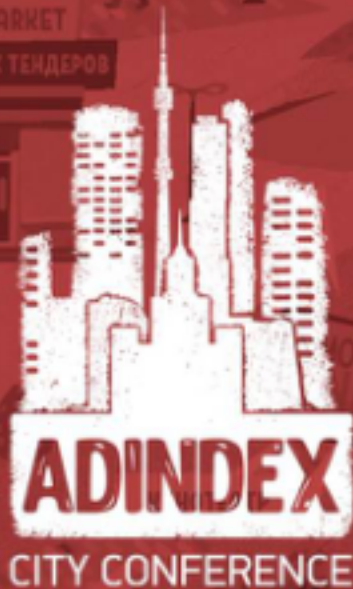


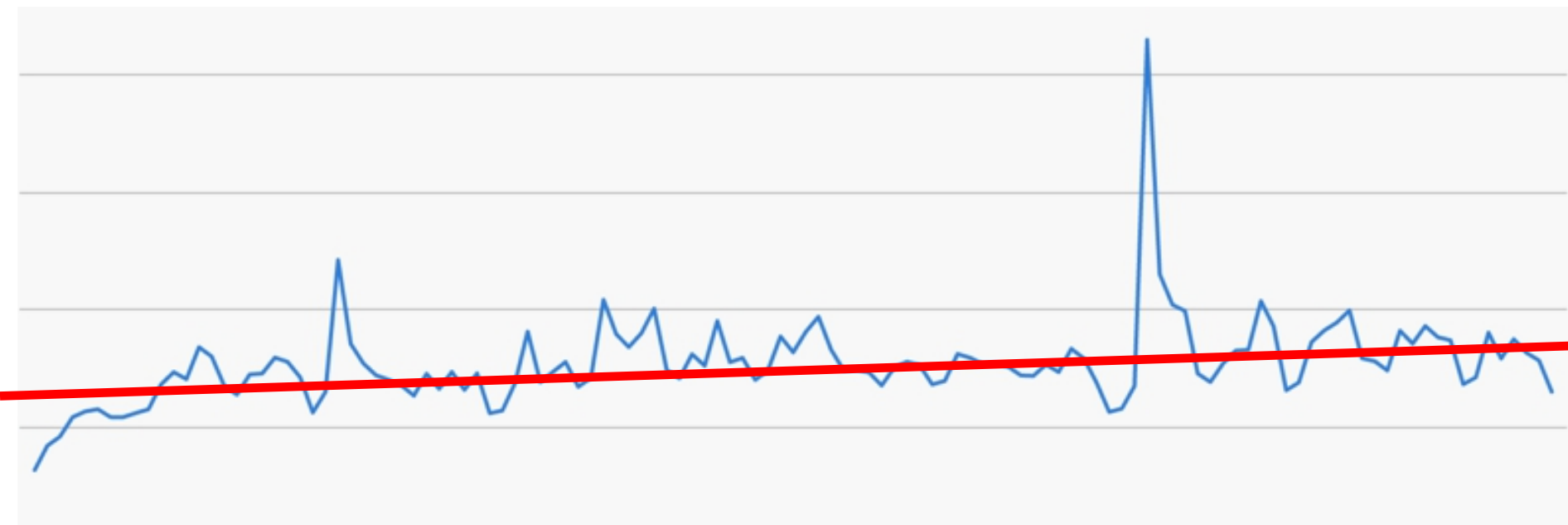


admitad.com

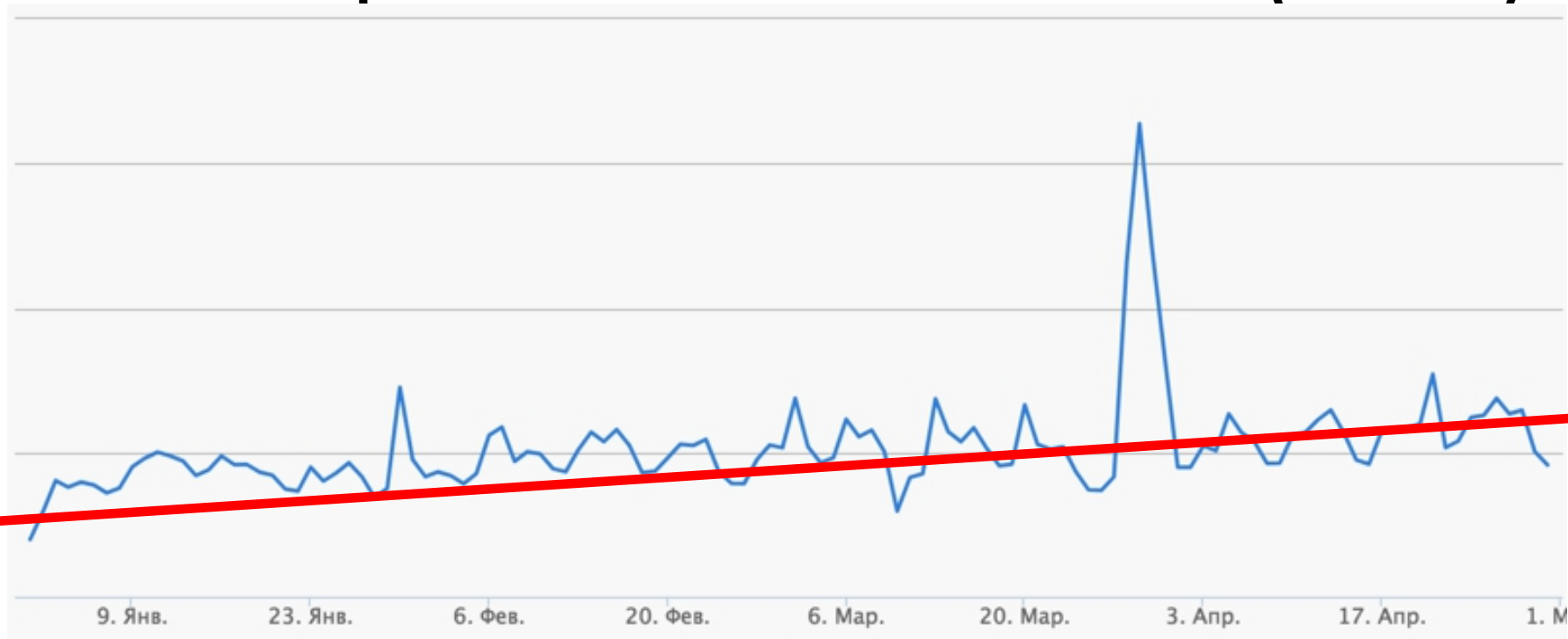


# CPA маркетинг: инструменты, тренды, возможности

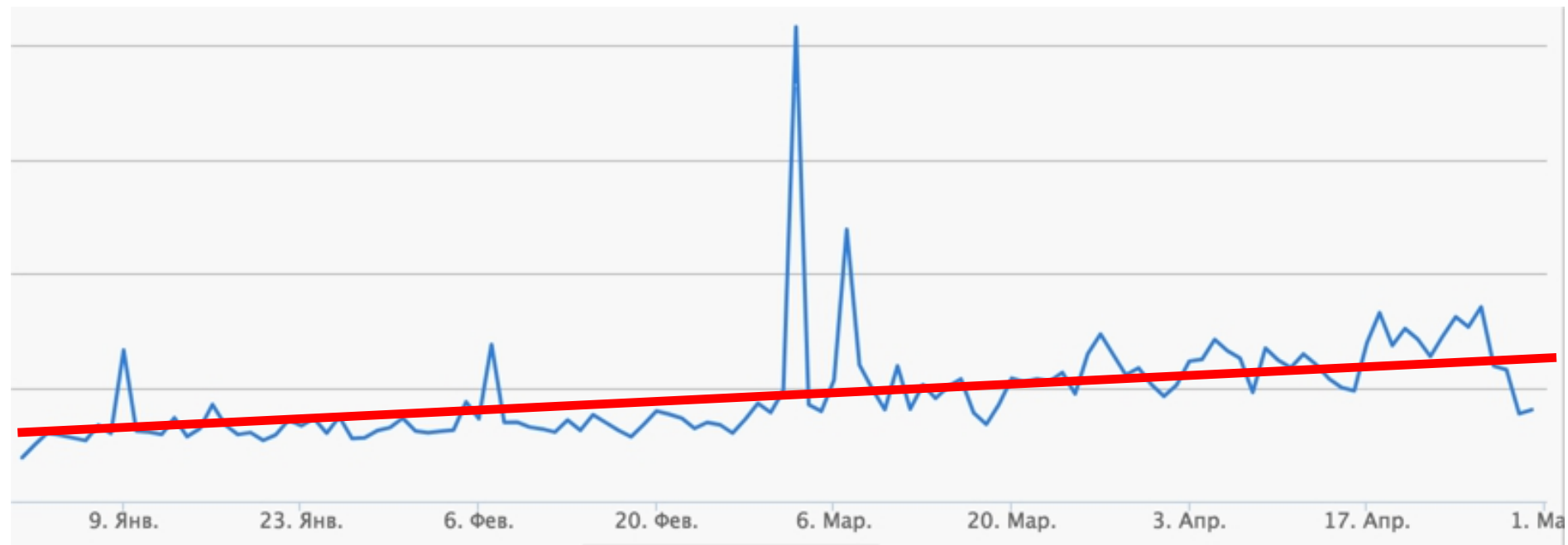
# CPA маркетинг e-commerce (2016)



