

Качество трафика и KPI в арбитраже

Начать нужно с главного, чтобы в CPA заработали все, зарабатывать должны все: и рекламодатель, и сетка и вебмастер.

Если хотя бы один из трех элементов этого пазла не зарабатывает, вся система рухнет.

Уровень CPA-рынка в СНГ остается по настоящему варварским, вебмастера считают, что партнерки рисуют им деньги на выплаты из воздуха и нагло стараются сконвертировать любой траф на любом оффере (товарки это не касается, там все реально просто: аппрув / неаппрув. Если это не был откровенный фрод, то выкуп будет на уровне и рекл доволен).

Возьмем пример:

Оффер бинарных опционов, модель оплаты по регистрациям, без подтверждения по телефону.

Вебмастер берет источник трафика попандер или какую-то тизерку и пишет на тизерах и прилендах: «Зарегистрируйся и получи 1000 долларов на руки».

Понятное дело, ROI такой связки на стороне арбитража будет огромным (скорее всего тысячи процентов).

Каким же будет окупаемость на стороне рекламодателя? Все верно - никакой, полный минус.

Как только рекл проведет аналитику (обычно подобные сверки проходят 1-5 раз в неделю) - он увидит, что данный вебмастер налил откровенный шлак и:

- отключит вебмастера от оффера без выплаты
- отключит вебмастера от оффера с выплатой.

Именно из этой ситуации и берется 90 процентов всех негативных отзывов обо всех CPA-сетках рунета.

Налил шлак, не получил выплату из-за качества и партнерка виновата.

Понятное дело, что рынок CPA в рунете невероятно дикий, и никто пока еще не понял совсем ничего, НО - вебмастера еще даже не начали догадываться, о том, что лить нужно именно качественный трафик и только тогда можно выходить на приличные объемы, приличный заработок.

Что такое качественный траф?

Это такой траф, который удовлетворяет KPI рекламодателя.

Например, 3 процента из прошедших регистрацию оставят свой минимальный депозит / дойдут до 3 уровня игры.

Понятное дело, Вы на своей стороне никак не сможете проверить качество, потому что у Вас нет доступа к аналитике рекламодателя, но поверьте: рекламодатель никогда не будет вырубать для себя тот поток трафика, который дает ему положительную окупаемость.


Часто, чтобы найти тот самый подходящий трафик на тот самый понравившийся Вам оффер нужны десятки тестов, но этого того стоит.

По итогу, Вы сможете лить большие объемы, вероятнее всего долго и много заработать.

Вот пример оборотки по одной из наших связей, одного нашего штатного вебмастера всего по одному офферу за последние 60 дней:

Общая | Конверсии | Рекламодатели | Офферы | Вебмастера | Страны | Города | OS | Цели | Устройства | Парнерские постбеки | Серверные постбеки | Custom

01-09-2016 to 31-10-2016 Оффер Рекламодатель * (2) freedom-now@yandex.ru Страна Показать

Общая статистика [↗](#) Учитывать холд 

Всего (USD) RUB USD

Партнеры	Трафик		Конверсии								Ратинг (%)	Всего			Вебмастеру	Заработок			
	Хосты	Клики	Всего		В обработке		Отменена		Холд			Принято		Кол.			Нул. ⚡	Доход	
	Кол.	Доход	Кол.	Доход	Кол.	Доход	Кол.	Доход	Кол.	Доход	Кол.	Доход	Кол.	Нул. ⚡	Доход	Кол.	Нул. ⚡	Доход	
(2) freedom-now@yandex.ru	44 150	113 361	7507	63 829.66	17	153	25	15	0	0	7465	63 661.66	17 (1:6)	7507	22	63 661.66		63 422.84	238.82
Всего	44 150	113 361	7507	63 829.66	17	153	25	15	0	0	7465	63 661.66	17 (1:6)	7507	22	63 661.66		63 422.84	238.82

И Вы не ошиблись, оборот за 2 месяца составил больше 60 000 долларов (то есть по 1к в сутки, из которых больше половины - это прибыль. И главное здесь - СТАБИЛЬНОСТЬ).

Как технически достичь качественного трафика:

- узнать интенсивность сверок по офферу (сверка - это фидбек по качеству от медиабайера работающего на стороне рекламодателя)
- пообщаться с менеджером CPA-сети, доказать ему, что Вы не клинический идиот, отжать кэпы на тест (30-50-100-200 рег), пролить их - дождаться фидбека по качеству (рекл сообщит, что делать дальше: стопать, масштабировать, лить с кэпом)
- тестировать разные потоки трафика с субаккаунтов / разных акков в самой сетке (желательно согласовать это с менеджером самой CPA-сети), тестировать регулярно, регулярно выпрашивая новые кэпы (Если старый траф совсем не зашел)

- рано или поздно Вы найдете нужную связку, которая устроит рекла и тогда Вам дадут зеленый цвет для нормального заработка.

Дополнительный момент, который здесь следует понимать. Самое выражение – «траф не зашел» исходит из окупаемости на стороне рекла.

Окупаемость исходит из количества лидов, которые тратят бабло на продукте Вашего оффера.

Особой логики в этом всем нет, может быть 10 000 регистраций и 2 активных лида, которые занесут 50 000 долларов.

А может быть 1000 регистраци, 200 платящих игроков каждый из которых занесет по доллару.

Понимаете?

Мы потратили сотни тысяч долларов и месяцы работы, чтобы научиться аналитике трафика на стороне рекламодателя и найти ответ на вопрос: как привлечь именно тот трафик, который устроит рекла.

Ответ здесь прост:

1. общаться с суппортом, доказать ему, что Вы не клинический идиот и хотите лить хороший трафик
2. тестировать, пробовать и в итоге получать свое.