спорам», «что делать при налоговой проверке».

**Что мешает:** Паника, срочно нужен юрист, нет времени на долгий поиск и оформление.

**О чём говорить:** Мы реагируем мгновенно, 24/7 онлайн, берём на себя все переговоры и документы. Подписка обеспечит защиту на будущее.

## ■ 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                          | Поиск и РСЯ — одной кампанией                                                                                                                                               |
| Что считаем обращением          | Заявка с формы обратной связи, Звонок по клику на номер телефона                                                                                                            |
| Без чего запускать бессмысленно | Установите отслеживаемый номер телефона (коллтрекинг) и добавьте СТА-кнопку 'Позвонить менеджеру за консультацией'. Клик по кнопке или звонок по номеру считать конверсией. |

## ■ Что отсекаем минус-словами

|             |                   |            |                |                         |                            |               |                      |        |
|-------------|-------------------|------------|----------------|-------------------------|----------------------------|---------------|----------------------|--------|
| бесплатно   | образец           | скачать    | самостоятельно | обучение                | курс                       | форум         | вакансия             | резюме |
| разовый     | шаблон            | инструкция | как            | ликвидация              | регистрация                | банкротство   | проверка контрагента |        |
| претензия   | исковое заявление | бланк      | своими руками  | как составить           | как открыть                | онлайн сервис |                      |        |
| конструктор | работа            | курсы      | зарплата       | арбитражный управляющий | судебное представительство |               |                      |        |

## ■ 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.

|        |        |              |             |            |             |            |
|--------|--------|--------------|-------------|------------|-------------|------------|
| отзывы | срочно | консультация | абонентское | аутсорсинг | ежемесячное | ежемесячно |
|--------|--------|--------------|-------------|------------|-------------|------------|

## Спрос и продвижение юридического сопровождения бизнеса: сколько ищут и какими словами

В месяц пользователи Яндекса показывают 6 650 раз объявления юридических компаний и кликают 332 раза. Это нижняя граница спроса: она посчитана по запросам, которые явно указывают на намерение купить сопровождение, — без разовых консультаций, образцов договоров и шаблонов. Горячие запросы, по которым люди готовы платить:

- «юрист для бизнеса» — 1 097 показов в месяц, ставка входа в аукцион 777–912 ₽;
- «правовое обслуживание организаций» — 829 показов, ставка входа 47–80 ₽;
- «юридическое сопровождение бизнеса» — 600 показов, ставка входа 903–1 409 ₽;
- «правовая поддержка малого бизнеса» — 527 показов, ставка входа 126–138 ₽. Владелец бизнеса ищет тремя разными словами: одному нужен абонентский юрист вместо найма штатного, второй пришёл с налоговой проверкой, третий хочет срочно составить договор. Это одна тематика, но разная степень готовности: «юрист для бизнеса» — уже готовность платить, «что делать при налоговой проверке» — страх и паника, источник срочных обращений. Запросы на разовые услуги — составление договора, ликвидацию, регистрацию — намеренно отсекаются: подписочная модель получает клиента, который останется надолго, а не решит одну задачу.

## Сколько стоит реклама юридического сопровождения бизнеса

Цена клика при полном охвате — 162 ₽. Это больше, чем в среднем по услугам, потому что юридическое сопровождение бизнеса — дорогая и ответственная услуга, а конкуренция идёт за владельца ИП или ООО, а не за массового потребителя. Цена обращения — 2 844 ₽. Это оценка до запуска по отраслевому бенчмарку, а не измерение со счётчика. Реальная цена заявки может отличаться в обе стороны: она зависит от того, насколько сайт и оффер убеждают, а не от рекламной системы. Обучение стратегии — обязательный этап. По правилам Яндекса кампании с автостратегией нужно от 10 конверсий в неделю, чтобы алгоритм начал находить похожих клиентов. При конверсии 1% (один посетитель из ста оставляет заявку) для этого нужно 28 440 ₽ в неделю, или 122 292 ₽ в месяц. Бюджет меньше — и алгоритм будет работать неточно: заявки выйдут дороже, а предсказать их количество не получится.