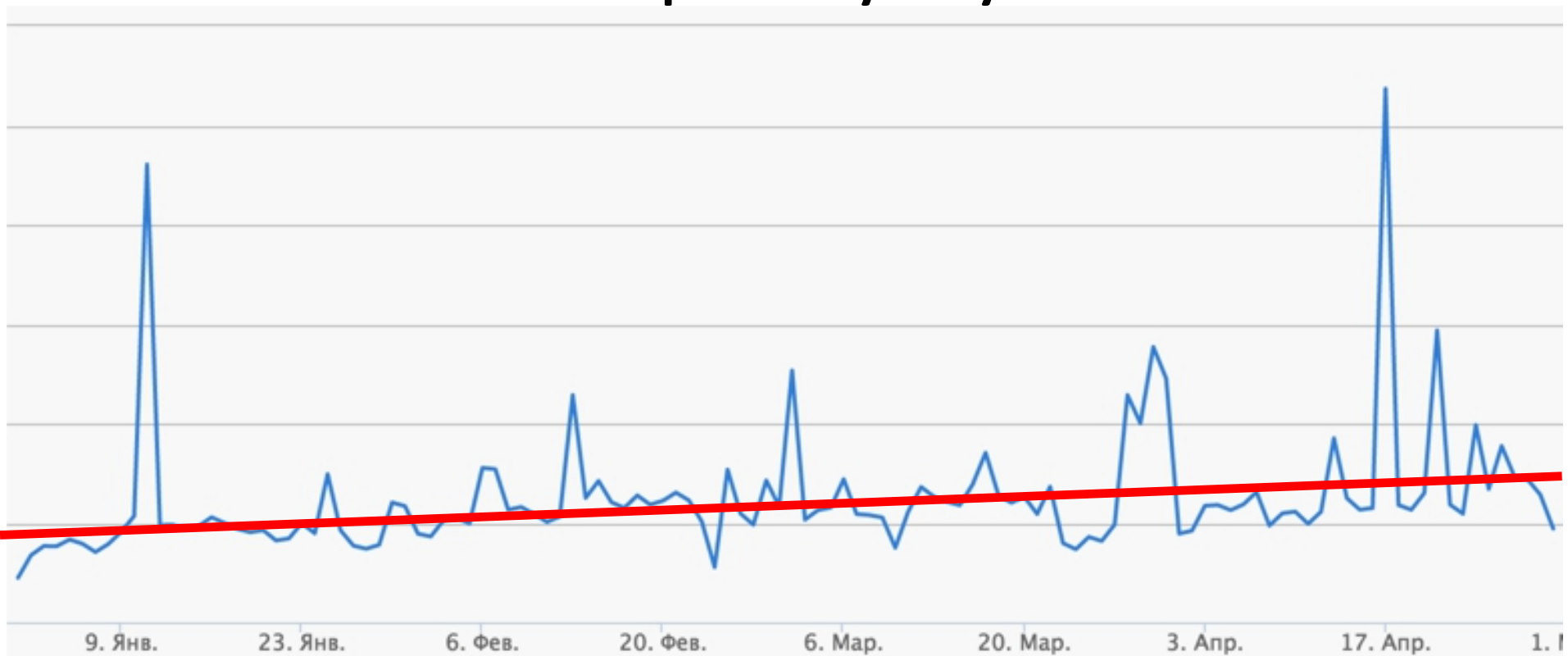
# CPA маркетинг e-commerce (2017)



