

## CPA сети

### Плюсы:

- Помощь со всеми техническими моментами.
- Большое и стабильное кол-во трафа.
- Практически исключен человеческий фактор.
- Компенсации за фрод\*

### Минусы:

- Запуск оффера может занять 5 дней.
- Нужно иметь много товара в наличии.
- Нужен большой бюджет.
- Накладываются некоторые ограничения.

- CPA-сеть это серьезно. Тут нельзя остановить оффер сию секунду. Стандартное время на остановку оффера - 72 часа.
- CPA-сеть предоставляет личного менеджера, который поможет настроить лендинг, подскажет и порекомендует лучшие связки [Upsell+Cross-sell](#).

## Что нужно иметь, чтобы вас запустили:

- Товар
- **Мощный колл-центр**
- Бюджет
- Выстроенную логистику

- Для запуска рекомендовано минимум 1 миллион рублей.

## Товары для CPA

- Товар от 990 рублей до 2990 р. Если меньше, то рекламодатель рискует уйти в минус. Если больше, то плохие заказы.
- Товар должен быть небольшого размера, так как необходимы склады для него и габаритность товара сказывается на стоимости отправки.
- Легкодоступность товара - чтобы не хранить сразу много товара у себя на складе. Так как CPA-сеть не может гарантировать конкретное количество заказов на Ваш товар.
- Товар должен решать "нерешаемую" проблему или дает ощущения, статус (wow товар). Товары, которые нельзя купить в обычном магазине.
- Отчисления веб-мастеру от 500р. (+ отчисления CPA-сети 100р.).

## Категории товаров

- Обычные товары (хорошо) - часы, клатчи, бижутерия, автотематика;
- Товары для "улучшения" чего-либо (нормально) -- протеин для накачки, маска для волос;
- Товары для здоровья (плохо) - лечение болезней.

## Плохие товаров для CPA

- Цена от 3990 рублей (у таких товаров самый большой фрод) - совет для новичков - через CPA лучше начинать с небольших недорогих товаров - до 1500 рублей.
  - Тяжёлые и большие, крупногабаритные - много мета на складе, большая цена отправки, доставки.
  - С узкой ЦА, узкое гео - например на ограниченный город.
  - Электронные товары - курсы, тренинги - такие товары рекомендуют отправлять дисками.
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
-

## Плюсы и минусы Call-центр партнерской сети M1

Плюсы	Минусы
Быстрый и качественный прозвон	Дороже, чем свой КЦ
Запись разговоров с клиентом	Не так весело :(
Постоянно пополняемая база неблагонадёжных клиентов (другие фильтры)	
Операторы профессионалы	
Доверие вебмастеров	
Контроль качества заказов вторичным прозвоном клиентов. Сопоставление трафика и качества звонка.	

### Почему важен быстрый прозвон и обученные операторы

- Средний апрув ("to approve" - одобрение заявки) по системе:

1-й час - 55%  
12-й час - 46%  
24-й час - 37%  
48-й час - 34%  
72+ часов - 28%

- Отработка возражений, постоянное обновление скриптов продаж.

### Бюджет

- 100 заказов в сутки по 500р. Это 700 000р. За две недели на оплату лидов. А еще кроме этого нужны деньги для закупки и отправки товаров + накладные расходы. Считайте деньги перед работой.

### Логистика

- Будете плохо отправлять и сопровождать заказы - будете мало зарабатывать.

# Какие условия предлагать CPA сетям? Как торговаться?

- Предлагайте условия, на которых при выкупе 55-60% вы будете работать в 0.
- Заработок рекламодателя с одной отправки это 100-250р (не касается эксклюзивных офферов). При этом со временем условия для рекламодателей на конкретном оффере ухудшаются. Пример, по офферу ValgusPro:
  - 1490р – 500р
  - 1290р – 500р
  - 990р – 550р
  - 990р – 600р
  - 990р – 650р

- Если Ваш оффер эксклюзивный, то Вы сами можете ставить цены выплат.

## Опасности CPA-сетей

- Фрод (CPA-сети умею отслеживать фрод);
- Виды трафика (веб/мобаил) - на мобаил трафике выкуп ниже от 5 до 20%; На вебе за подтвержденный заказ больше платят, чем на мобаил-трафике.
- Возможные схемы работы (работа за заявку / подтвержденный / оплаченный заказ). М1 работают только за подтвержденный заказ.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---







