



CPAEXCHANGE  
performance trading desk

# Рынок лидогенерации Основные понятия 2016 год

1. Интернет-рынок в России
2. Основные понятия и термины CPA-рекламы
3. Процедура по работе с партнерской сетью
4. Схема взаимодействия
5. Продукты и категории клиентов
6. Особенности CPA-трафика
7. Кейсы
8. Перспектива рынка лидогенерации

## Интернет-рынок в России

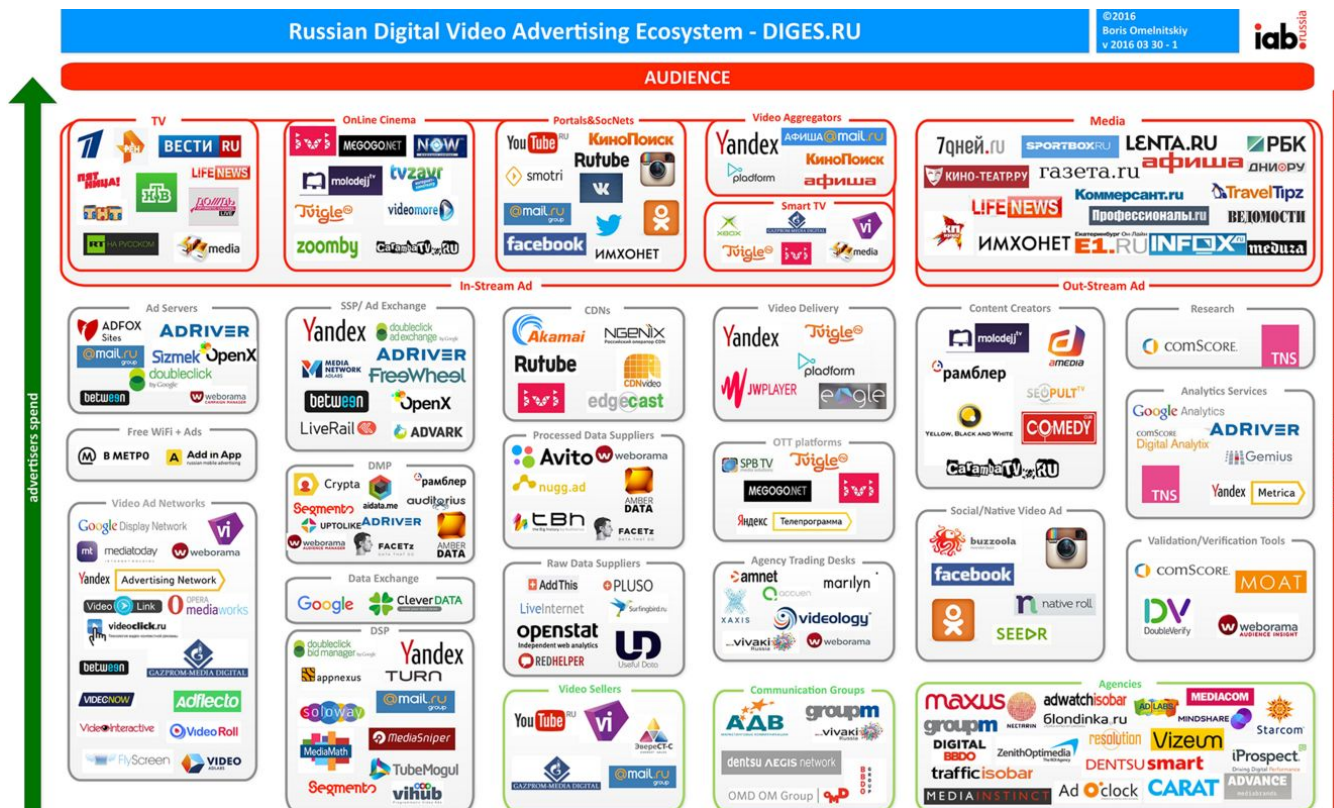
# Эко-система digital-рынка в РФ

(по данным IAB, 2015 год)

<http://iabrus.ru/projects/389>

Главным драйвером роста рынка остается Контекстная реклама, использование которой поддерживается развитием инструментария автоматизации SEM Tools, комплексными продажами Performance marketing и новым взглядом через концепцию Native Ads.

Programmatic сегмент рынка пополняется игроками рынка данных, которые нашли своё место в бюджетах рекламодателей. Собственные данные рекламодателей пришли на технологический рынок вместе с eCRM-платформами. Digital Video Ads сегмент растет в объеме просмотра, рекламных бюджетах, количестве сетей и Programmatic игроках. Digital Audio Ads сегмент вслед за ростом аудитории приобрёл селлеров в России.