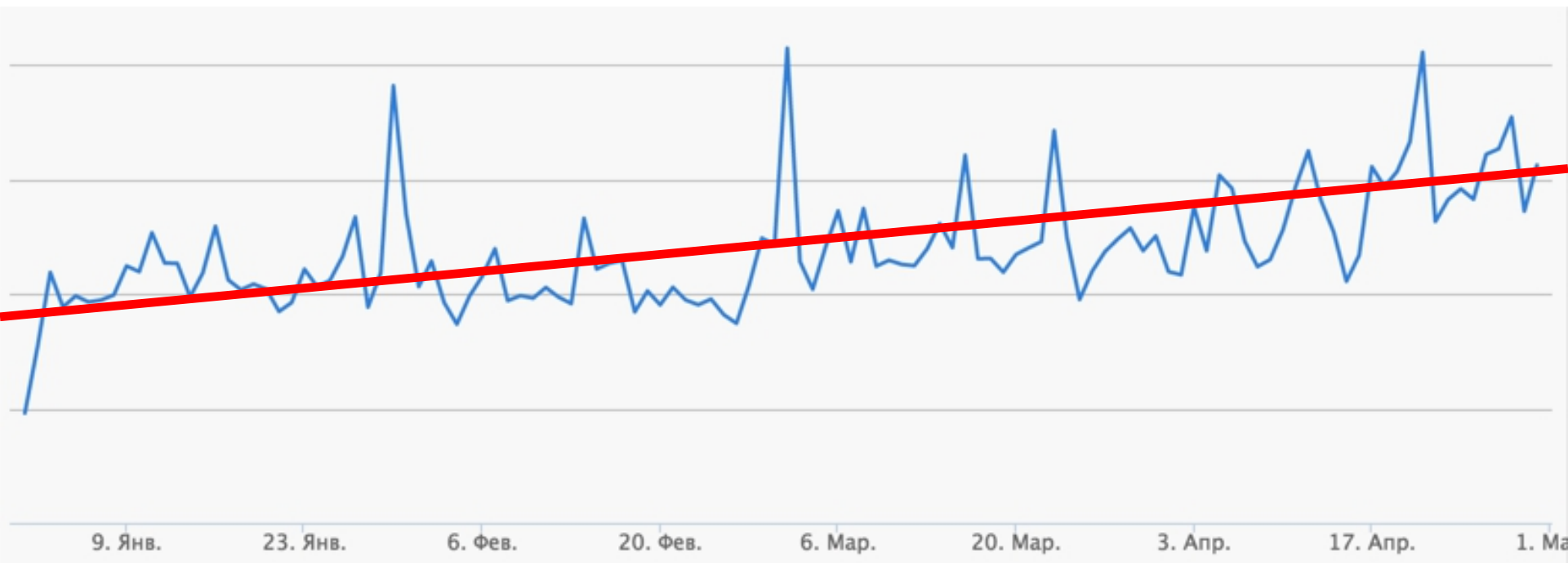
# Туризм и путешествия



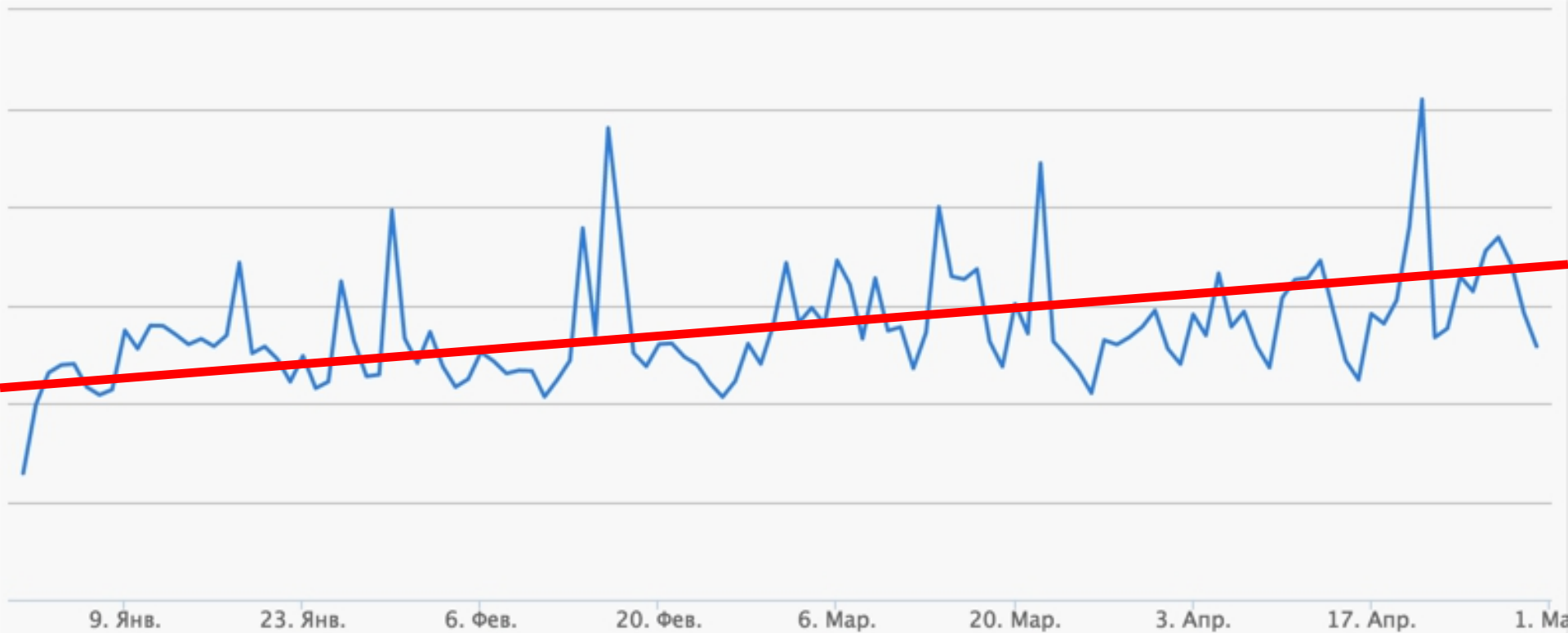
# Интернет-услуги



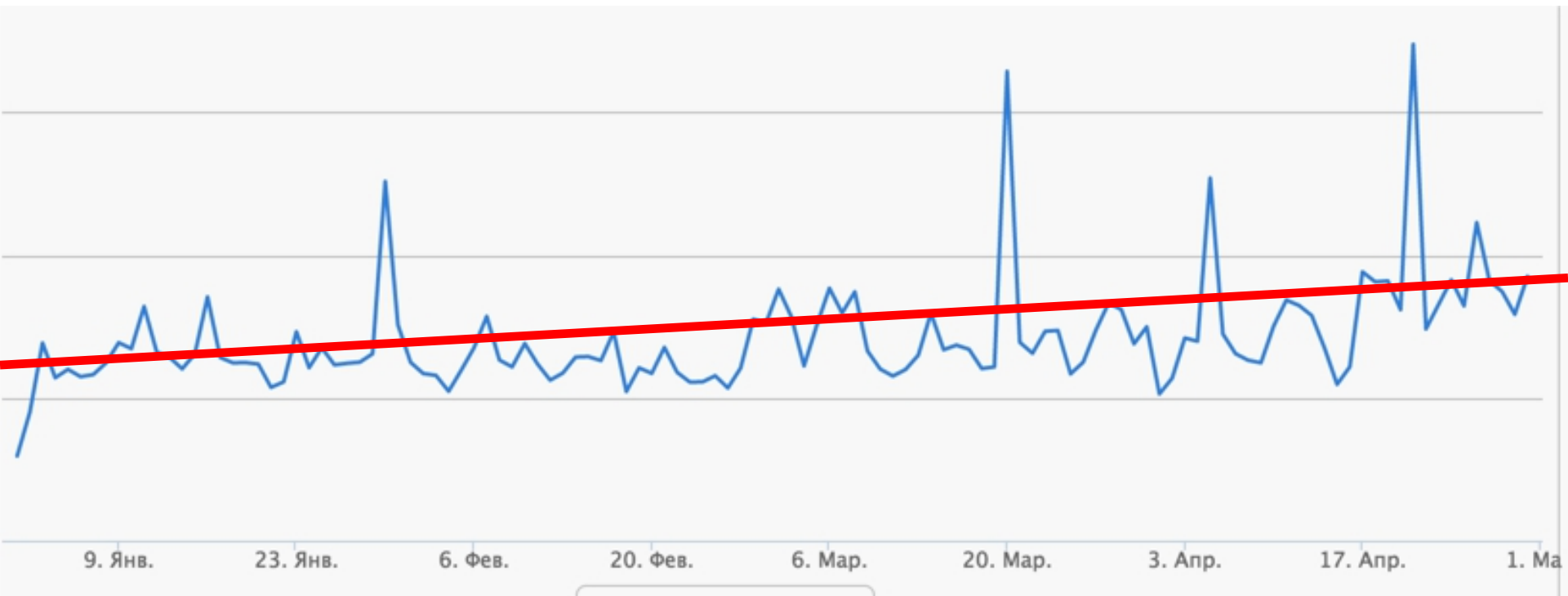
# Одежда и обувь



# Электроника и бытовая техника

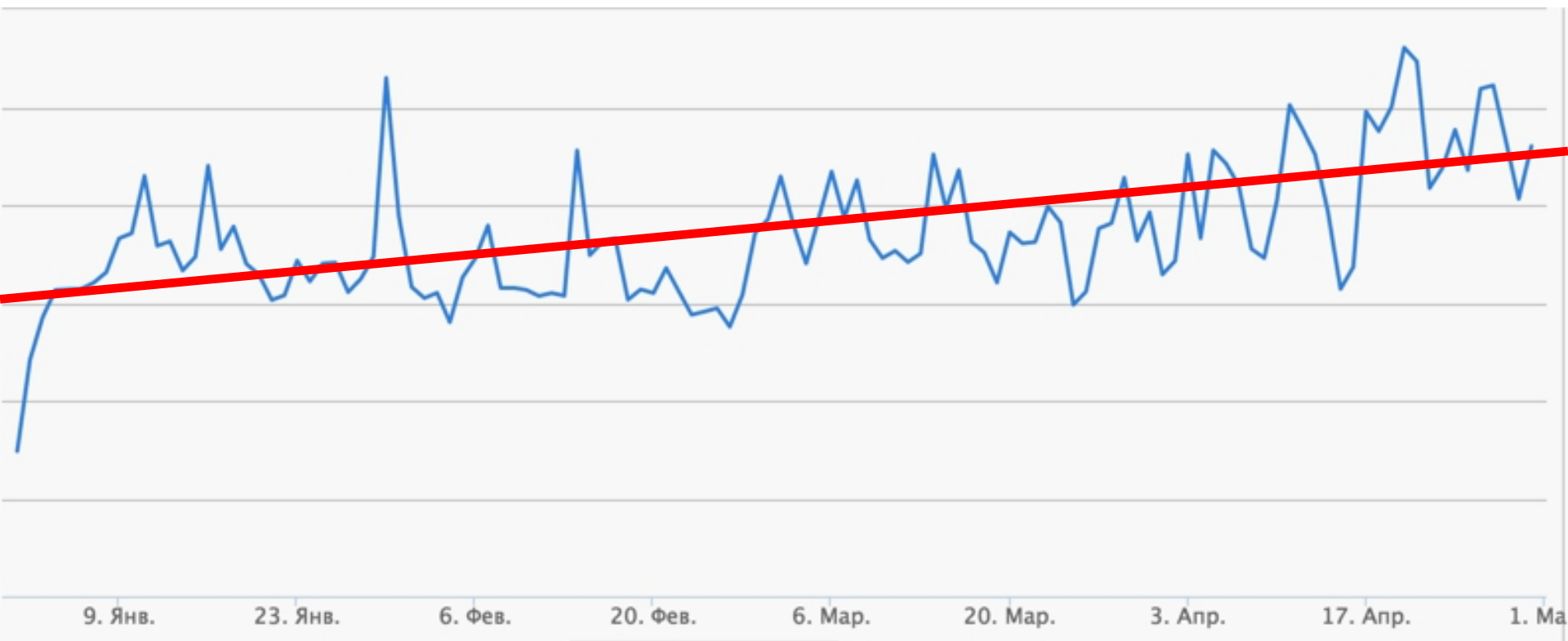