## Как настроить Яндекс Директ на юридическое сопровождение

В плане каналы распределены так: Поиск — 31%, РСЯ (рекламная сеть Яндекса, показы на тематических сайтах) — 59%, ретаргетинг (возврат посетителей, которые уже заходили на сайт) — 10%. Но доли работают при бюджете 244 584 ₽ в месяц, когда спрос в поиске исчерпан. Начинать с поиска: именно там набираются конверсии для обучения, и именно поисковые запросы показывают намерение — человек сам ищет «юридическое обслуживание компании». Поиск и сеть не объединяют в одну кампанию — приводят к разной цене обращения. В сети показы дешевле, но люди не ищут услугу, а видят рекламу по интересам: такие посетители переходят в заявки реже и цена обращения растёт. Когда поиск исчерпан — а это около 53 784 ₽ в месяц — подключайте сети отдельной кампанией и ретаргетинг на тех, кто уже был на сайте. Автоподбор (автотаргетинг) в поисковой кампании отключить нельзя: Яндекс требует хотя бы одну активную категорию. Ограничьте его целевыми запросами, чтобы система не тратила бюджет на «как открыть ИП» и другие информационные запросы.

## Семантика и минус-слова: что брать и что отсекать

Семантическое ядро — это список запросов, на которые показывает реклама. В тематике юридического сопровождения оно строится вокруг слов «юридическое», «правовое», «абонентское» в сочетании с «для бизнеса», «для ИП», «для ООО», «для компаний». Ключевые запросы:



- «юридические услуги для ип» — 395 показов;
- «юридическая помощь ооо» — 276 показов;
- «составление договора цена» — 803 показа. Минус-слова отсекают бесплатный информационный спрос: «бесплатно», «образец», «скачать», «самостоятельно», «как составить», «как открыть», «шаблон», «бланк». Без них реклама юридического сопровождения покажется школьнику, который ищет образец договора, а не владельцу бизнеса, который готов платить. Разовые задачи — «ликвидация», «регистрация», «банкротство», «проверка контрагента» — тоже исключаются: подписочная модель окупается только на постоянных клиентах.

## Что писать в объявлениях для юридического сопровождения бизнеса

Владелец бизнеса платит не за юридические услуги — он платит за спокойствие и предсказуемость. Объявления должны отвечать на его страх перед штрафами и на нежелание нанимать штатного юриста. Проверенные углы из данных:

- «Юрист для бизнеса за фиксированную цену» — для тех, кто боится непредвиденных расходов. - «Экономьте 3х на юристе, получая команду из 30 юристов» — для тех, кто сравнивает с наймом сотрудника. - «Защитите бизнес от штрафов с фиксированной ценой» — для тех, кто пришёл с налоговой проверкой. - «Срочно нужен договор? Подписка выгоднее разовой услуги» — для тех, кто ищет разовую услугу, но станет постоянным клиентом. В тексте объявления важна конкретика: «команда из 30 юристов», «работа онлайн 24/7», «фиксированная стоимость». Цифры снижают тревожность: лучше показать цену подписки в объявлении, чем заставлять читателя искать её на сайте.

## Что измерять, чтобы реклама окупалась: без колтрекинга смысла нет

В юридическом сопровождении главная конверсия — заявка с формы обратной связи или звонок. Но «заявка» без данных о том, кто из клиентов реально заплатил, — пустая метрика: половина заявок может уйти к конкурентам или оказаться разовыми задачами. До запуска минимум:

- колтрекинг (отслеживаемый номер телефона) — чтобы знать, какой звонок пришёл с рекламы;
- кнопка «Позвонить менеджеру за консультацией» на сайте — клик по ней считается конверсией;
- форма обратной связи, с которой заявка приходит в CRM. Дальше измеряйте долю рекламных расходов — сколько процентов от выручки с клиента уходит на рекламу. При абонентской модели порог — 50% от чека (при цене обращения 2 844 ₽ это клиент, который платит за год хотя бы 5 688 ₽), а комфортный уровень — 10%, то есть клиент со средним чеком 28 440 ₽. Кампанию без измерения телефона запускать бессмысленно: вы будете платить за клики и не знать, сколько из них превратились в договоры.