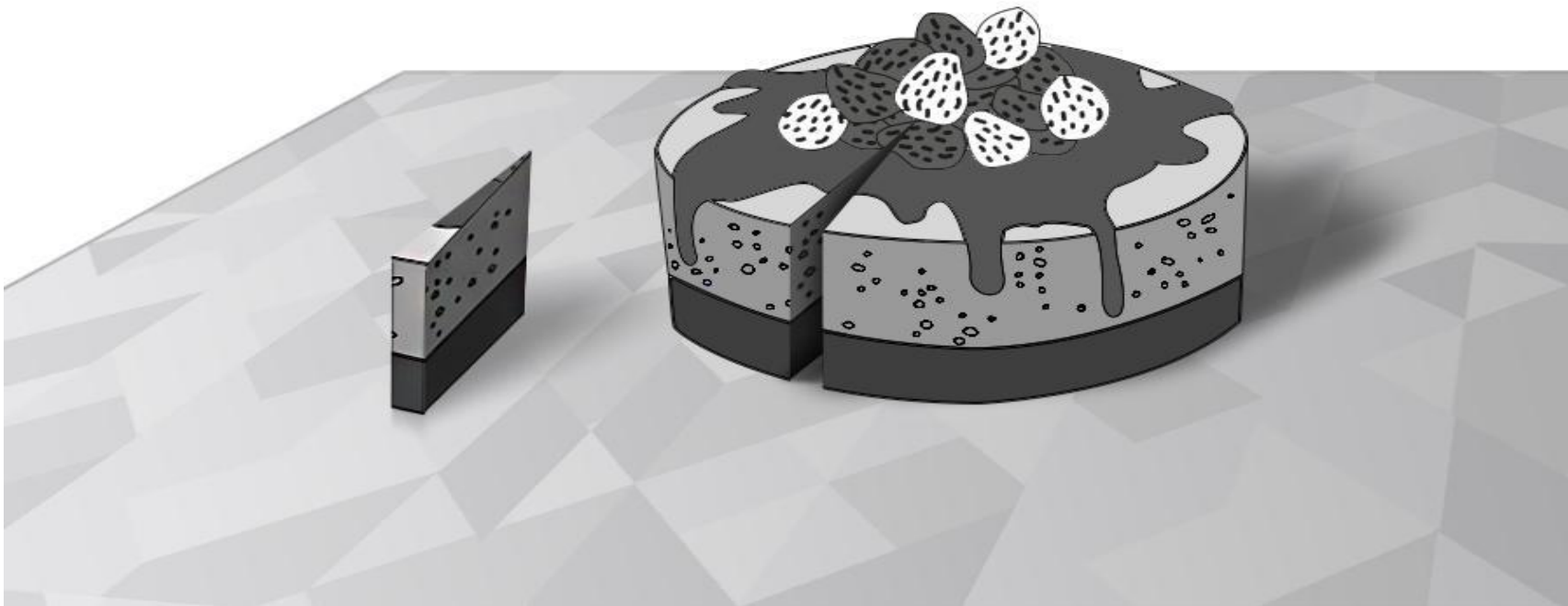


# Digital-рынок в России

(по данным АКАР, весь 2015 год )

[http://www.akarussia.ru/knowledge/market\\_size/id5949](http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id5949)

Доля медийной рекламы упала на 2%. В целом, digital-рынок вырос на 16%, а контекстный рынок вырос на 20%



# Рейтинг российских агентств по объему медиа-закупок в 2014 году

## (по данным AdIndex, 2014 год)

<http://adindex.ru/rating3/mediaservice/122952/index.shtml#126458>

В оценку вошли только прямые контракты с клиентами. Посреднические услуги не учитывались.

Поскольку в сегментах SEO, Лидогенерация и Programmatic заявлено недостаточное число компаний, отдельных рейтингов по ним не построено. Данные, млн руб

Adindex.ru Каталог Новости Клиентские листы Публикации Maps Ещё ...

РЕЙТИНГИ Рекламные бюджеты 1 Медиабаинг Digital Креатив BTL ООИ и Indoor ТВ-продакшен Client Service Стратегии Кадры