# Красота и здоровье

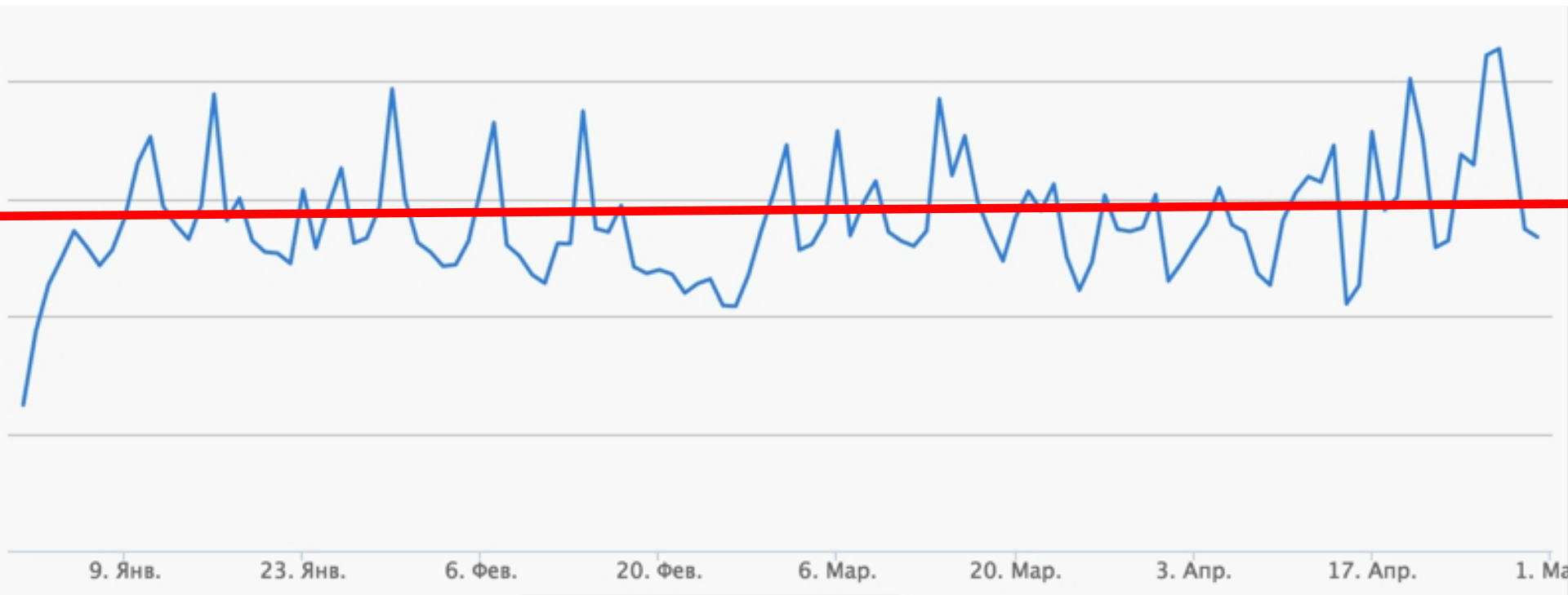




# Товары для детей

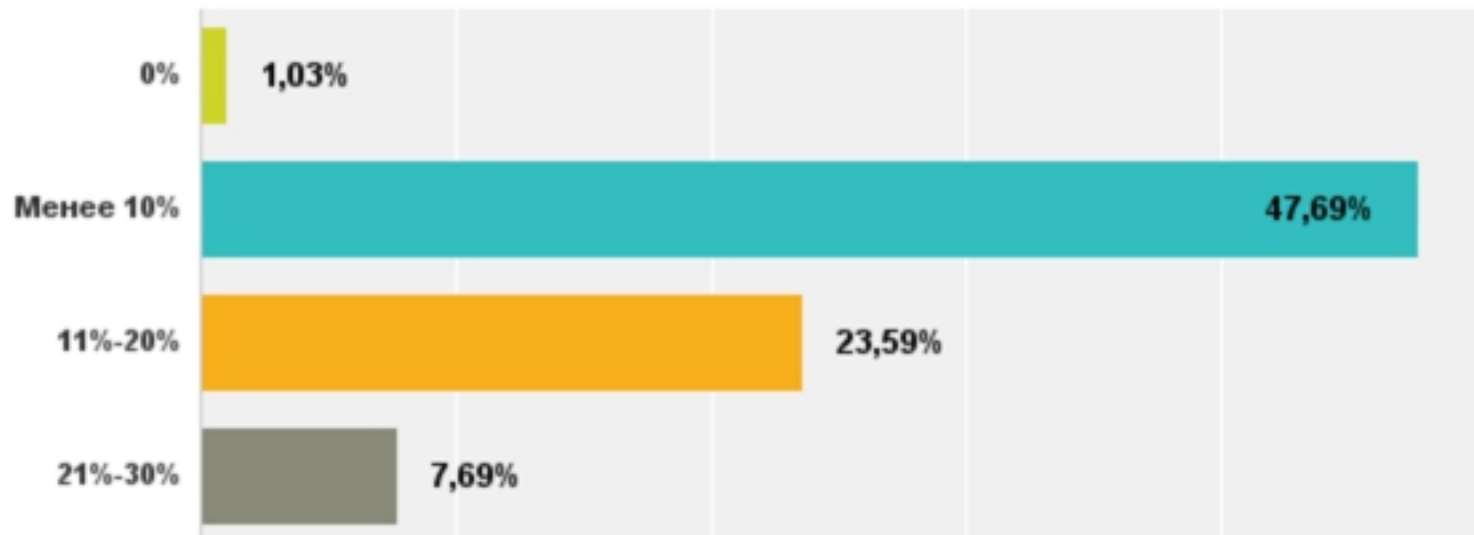


# Мебель и Товары для дома

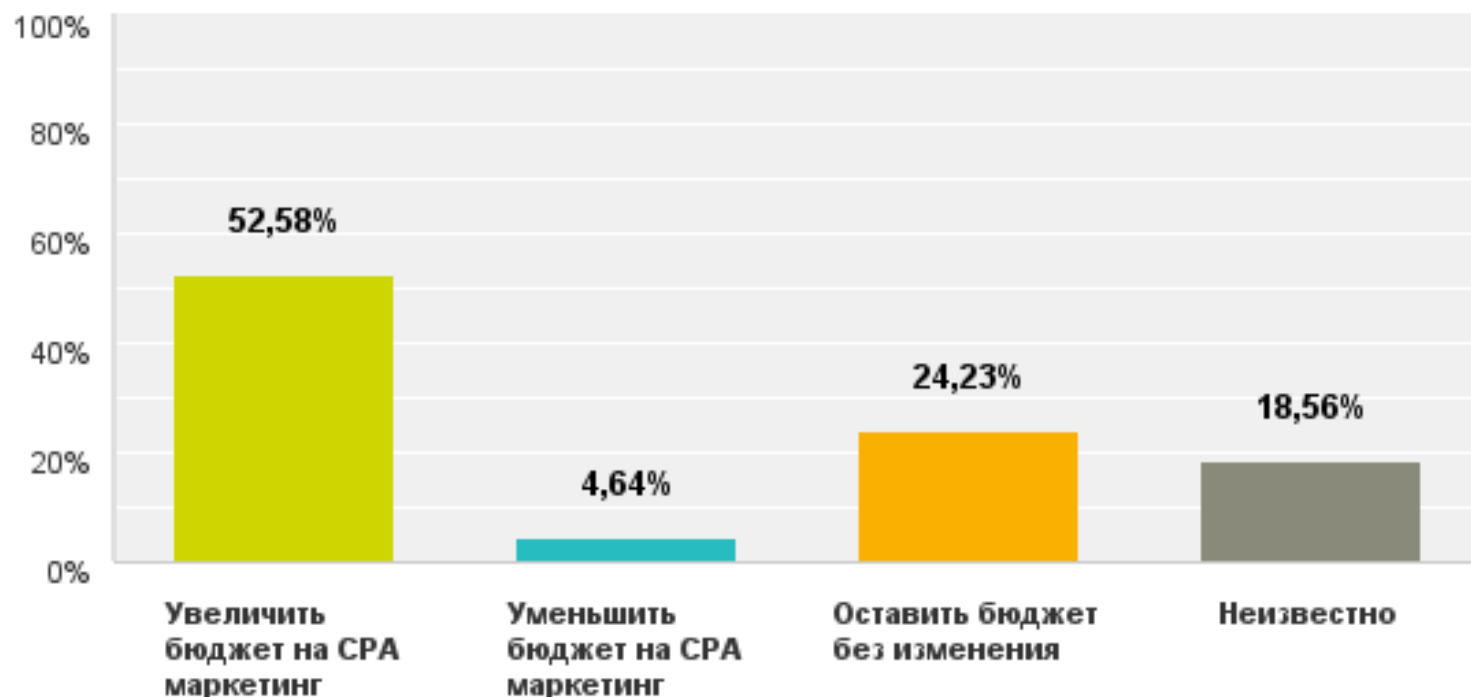


# CPA маркетинг среди каналов трафика

Q7 Какой процент продаж из интернет был отнесен к CPA маркетингу?



