

На каком месяце органика станет дешевле клика

Каналы сравнивают не по эффективности, а по горизонту: у рекламы платят за каждый переход, у продвижения абонентской платой. Заполните четыре поля, найдите свою строку в шкале и задайте подрядчику вопросы снизу листа.

Ваши четыре числа

Плата подрядчику за продвижение	рублей в месяц	
Сколько органических визитов ждём на плато	визитов в месяц	
Цена клика в Директе по вашим запросам	рублей за переход	
Месяц, к которому подрядчик обещает план	номер месяца	

Шкала горизонта

Расчёт для программы 100 000 Р в месяц и плато 1 000 визитов. Если ваши числа другие, пропорция сохраняется: вдвое дороже программа при том же трафике означает вдвое дороже переход.

Месяц программы	Переход обходится в	Дешевле клика за
1	2 000 Р	дороже обоих
2	1 333 Р	дороже обоих
3	750 Р	1 236 Р
4	500 Р	1 236 Р
5	370 Р	1 236 Р и 480 Р
6	293 Р	1 236 Р и 480 Р
9	193 Р	1 236 Р и 480 Р
12	157 Р	1 236 Р и 480 Р

Поправка, без которой прогноз врёт

Яндекс закрывает ответом Алисы AI 42% запросов (релиз 29.07.2026): позиция та же, переходов меньше. С этой поправкой перелом сдвигается с 3 месяца на 4 в дорогой нише и с 5 на 7 в дешёвой.

ПРОГНОЗ ПОСЧИТАН, А НЕ ОБЕЩАН, ЕСЛИ В НЁМ ЕСТЬ

- ☐ **Помесячный план по визитам**
есть таблица с числами на каждый месяц, а не «выйдем в топ»
- ☐ **Строка про ответы нейросетей**
прогноз учитывает, что часть запросов закрывается без перехода
- ☐ **Потенциал ядра посчитан**
названо, сколько визитов ниша даёт в принципе, и откуда это взято
- ☐ **Названа цена клика в вашей нише**
не в среднем по рынку, а по вашим запросам, со ссылкой на источник

ТРИ ВОПРОСА НА ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЙ ВСТРЕЧЕ

1. На каком месяце наш переход из поиска станет дешевле нашего же клика в Директе?
2. Как в прогнозе учтено, что часть запросов закрывается ответом нейросети?
3. Сколько визитов останется через полгода, если мы остановим работы?