### Крупнейшие агентства, специализирующие на интернет-рекламе и сопутствующих услугах

Место	Группа/Агентство	Баннерная реклама	Контекстная реклама	Оптимизация поиска	Лидогенерация	Programmatic buying	ВСЕГО	Отправить бриф в один клик
1-2	GroupM						5203.98	
	Mindshare	1074.68	1294.59	10.08	293.46	442.18	3114.99	
	Maxus	326.47	484.23		138.81	116.97	1066.49	
	MediaCom	293.36	176.46	95.25	0.05	44.76	609.87	
	MEC*	110.56	135.23	55.45	67.61	43.77	412.63	
1-2	Dentsu Aegis Network Russia**						5153.89	
	Carat	675.01	687.07	58	87.53	105.03	1612.65	
	Dentsu-Smart	1143.83	142.84			11.84	1298.5	Отправить бриф
	Vizeum	523.17	396.76	112.62	75.75	168.23	1276.53	Отправить бриф
	AdWatch Isobar (прямые клиенты)	374.97	54.58	10	20.83	23.97	484.34	
	Ad O'clock	224.19	59.62	88.35		0.4	372.56	Отправить бриф
	Traffic Isobar***	45.05	51.83	1.43		11	109.3	Отправить бриф
	171 Meridian	37.01	24.37	3.71	0.5	1.57	67.15	Отправить бриф

Показано с 1 по 75 из 75 элементов

В оценку вошли только прямые контракты с клиентами. Посреднические услуги не учитывались.

Поскольку в сегментах SEO, Лидогенерация и Programmatic заявлено недостаточное число компаний, отдельных рейтингов по ним не построено.

## В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ (млн)

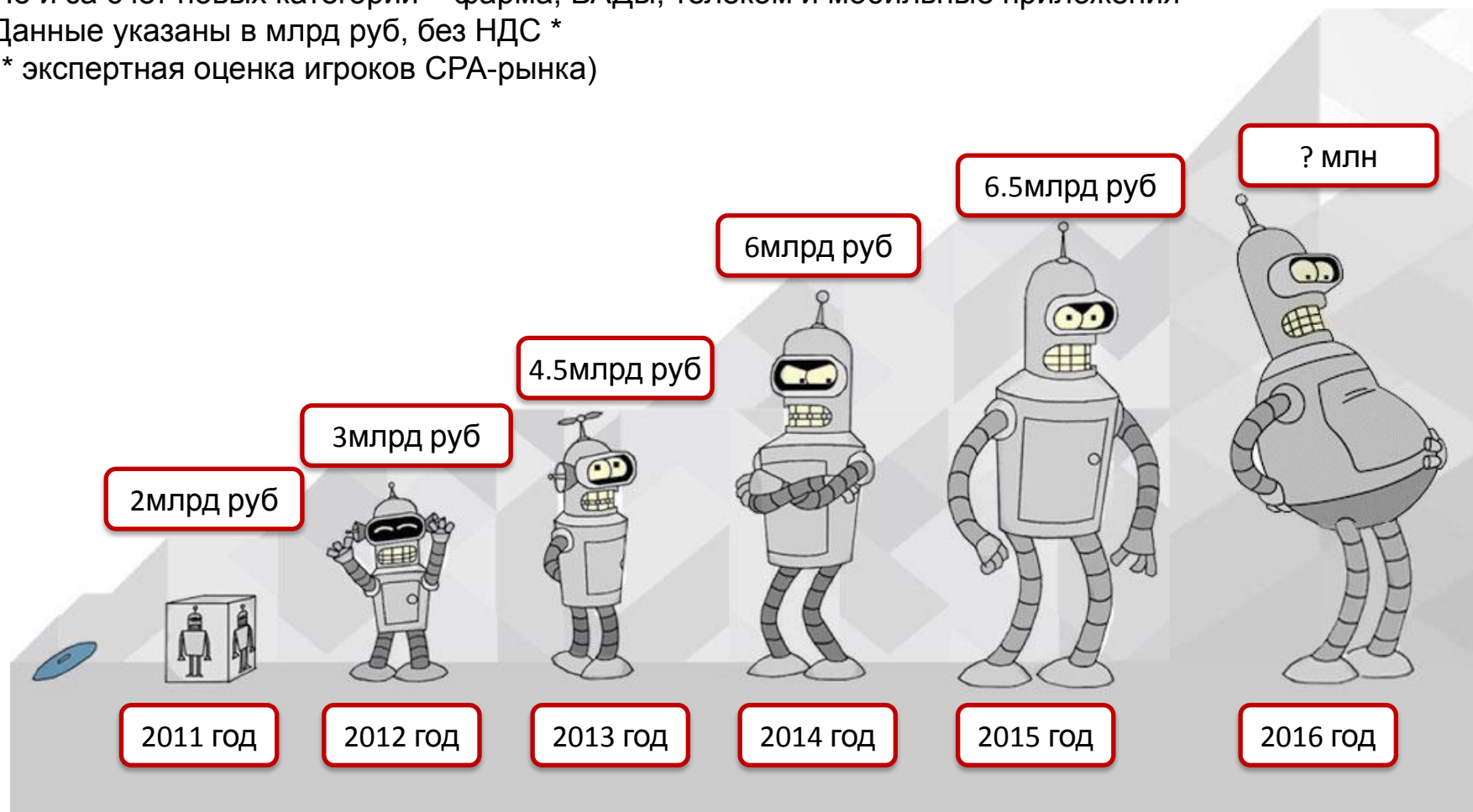
В среднем рынок растет на 30% в год, в 2016 рынок вырастет не более, чем на 20%