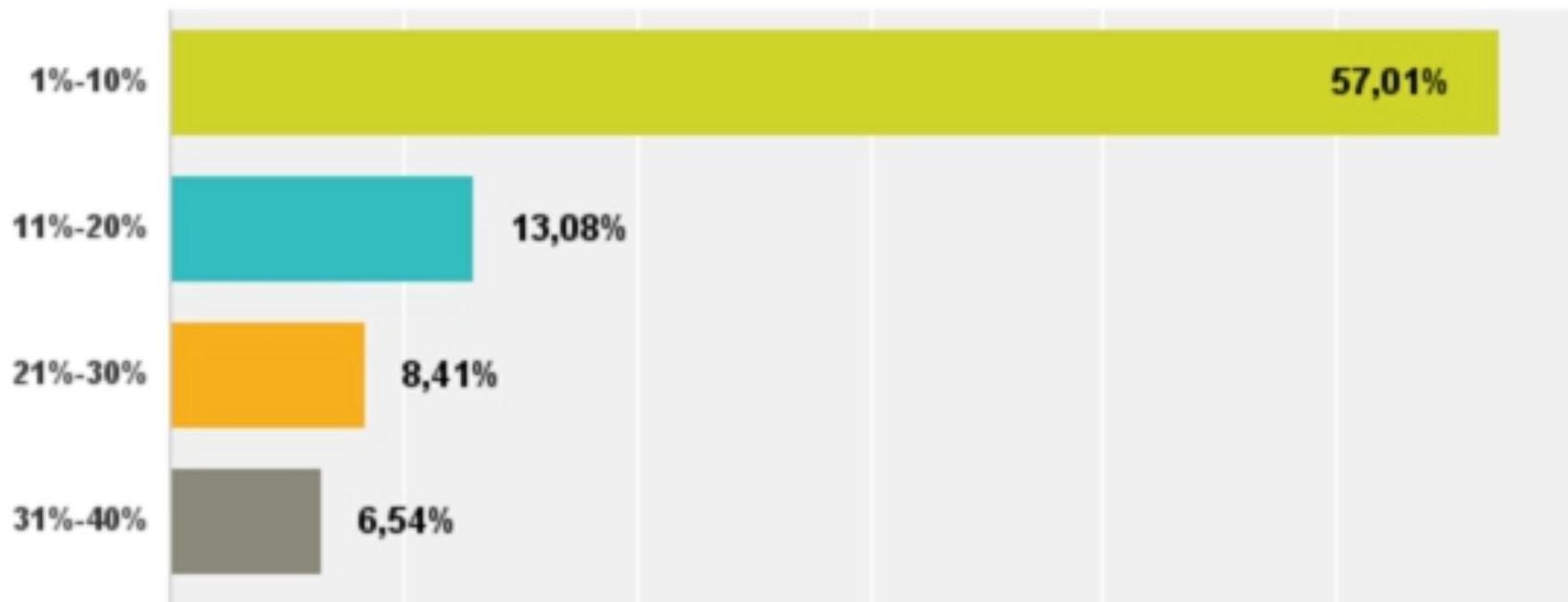
## Q5 Ваши планы на 2017 год по бюджету на CPA маркетинг ...



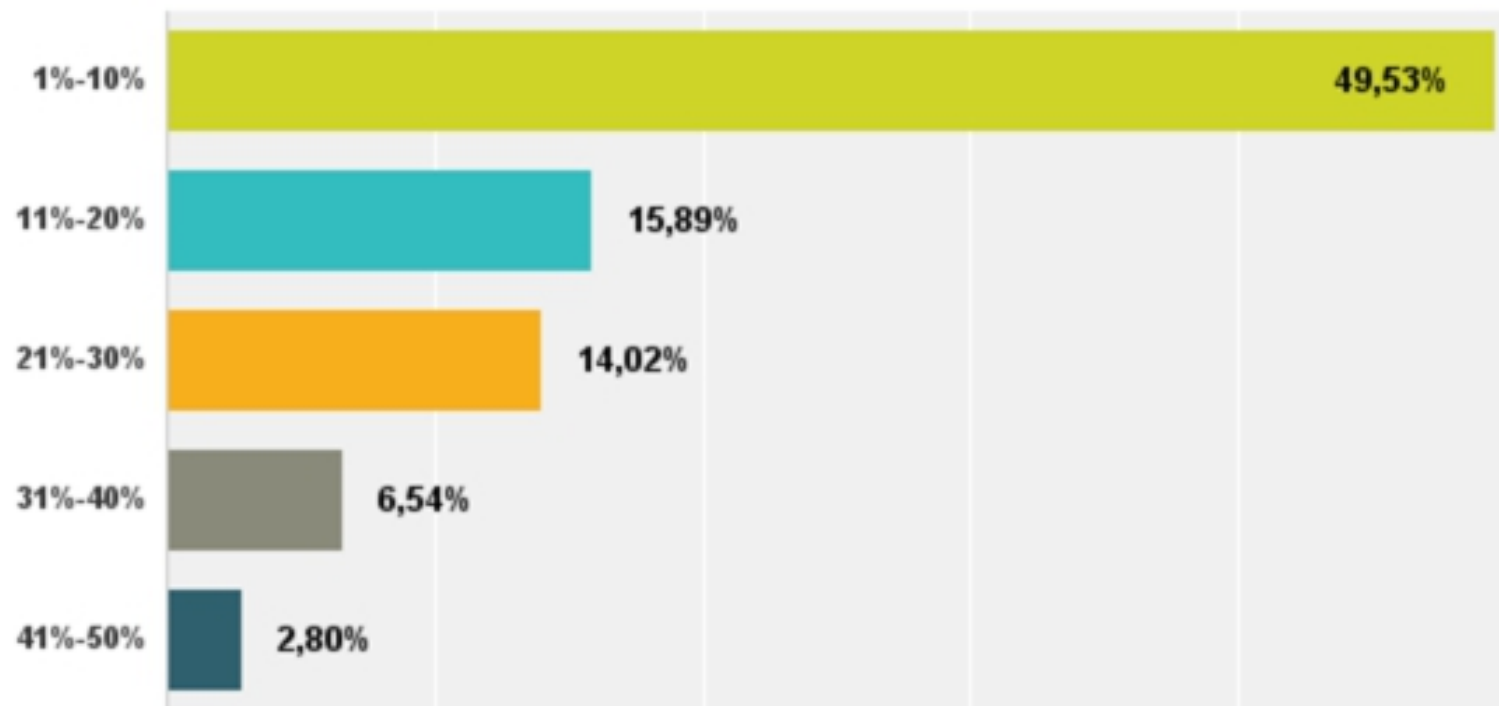
## Q8 Как продажи с канала CPA изменялись в течение 2016 года?



## Q13 Какой процент заказов с CPA канала приходится на кэшбэк трафик?



## Q15 Какой процент заказов с CPA канала приходится на купонные сайты?



# Кэшбэки и Промокоды

**<10% заказов –**  
*57% опрошенных*

**11-20% заказов**  
*13% опрошенных*

**21-30% заказов**  
*8% опрошенных*

**<10% заказов**  
*49% опрошенных*

**11-20% заказов**  
*15% опрошенных*

**21-30% заказов**  
*14% опрошенных*



**admitad.com**



# Два типа рекламодателей

20/80

# Рекламодатели из той части 80%



# Кейс с Grow Food



# Честный отзыв от Grow Food

В общем и целом контекст не очень работает у Growfood,

потому что довольно специфическое семантическое ядро.

Большинство уже приходят с брендового контекста.

В Facebook рекламе очень муторно майнить трафик, так как надо постоянно экспериментировать с аудиториями и креативами.

Сначала креатив может очень успешно заходить, а потом может "стухнуть".

