

ТРАФИК. СТАРТ.

Полное руководство
по арбитражу трафика

ИЗДАТЕЛЬСТВО АСТ
МОСКВА

УДК 339.1:004
ББК 65.290-2+32.973.20
ПЗ0

Петров, Михаил Георгиевич.

ПЗ0 Трафик. Старт. Полное руководство по арбитражу трафика / Михаил Петров. — Москва : Издательство АСТ, 2023. — 416 с. — (Звезда нон-фикшн).

ISBN 978-5-17-156378-3

Впервые в русскоязычном пространстве вся информация, необходимая для старта работы в арбитраже, собрана в одной книге. Прочитав ее, вы увидите, как на этом рынке делаются серьезные деньги, и поймете, как вам действовать, чтобы быстро и эффективно стартовать.

Эта книга для тех, кто начинает свой путь в сфере affiliate-маркетинга и арбитраже трафика.

Автор книги Михаил Петров — сооснователь и управляющий партнер digital-агентства Atlas и других бизнесов. Много лет в affiliate-маркетинге. Запустил несколько успешных проектов, в том числе CPA-сеть и арбитражную команду.

УДК 339.1:004
ББК 65.290-2+32.973.202

ISBN 978-5-17-156378-3

© Оформление. ООО
«Издательство АСТ», 2023

*Есть большая разница между реальностью и тем,
что вы видите на экране,
обычно люди не хотят ее замечать.
Именно на этом мы и зарабатываем.*

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Знакомство	11
1.1. Сфера маркетинга и какое место в нем занимает арбитраж трафика.	17
1.2. Основные понятия рынка CPA	23
Рекламодаватель	24
CPA-сеть	24
Офер	24
Арбитражник	25
Юзеры/трафик	25
Лид	26
1.3. Как работают CPA-сети и рекламодатели	26
Рекламодаватель — веб-мастер	26
1.4. Доверие участников рынка партнерского маркетинга	30
1.5. Что такое источники трафика?	33
1.6. Коротко об актуальности информации	36
1.7. Реально ли зарабатывать чистыми \$1000 в день?	37
1.8. Ваш план действий	38
С чего начать?	38
1.9. Список ресурсов	41
1.10. Список терминов и сокращений	42
2. Вертикали	45
2.1. Товарка и нутра	47
Товарное направление, товарка, wow-товары, COD, nutra, нутра	47
Воронка	48
Процент конверсии (CR)	54
Процент подтверждения (апрув)	55
Какой апрув считать нормальным?	57
Гео	57
Фрод	58
Более редкие модели работы	59
Рекомендация	59
2.2. Арбитраж мобильного трафика	60
Подписки mVas	61
Как это работает?	62
От чего зависит белизна вертикали и модели работы?	64
Важный момент	65

6 ТРАФИК. СТАРТ. Полное руководство по арбитражу трафика

1 Click и 2 Click — конверсия в 1 или 2 клика	65
Pin Submit	67
Примечание: важность гео	68
IVR оферы	69
Какие есть вариации чернухи?	72
Заметка. Как прилетают штрафы на веб-мастера?	72
Плюсы вертикали mVas	73
Заметка про заработок	74
Link flow и App flow в mVas	75
Подписки App Store	76
2.3. Sweepstakes: SOI, DOI, CC	79
Виды свипстейк-оферов	81
Single Opt-in (SOI)	81
ПРИМЕР	81
Double Opt-In (DOI)	83
CC Submit	84
Почему CC — это игра на грани фола?	85
Источники трафика для свипстейков	86
CC Submit для СНГ или SP оферы	88
2.4. Электронная коммерция (e-commerce)	89
Отличие от товарки и нутры	92
Специфика e-commerce: плюсы и минусы	94
Варианты оплаты в e-commerce	97
Работа с AliExpress	100
Как работает это направление?	100
Прогноз по e-commerce и маркетплейсам	102
2.5. Дропшиппинг	104
Как начать в этой вертикали?	106
Первый вариант работы по дропшиппингу — создание интернет-магазина	107
Ключевые отличия дропшиппинга от других вертикалей	109
Свой бренд по дропшиппингу	111
Второй вариант работы по дропшиппингу — через маркетплейсы (пример Amazon)	112
2.6. Инфобизнес и EdTech	114
История инфобиза	116
Как инфобиз выглядит внутри?	117
Что происходит на вебинаре?	118
Почему к инфобизу неоднозначное отношение?	119
Направление EdTech	121
Плюсы и минусы инфобиза и EdTech	123
Как работает формат сбора базы	124
Рекомендация	126
2.7. Инсталлы	127
История вертикали мобильных инсталлов	128
Почему все произошло именно так?	130
2.8. Финансы	132
«Когда деньги нужны»: кредиты, МФО, займы	132
Источники трафика	132
Микрофинансовые организации (МФО)	136