Рост происходит за счет увеличения среднего чека существующих категорий: по-прежнему, e-commerce, FMCG

Но и за счет новых категорий – фарма, БАДы, телеком и мобильные приложения

Данные указаны в млрд руб, без НДС \*

(\* экспертная оценка игроков СРА-рынка)



## Основные понятия и термины CPA-рынка



## Основные понятия

- Реклама с оплатой за результат – закупка трафика в интернете таким образом, когда Заказчик рассчитывается за конкретный результат, заранее оговоренный с Исполнителем;
- Лидогенерация – реклама с оплатой за лид;
- Лид – это контактные данные пользователя, оставленные ДОБРОВОЛЬНО и ОСОЗНАННО в интернете при заполнении формы заявки;
- Партнерский маркетинг – подключение интернет-магазинов к партнерским сетям с оплатой за конкретный результат;
- Партнерская программа – сделка партнерской сети с конкретным интернет-магазином;

## Основные понятия

- Модели CPA-оплат:
  - ❖ CPL – cost-per-lead, оплата за лид, за контактные данные пользователя;
  - ❖ CPA – cost-per-action, оплата за назначенное действие;
  - ❖ Cpi – cost-per-install, оплата за установку мобильного приложения;
  - ❖ CPO – cost-per-order, оплата за оформленный заказ;
  - ❖ CPS – cost-per-sale, оплата за оплаченную покупку;
  - ❖ Revenue share – оплата части прибыли с вебмастером
- Оффер – рекламная кампания в CPA-сетке
- Посадочная страница – например, [primavera.cpaex.ru](http://primavera.cpaex.ru) – страница приземления, созданная для сбора трафика
- Пиксель – кусок кода, основные задачи которого выполнять 3 вещи: фиксировать факт создания лида, когда он произошел и от кого из поставщиков;
- Интеграция – в т.ч. техническая настройка оффера в CPA-сетке

## Схема взаимодействия

## Участники CPA-рынка

### CPAExchange

- Промо-материалы
- Affiliate консалтинг
- Контроль качества траффика
- Обеспечение объемов траффика
- Управление взаиморасчётами

### вебмастера

### Заказчики

- Клиенты
- Агентства



## CPA-продукты и категории клиентов

## На CPA-рынке



## Продаваемые CPAExchange

Только B2C-сегмент:

- CPL: заполнение заявок
- CPL: сбор любых контактных данных
- CPL: регистрации \ подписки
- Срi: скачивание мобильных приложений
- По согласованию работаем по модели «за выданный кредит»
- По согласованию работаем по модели за «оплаченный\оформленный» заказ
- Ко-регистрации
- Действие «скачать брошюру»
- И другие

## Наиболее активны на CPA-рынке

- Кредитование
  - CPL: заполнение заявок
  - Мы опционально работаем по модели «за выданный кредит»
  - Мы опционально работаем по модели «за одобренную \ выданную карту»
  - Ко-регистрации
- Форекс
  - CPL: заполнение заявки
  - Ко-регистрации
- E-commerce
  - CPL: регистрации \ подписки
  - Ко-регистрации
- Работа
  - CPL: сбор заявок соискателей
  - Ко-регистрации
- Автомобили
  - Сбор заявок на тест-драйв
  - Сбор заявок на авто-кредитование
  - Действие «скачать брошюру»
  - Сбор контактных данных для клубов (например, skoda-family.ru) и пр.