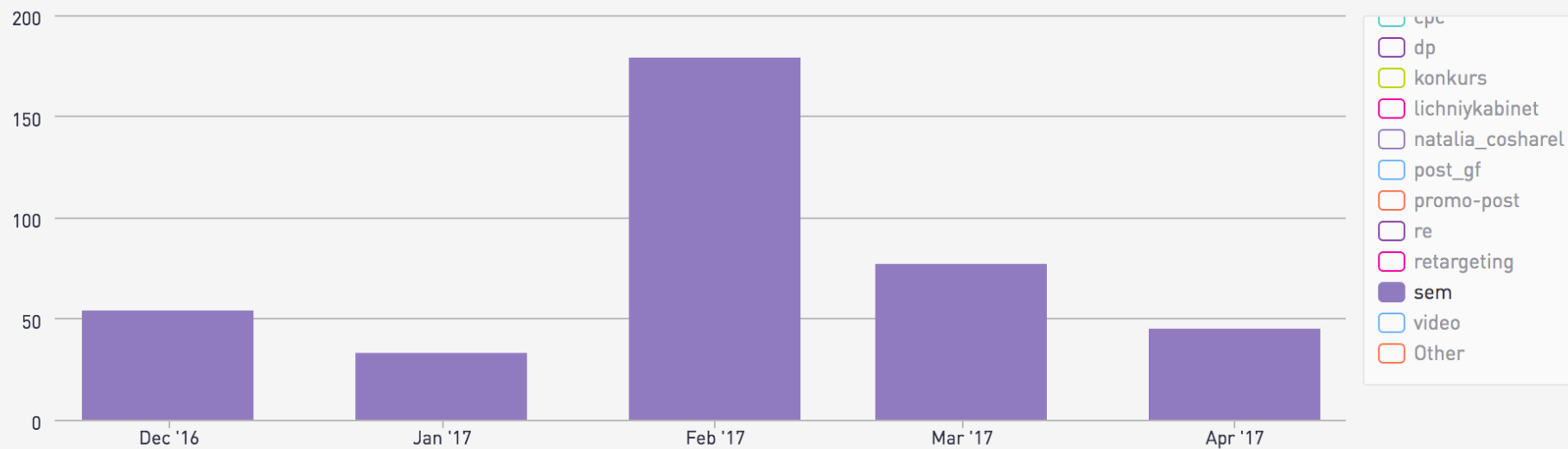
В admitad очень хорошо работают кешбек сервисы и купонники. Очень много трафа и клиентов, в том числе новых.

Такой большой рост в апреле обеспечили за счет того, что дали специальные условия для [letyshops.ru](https://letyshops.ru), а также повесили на неделю баннер на их главной.

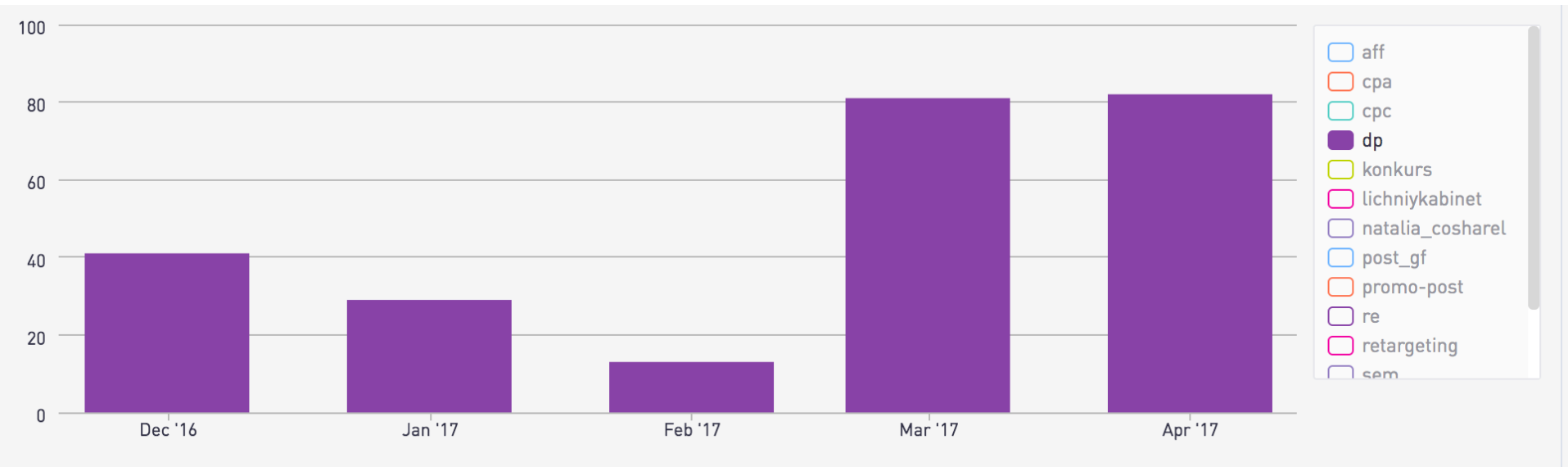
Сложностью работы в СРА сетях считаю то, что GrowFood на данный момент представлен только в Москве и Санкт-Петербурге, что существенно осложняет работу веб-мастеров.

Если продукт бы был федеральный, то мы добились бы куда бОльших успехов.

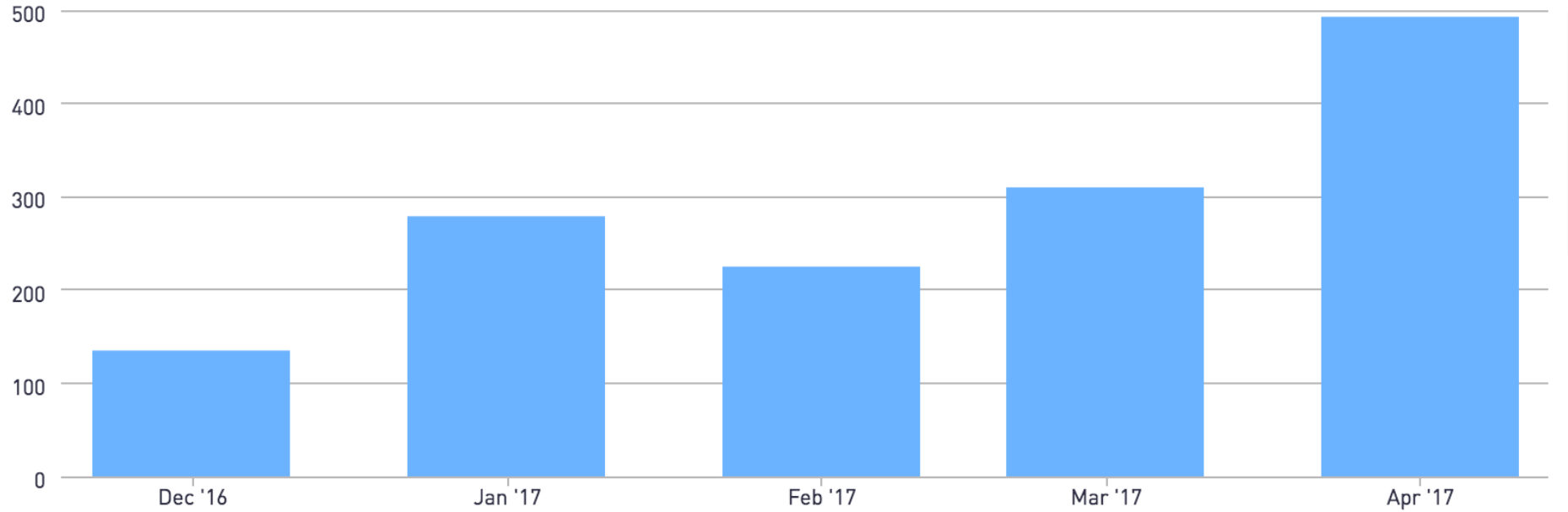
Confirmed orders by medium (without 'none' and brand SEM)