## Типичные ошибки: юридическое сопровождение бизнеса

- Использовать автостратегию «Максимум кликов» бесконечно долго: она собирает просто клики, а не заявки. Переводите на «Максимум конверсий», когда кампания наберёт 10 конверсий в неделю и удержит их две недели.
- Показывать рекламу по информационным запросам «как открыть ип» или «как составить договор» без минус-слов — бюджет уходит на студентов и бесплатные консультации.
- Объединять Поиск и РСЯ в одну кампанию: сетевые показы дешевле, но размывают статистику и затягивают обучение стратегии.
- Не установить колтрекинг — тогда невозможно понять, сколько звонков пришло с рекламы и окупается ли она.

- Запускать рекламу юридического сопровождения на разовые запросы: ликвидация, регистрация, банкротство — клиенты не вернутся, и цена обращения не окупится.

## Чек-лист перед запуском

1. Соберите семантику вокруг слов «юридическое сопровождение», «правовое обслуживание», «юрист для бизнеса» — минимум 15–20 фраз.
2. Добавьте минус-слова: «бесплатно», «образец», «скачать», «как составить», «ликвидация», «банкротство», «разовый».
3. Создайте одну поисковую кампанию без РСЯ — и ограничьте автоподбор целевыми запросами.
4. Настройте коллтрекинг и кнопку «Позвонить» на сайте, чтобы каждое обращение отслеживалось.
5. Запланируйте бюджет на обучение: не ниже 28 440 ₽ в неделю — при меньшем бюджете алгоритм не наберёт нужные 10 конверсий.

## ■ Вопросы владельцев бизнеса

---

### Сколько стоит клик в рекламе юридического сопровождения бизнеса?

Клик при полном охвате стоит 162 ₽. Это оценка для всей России; на отдельных фразах ставка входа может быть выше — например, по запросу «юридическое сопровождение бизнеса» она достигает 1 409 ₽.

### Сколько в месяц бюджет на рекламу юридического сопровождения?

Рабочий порог для обучения — 28 440 ₽ в неделю, то есть около 122 292 ₽ в месяц. При бюджете ниже порога кампания не сможет набрать нужные для стратегии 10 конверсий в неделю и будет приводить заявки дороже.

### Почему реклама юруслуг такая дорогая?

Цена клика 162 ₽ отражает конкуренцию за платежеспособный бизнес: владелец ИП ищет юриста для компании, а не для личных дел. Цена обращения 2 844 ₽ — это оценка до запуска, реальная будет видна после того, как кампания наберёт статистику.

### Что делать при бюджете меньше 28 000 ₽ в неделю?

Сузить географию или семантику: оставить один-два самых горячих запроса («юрист для бизнеса», «юридическое сопровождение ООО») и регион, где больше всего клиентов. При кампания будет приносить единичные заявки — например, при бюджете 13 000 ₽ в месяц прогноз — около 5 заявок.

### Когда подключать РСЯ к рекламе юридического сопровождения?

Когда поиск исчерпан — примерно при 53 784 ₽ в месяц. На меньших бюджетах сети будут отбирать деньги у поиска, а цена обращения вырастет из-за нецелевых показов.

### Какие запросы убирать из рекламы в первую очередь?

Запросы с «бесплатно», «образец», «самостоятельно» и «как» — это информационный спрос без денег. Убирают и разовые услуги — «ликвидация», «банкротство»: по модели абонентского обслуживания они не окупаются.

### Почему нельзя запускать одну кампанию на Поиск и сети сразу?

У поиска и сетей разная цена обращения: в сети показ дешевле, но люди не ищут услугу и реже оставляют заявки. В одной кампании бюджет утекает в дешёвые показы, а алгоритм не учится находить того, кто реально готов платить.

## 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](https://kdirect.ru/start)

Вопросы — +7 (495) 988-09-08, [kupaslova.ru](https://kupaslova.ru).

Числа взяты из медиаплана, собранного платформой KDirect по сайту в тематике «юридическое сопровождение бизнеса», 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.