## Наиболее активны на CPA-рынке

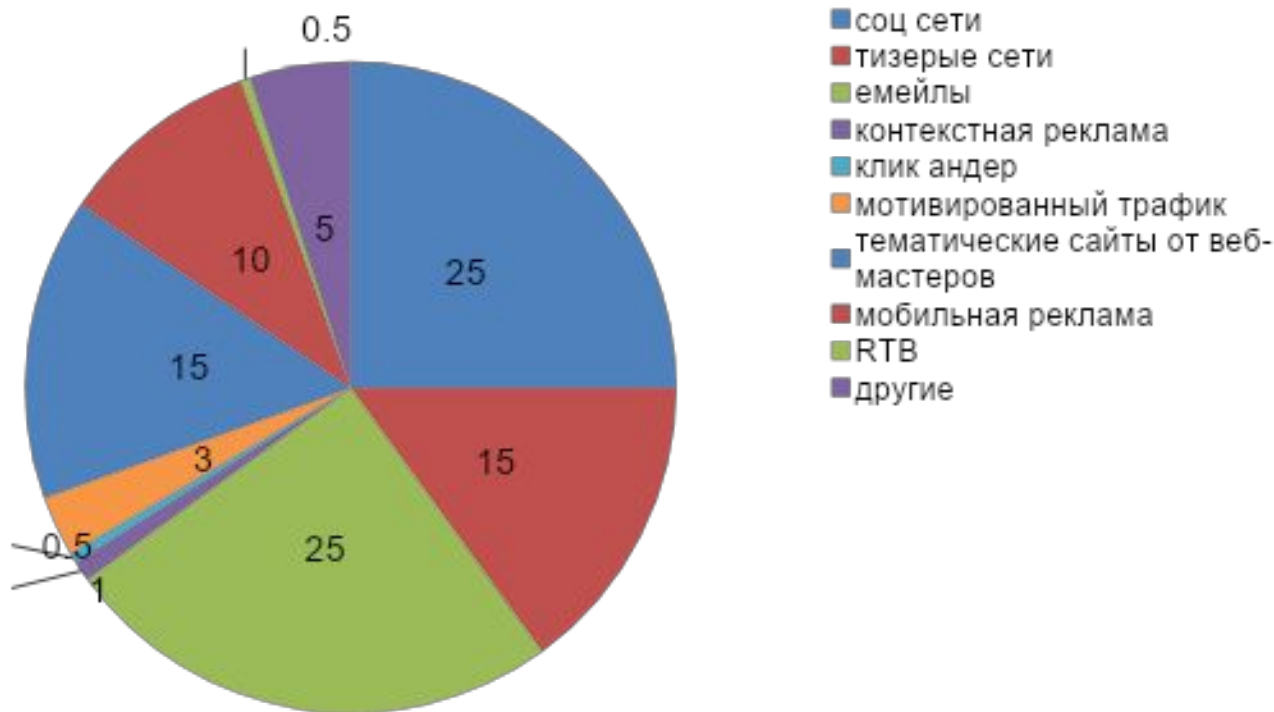
- FMCG
  - Сбор различных данных для CRM и программ лояльности
  - «лайки» \ вступления в группы в социальных сетях
  - Ко-регистрации
- Сайты знакомств, соц сети:
  - CPA: простые действия
- Бесплатный софт для развлечений, сервисы
  - CPL: регистрации
- Скачивание \ установка мобильных приложений
  - CPC + CPA
- Скачивание \ установка приложений в социальных сетях
  - CPC + CPA
- Образование
  - CPL: заявки на обучение
- Туризм (путешествия \ авиабилеты)
  - CPL
- Страхование и Другие

## Особенности CPA-трафика

## Сплит сильно зависит от перечня активных офферов

1. Сплиты по трафику в каждой сетке индивидуальны
  2. Сплиты сильно меняются от сезона и активности запускаемых офферов \*
- (\* приблизительный сплит)