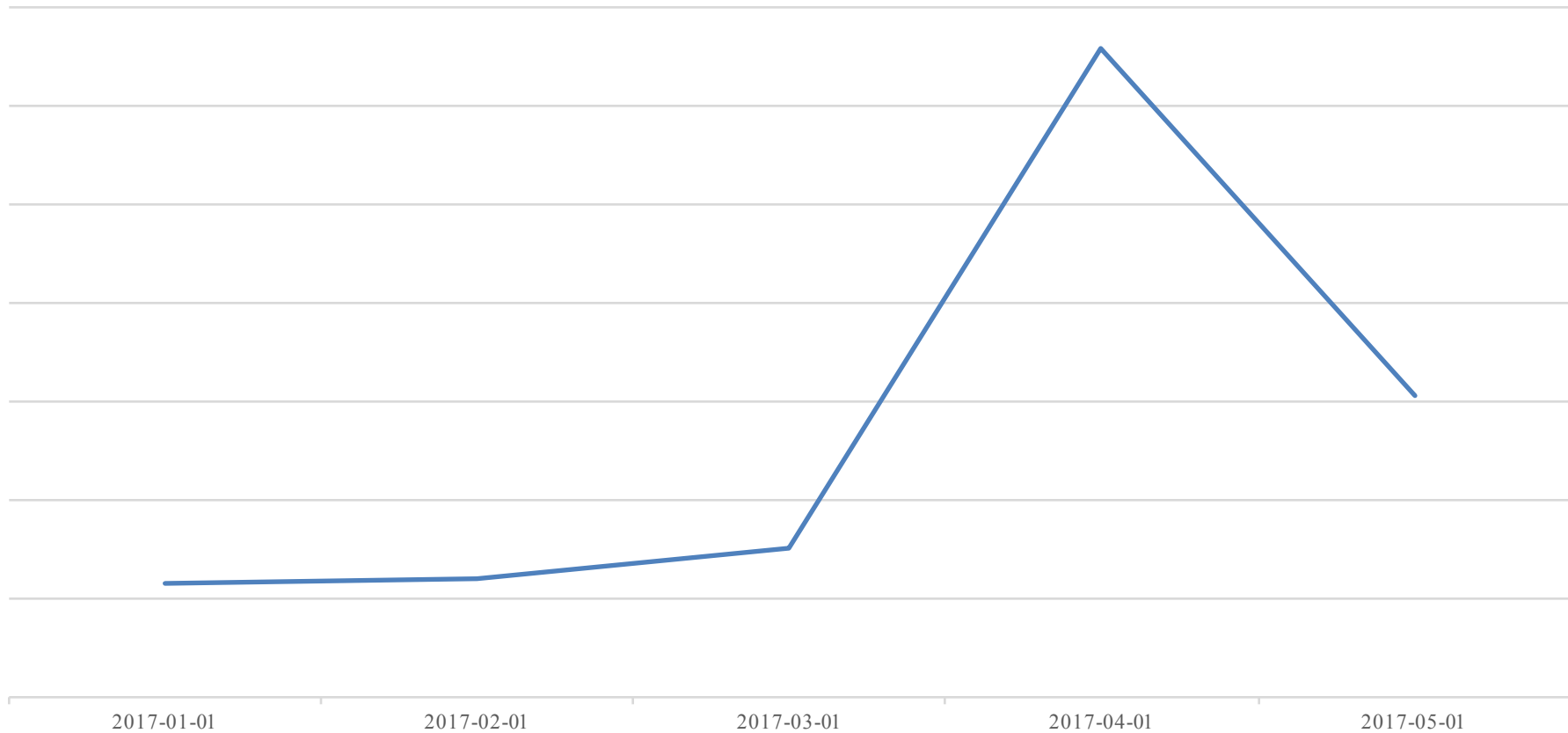




## CPA Orders



# Подтвержденные продажи





### Размеры

42  0  487р.

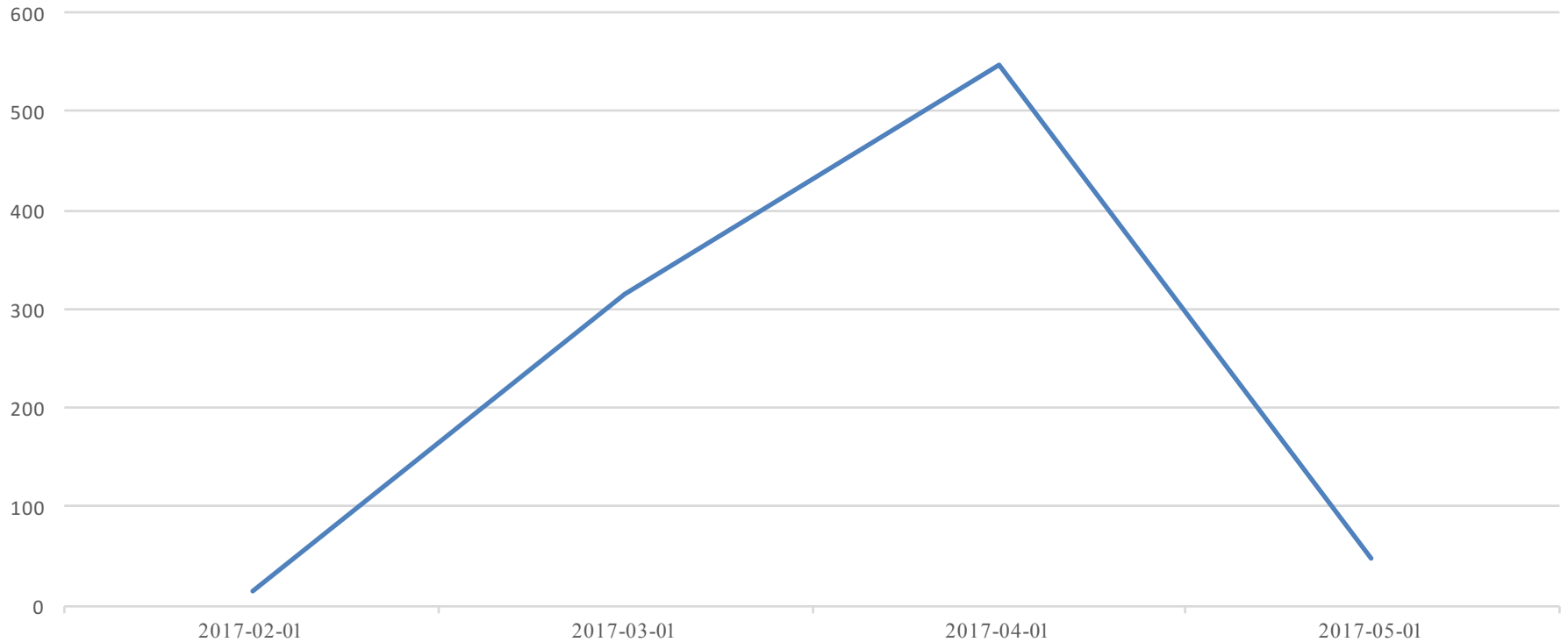
44  0  487р.

46  0  487р.

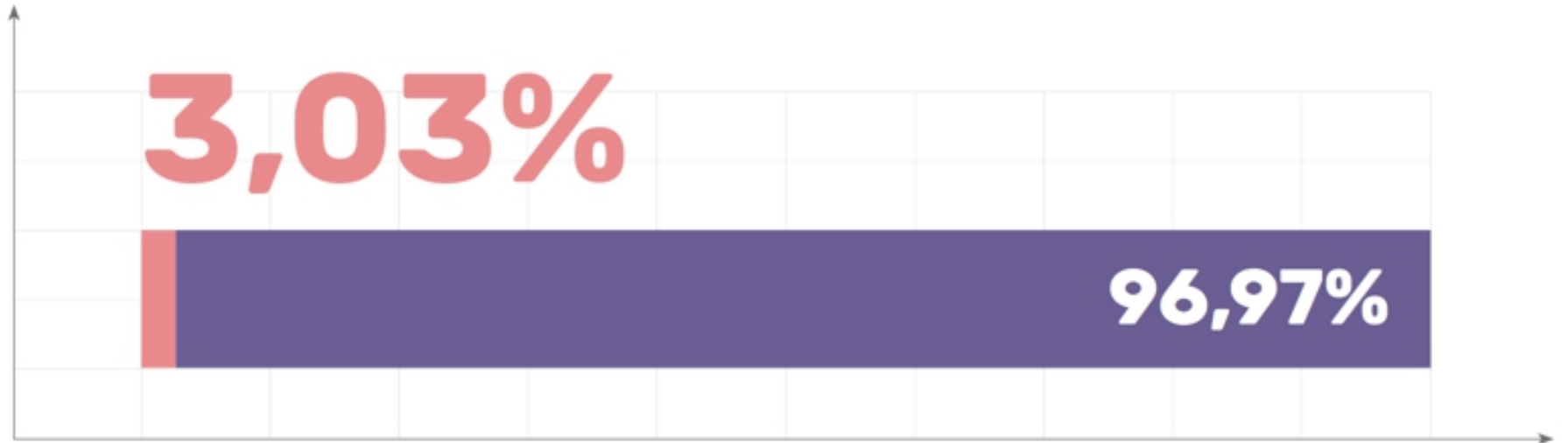
48  0  487р.