### Каналы трафика



## часто используемые в CPA

### ВАЖНО для веб-мастеров и партнеров:

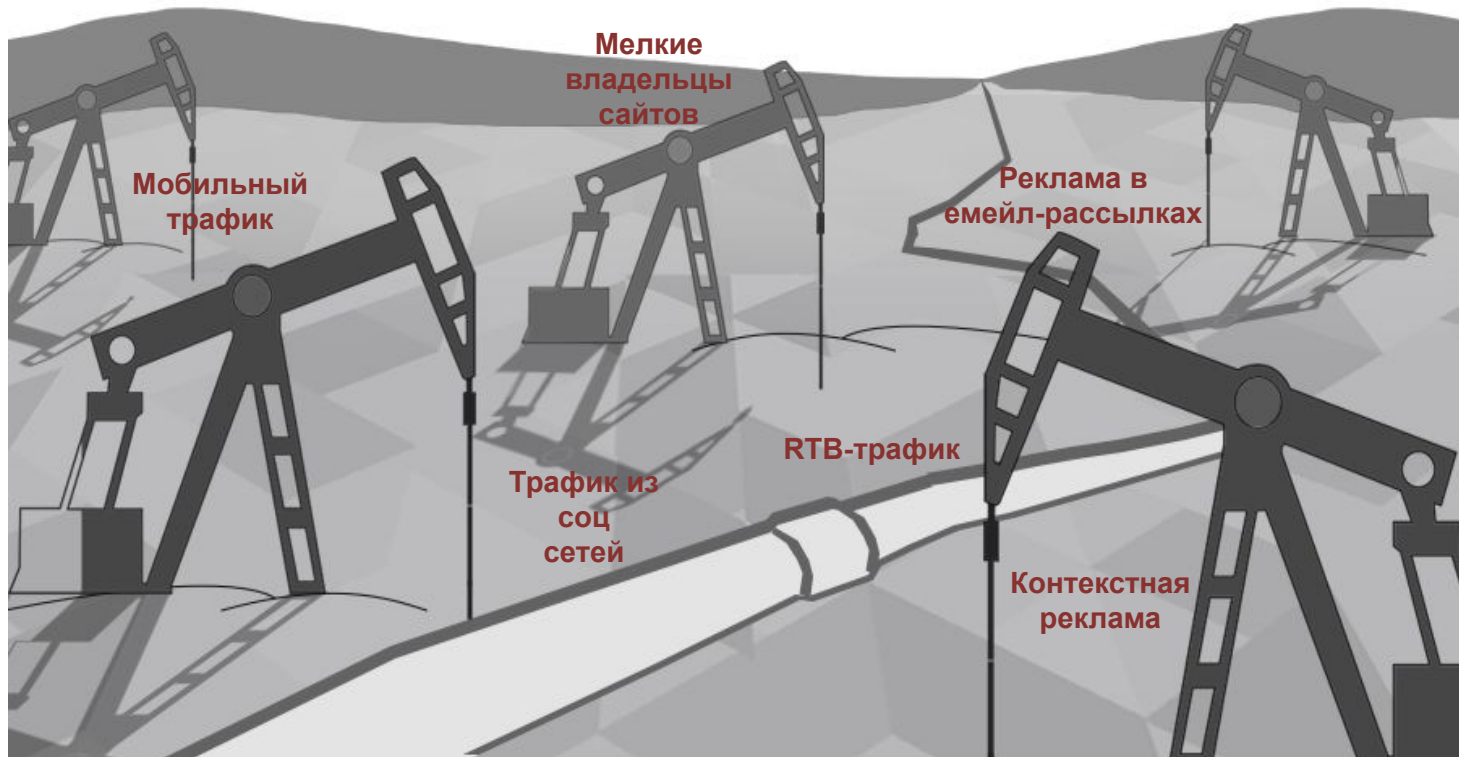
- = отслеживать корректное техническое исполнение платформы
- = оперативно предоставлять и менять креативы
- = быстро подтверждать лиды \ сообщать о качестве
- = вовремя согласовывать отчеты
- = оперативно оплачивать

### Ментальность вебмастера:

1. БЫСТРО заработать
2. максимально сделать высокую конверсию
3. если можно продать фрод под видом живого трафика, то это WOW-оффер
4. Максимально настроить оффер 1 раз и просто отслеживать статистику

### Задача CPA-сетки:

1. Отслеживать корректность выполнения откручиваемых лидов
2. Отслеживать качество трафика
3. Своевременно производить выплаты
4. Отслеживать корректное использование рекламных материалов и многое другое



## Кейсы

## Курсы изучения английского языка

Рекламодатель SpeakUp (оффлайн-курсы по изучению английского языка) создал отдельный, специально под CPA-лендинг <http://promo.spk-up.ru/ce>

Форма заявки короткая, есть выпадающее меню с адресами школ.

Гео – Москва и Санкт-Петербург. Потенциальная емкость за месяц – 500 лидов – 2000лидов.

Клиент принимает не все лиды, только те, которые подняли трубку и подтвердили свое желание обучаться английскому языку.

Конверсия из кликов в лиды ~ 5:1; конверсия из лида в валидный лид – 1:3; конверсия в заказ в этом же месяце 2-3%.

Средняя стоимость обучения ~ 20тыс руб за курс

promo.spk-up.ru Получи курс обучения БЕСПЛАТНО от Speak UP

**школа английского языка**

**Speak UP**

**Успей отправить заявку!**

Имя

Телефон (в формате 8XXXXXXXXXX)

E-mail

Выбери школу

Выберите

Я согласен(на) на обработку персональных данных.

**Отправить**

**Год английского бесплатно!**

**учиться легко и приятно!**

- бесплатное тестирование
- индивидуальная программа
- выбор формы обучения
- владение языком

\* Предложение ограничено.  
Условия акции можно узнать здесь или у консультантов Speak UP.  
Международная сеть школ изучения английского языка Speak UP  
АНО "Образовательный центр изучения иностранных языков "Спик Ап"  
125009, город Москва, улица Кузнецкий Мост, дом 4/3, строение 1,  
ИНН 7707330912, ОГРН 1087799025324

## Курсы изучения английского языка

Рекламодатель EnglishTown (онлайн изучение языков от EnglishFirst) также создал отдельный лендинг, специально под CPA - <http://englishlive.ef.com/ru-ru/lp/oe/private-teachers/>

География - РФ  
Потенциальная емкость за месяц – 2500 лидов – 5000лидов.  
Клиент принимает не все лиды, только те, которые подняли трубку и подтвердили свое желание обучаться языку.  
Конверсия из кликов в лиды ~ 10:1; конверсия из лида в валидный лид – 1:7; конверсия в заказ в этом же месяце 1-2%.

The screenshot shows the EnglishLive website landing page. At the top left is the 'EnglishLive' logo. At the top right are the links 'ВОЙДИТЕ' and '4995061650'. The main headline is 'Наши индивидуальные занятия' (Our individual lessons), with a sub-headline 'Лучший способ изучения английского теперь доступен онлайн' (The best way to learn English is now available online). Below the headline is a black button with the text 'Познакомьтесь с нашими преподавателями' (Meet our teachers). The background features a smiling woman wearing a headset. On the right side, there is a white form titled 'Запросите звонок' (Request a call) with fields for 'Имя (латиницей)' (Name in Latin letters), 'Фамилия (латиницей)' (Surname in Latin letters), 'E-mail', and 'номер телефона' (phone number). Below the form is a checkbox 'Я хочу получать специальные предложения от EF.' (I want to receive special offers from EF.) and a blue button 'Запросите звонок' (Request a call). At the bottom of the page, there is a grey bar with the text 'Нам доверяют' (They trust us) and logos for partner companies: IBDO, Henkel, HSBC, IBM, PHILIPS, RENAULT, and VOLVO.

## Обучение на финансовых рынках

Рекламодатель ProfitGroup (форекс) создал отдельный лендинг специально под CPA - [http://finacadem.ru/lp/distance\\_learning/?r1=YD&utm\\_campaign=do&utm\\_source=exchange\\_reg&utm\\_medium=cpc\\_reg](http://finacadem.ru/lp/distance_learning/?r1=YD&utm_campaign=do&utm_source=exchange_reg&utm_medium=cpc_reg)

География - РФ

Потенциальная емкость за месяц – 2500 лидов – 5000лидов.

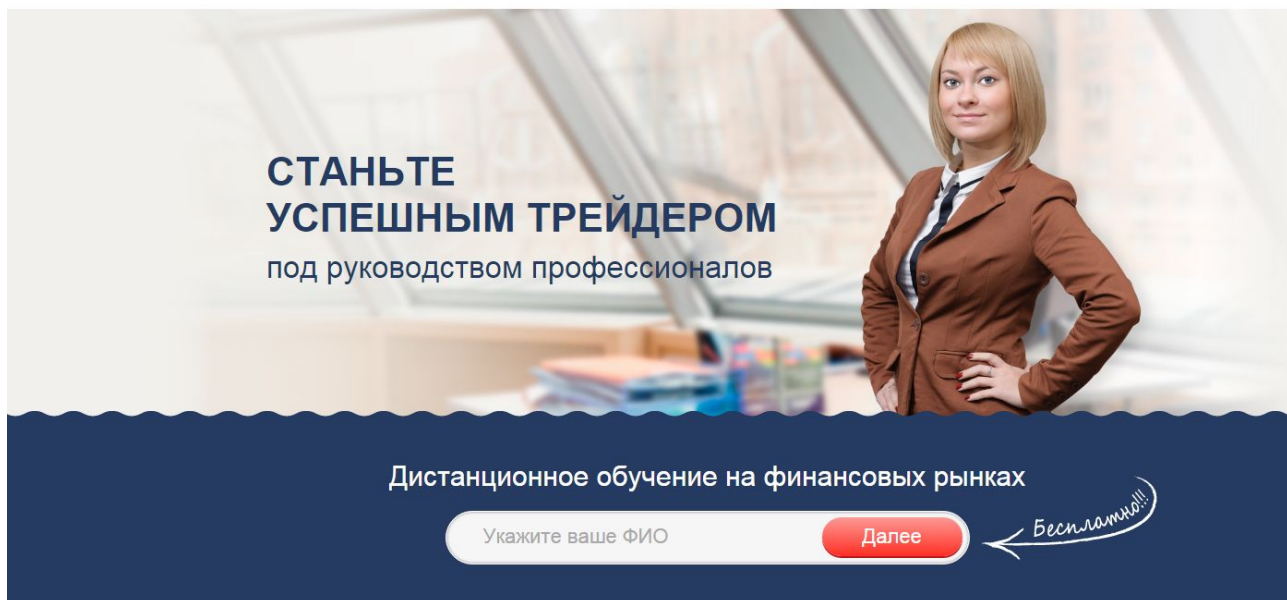
Клиент принимает не все лиды, только те, которые подняли трубку и подтвердили свое желание обучаться.