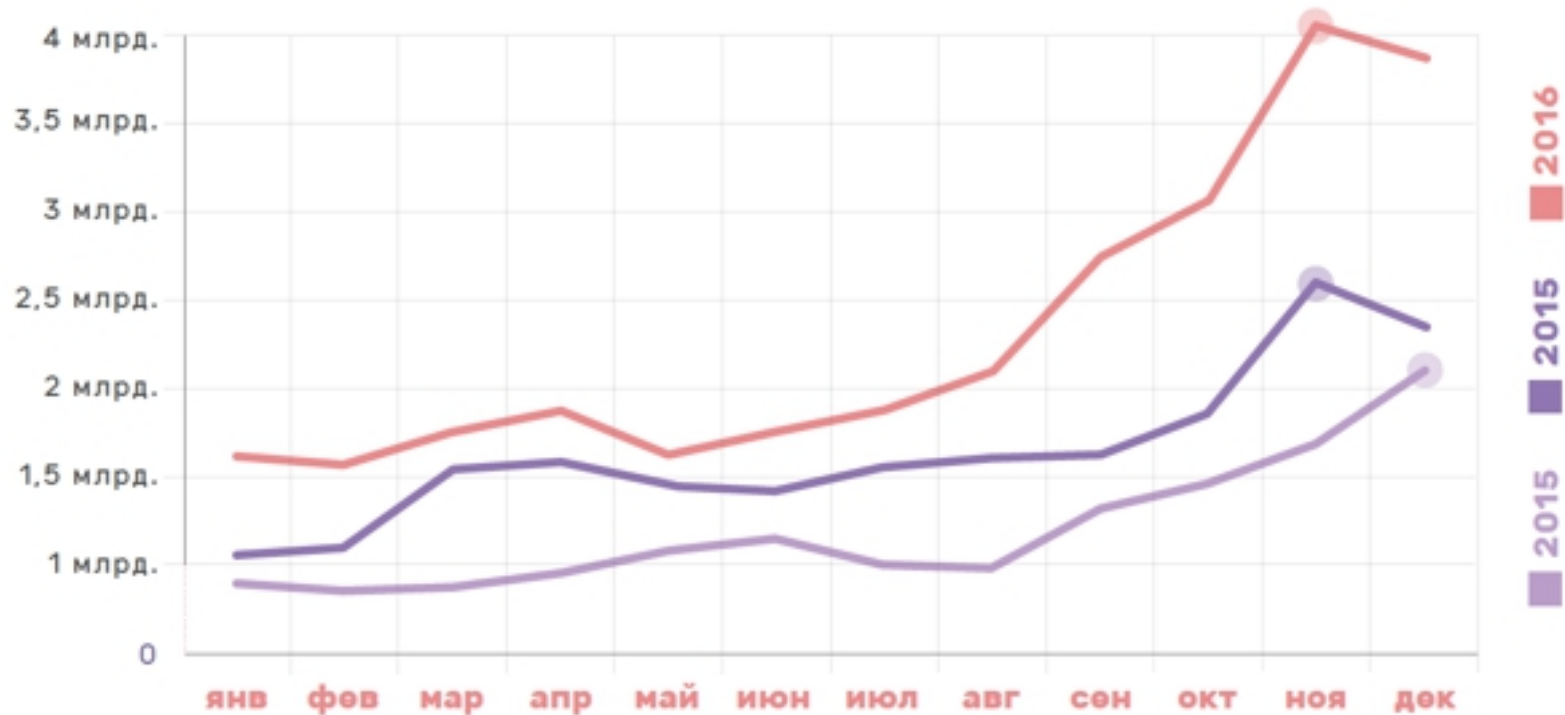
# Магазин одежды оптом

Sales approved



# Что мы имеем в итоге?





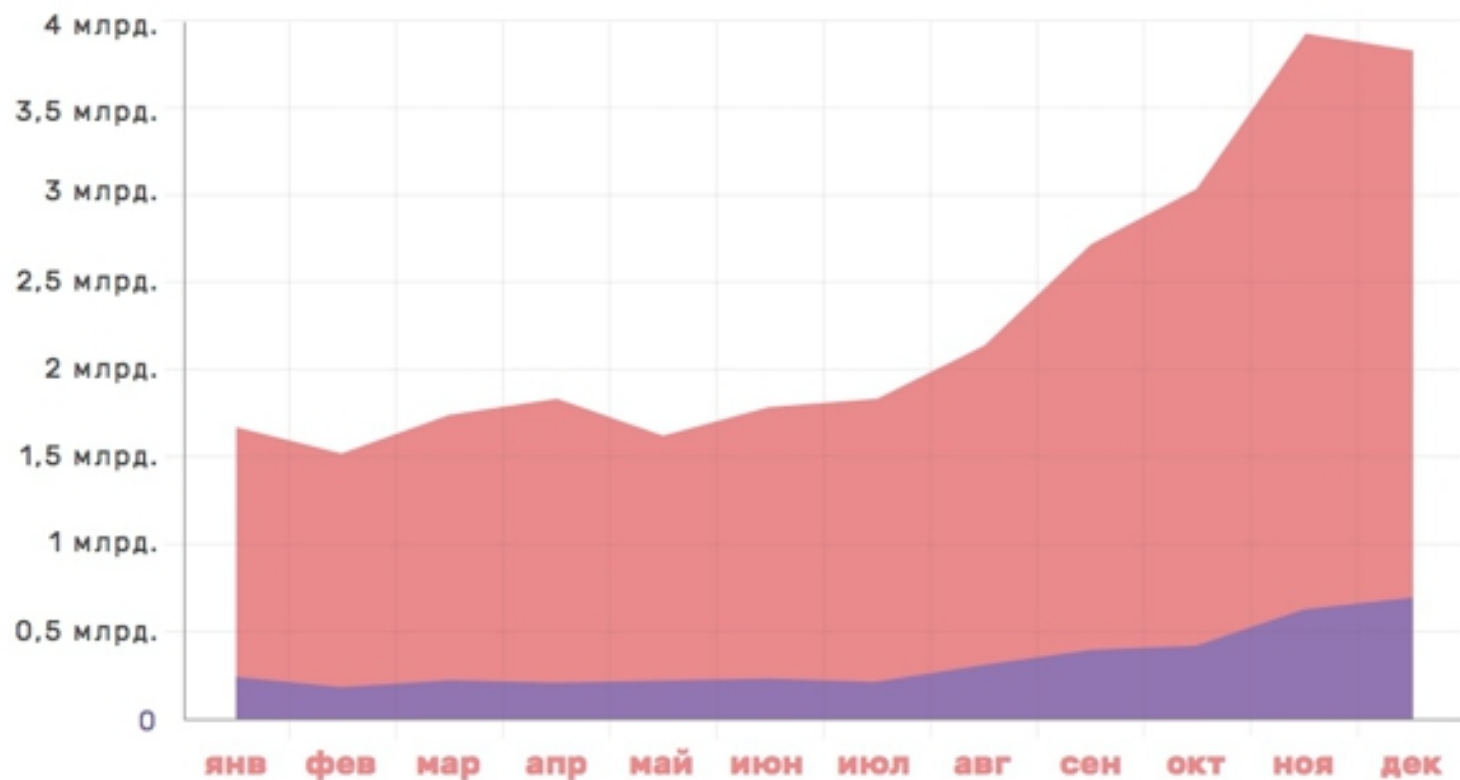
**2016** | **Общая сумма:** более 27,9 млрд.

**2015** | **Общая сумма:** более 19,7 млрд.

**2014** | **Общая сумма:** более 14,4 млрд.



**admitad.com**



**Сумма десктоп:** более 23,9 млрд.  
**Сумма мобайл:** более 3,9 млрд.

> **27,9+ млрд.**



Как тебе доля в 3%?



Как тебе доля в 3%?

Мало,  
надо  
минимум  
10%  
делать!



# Спасибо за внимание!!!

[at@admitad.com](mailto:at@admitad.com)

[www.admitad.com](http://www.admitad.com)

[facebook.com/admitad](https://facebook.com/admitad)