Цена – от 400руб + НДС за лид

Конверсия в клиента – 3-5% в зависимости от условий трейдера

[Обучение](#) [Эксперты](#) [Гарантия](#)

8 (800) 333-37-68



**СТАНЬТЕ  
УСПЕШНЫМ ТРЕЙДЕРОМ**  
под руководством профессионалов

Дистанционное обучение на финансовых рынках

Укажите ваше ФИО

*Бесплатно!!!*



## Продвижение контактных линз

Рекламодатель Jonson&Jonson (бренд Acuvue) <https://ad.doubleclick.net/ddm/clk/303264756;130456116;y>

География - РФ

Потенциальная емкость за месяц – 10 000 лидов – 25 000лидов.

Call-to-action – получение 1ой пары линз бесплатно

Основная цель кампании – привести максимальное количество в точки продаж линз

Цена – от 100руб + НДС до 250руб за лид

Конверсия в клиента – 3-5% в зависимости от условий трейдера

The screenshot shows a web browser window with the URL [www.acuvue.ru](http://www.acuvue.ru) and the page title "СЕРТИФИКАТ НА ПЕРВУЮ БЕСПЛАТНУЮ ПАРУ ОДНОДНЕВНЫХ КОНТАКТНЫХ ЛИНЗ ACUVUE®". The navigation menu includes: ВСЕ О КОНТАКТНЫХ ЛИНЗАХ, КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ ACUVUE®, ТЕХНОЛОГИИ ACUVUE®, СЕРТИФИКАТ НА ПЕРВУЮ ПАРУ ACUVUE®, НОШЕНИЕ И УХОД ЗА КОНТАКТНЫМИ ЛИНЗАМИ, and ЗАБОТА О ЗДОРОВЬЕ ГЛАЗ. The main content area features a blue banner with the text "Сертификат на первую бесплатную пару линз ACUVUE®" and an image of a man and a woman. Below the banner, there is a paragraph: "Мы хотим, чтобы Ваше первое знакомство с контактными линзами стало для Вас позитивным опытом, поэтому мы предлагаем Вам возможность бесплатно попробовать контактные линзы ACUVUE®, чтобы оценить их преимущества." A note indicates that asterisks denote mandatory fields. The form is divided into two columns: "Заполните данные о себе" and "Заполните данные о вашем зрении". The first column contains fields for Email\*, Имя\*, Фамилия\*, and Дата рождения\*. The second column contains a dropdown for "Что вы используете для коррекции зрения в настоящее время?\*", a dropdown for "Какие из следующих утверждений лучше всего подходят Вам? :", a "ВЫБРАТЬ САЛОН ОПТИКИ\*" button with a location icon, and a checkbox for "Я согласен периодически получать".

## Привлечение работников в рестораны

Рекламодатель KFC <http://www.kfc.ru/anketa?mode=CPAExchange>

География – отдельные города РФ

С отдельными лимитами по каждому городу

Потенциальная емкость за месяц – 5000 лидов – 10 000 лидов.

Call-to-action – присоединяйся к команде

Основная цель кампании – собрать определенное количество анкет соискателей в каждом городе

Цена – от 300руб + НДС до 400руб за лид

Принимаются все лиды

The screenshot shows the KFC SoGood recruitment form. At the top, there is a navigation bar with links: Меню, Рестораны, Карьера, Бизнес с KFC, 0 компаний, and Акции. Below the navigation bar is a blue banner with the text "Заполни анкету и присоединяйся к нашей команде". The form itself is divided into two columns. On the left, there is the KFC SoGood logo and a list of benefits: "Сотрудник ресторана (г. Москва)", "Зарплата от 30000 рублей и премии от 13500;", "гибкий график;", "возможность быстрого карьерного роста;", "работа в международной компании;", "официальное трудоустройство;", "компенсация питания;", "страхование." Below the list is a link "подробнее о вакансии". On the right, there are several input fields: "Фамилия, имя", "Возраст" (with a dropdown arrow), "Гражданство" (with a dropdown arrow), "Мобильный", "e-mail", "Желаемое место работы" (with a dropdown arrow), "Город, в котором хочу работать" (with a dropdown arrow), "Метро" (with a dropdown arrow), and "Ресторан" (with a dropdown arrow). At the bottom right, there is a blue button labeled "Далее" and a link "Сообщить об ошибке".

## В России, 2016 гг

- = удорожание лидов \ покупаемых действий
- = рынок лидогенерации будет расти вместе (пока растет контекст)
- = развитие ретаргетинговых \ ремаркетинговых технологий
- = подключение новых каналов (например, мобайл и видео)
- = увеличение количества вебмастеров
- = возрастающий уровень профессионализма среди рекламодателей
- = увеличение количества категорий (медкий и средний бизнес)
- = развитие call-tracking платформ, анализ данных через них
- = «взросление» вебмастеров