Продвижение микрозаймов	138
Сколько можно заработать?	139
Направление «Когда деньги есть, и человек хочет их приумножить»	141
Сколько можно заработать?	142
Сегментация направления «Когда деньги есть, и человек хочет их приумножить»	144
2.9. Веб-игры	146
2.10. Скамы: опросы, локоны, техсаппорт	148
Опросы	148
Локоны и техсаппорты	151
2.11. Вебкам	153
Модели оплаты	154
Этическая составляющая	155
Объемы	155
2.12. Казино	155
Как устроен рынок и как работают на нем команды? ..	157
Как платят?	159
Схемный трафик	160
Через какие источники лить?	161
Объемы	161
Механика залива	163
Рекомендация	165
2.13. Беттинг	166
Как лить?	166
Оплата	168
2.14. Дейтинг	170
Как устроен рынок дейтинга?	170
Оплата	173
Модель работы	174
Выплаты	174
2.15. Морально-этическая сторона: отличия белых, серых и черных вертикалей	175
Серые схемы	175
Белые схемы	177
Черные схемы (скам)	178
Морально-этическая сторона	178
3. Источники	181
3.1. Facebook	184
Плюсы работы с Facebook	184
Плюс № 1: гео — весь мир	184
Плюс № 2: относительная несложность	185
Плюс № 3: десктоп + мобильный трафик	185
Плюс № 4: любая аудитория	185
Плюс № 5: популярность FB	185
Минусы Facebook	186
Минус № 1: невыносимая боль для affiliate-сферы	186
Минус № 2: боты	189
Минус № 3: где найти кабинеты?	191
Минус № 4: высокая стоимость трафика	192

8 ТРАФИК. СТАРТ. Полное руководство по арбитражу трафика

Что льют с Facebook?	193
3.2. TikTok	193
Плюсы TikTok	194
Плюс № 1: скорость развития и удобство рекламного кабинета	194
Плюс № 2: трендсеттинг	196
Плюс № 3: человеческий фактор	197
Плюс № 4: можно лить почти все	197
Плюс № 5: гигантская аудитория	198
Плюс № 6: гибкость и свобода	198
Плюс № 7: кредитная линия	198
Минусы TikTok	199
Минус № 1: развитие систем безопасности	199
Минус № 2: только мобильный трафик, меньшие объемы оферов и меньше форматов	200
Минус № 3: ручная модерация	200
3.3. myTarget	201
Что можно лить в myTarget?	205
3.4. Native	206
В чем основное отличие таких рекламных сетей?	209
Более высокий технический скилл	209
Ручной контроль	209
Больше аналитики	210
Креативность	211
Какие объемы?	212
Что можно заливать?	213
3.5. Пуши, попсы, редиректы и кликандер	214
Push-уведомления	214
Попсы	216
Редирект и кликандер	216
3.6. Google	218
Главные отличия Google	218
UAC	220
Контекстная реклама	222
Плюсы	224
3.7. Яндекс.Директ	225
Особенности	226
Что можно лить?	228
3.8. VK	228
Что льют через VK?	231
Технологичная платформа	232
3.9. InApp	234
Плюсы InApp	237
Минусы InApp	237
Что льют в InApp?	239
3.10. Email	240
Как собираются email-адреса?	241
Плюсы email	242
Минусы email	244
Еще немного про имейлы	246
3.11. Инфлюенс	247
Что можно лить с инфлюенс?	248

Где искать блогеров?	250
Плюсы инфлюенса	251
Минусы инфлюенса	252
3.12. SEO	254
Что заливают с SEO?	257
3.13. Telegram	258
3.14. Programmatic (DSP)	261
3.15. Фарминг	266
Фарм соцаккаунтов	268
Схемы фарма	272
Аренда аккаунтов	272
Что важно при фарме?	272
Агентские аккаунты	274
4. CPA-сети и рекламодатели	276
Про CPA-сети	276
Про рекламодателей	282
Как получить аккаунт в CPA-сети?	284
Топ сетей по объему	286
5. Техническая часть	289
5.1. Трекеры и TDS	290
TDS	291
Трекер	292
Какую ссылку дает трекер?	294
Какими бывают трекеры?	295
5.2. Серверы, прокси и домены	296
5.2.1. Серверы	296
Классификация серверов	299
5.2.2. Домены	301
Записи в доменах	303
5.2.3. Прокси	304
Где купить прокси?	305
5.3. ClickID и Postback	307
ClickID	308
Как получить данные о конверсии?	311
Postback (Постбэк)	312
Глобальный постбэк	315
5.4. Пиксели	315
5.5. Парковка доменов и API-передача	321
Передача по API	322
Зачем это делать?	323
5.6. Клоакинг	325
Как клоакинг выглядит с технической стороны?	326
Клоакинг Google Play	329
5.7. Основные параметры аналитики	330
CPC — стоимость клика	330
CTR — кликабельность объявления	330
CR — коэффициент конверсии	331
VTR — просмотр видео	331
ROI — возврат инвестиций. Царь и бог показателей	333
5.8. А/Б-тесты	333

10 ТРАФИК. СТАРТ. Полное руководство по арбитражу трафика

5.9. Атрибуция	335
5.10. Спу-сервисы	340
Как они работают?	340
6. Софт	344
6.1. Google Docs может все	344
Организация командной работы	347
6.2. Трекинг задач	349
6.3. Антидетект-браузер	352
6.4. Скрипты и ZennoPoster	354
6.5. Боты в Телеграм	357
6.6. Собственная разработка	359
7. Креативы	362
7.1. Каким должен быть идеальный креатив	363
7.2. Отдавать дизайнеру или делать самому?	365
7.3. Что такое подход	367
7.4. Технологии создания подходов	368
Первый способ: авторский	368
Второй способ: метод фокальных объектов	371
8. Аналитика	374
8.1. Сколько потратить на тест	374
8.2. Аналитика тестов	376
8.3. Масштабирование	379
8.4. Почему при объемах падает ROI	381
9. Финансы.	383
9.1. Сколько нужно для старта?	383
9.2. Где держать деньги и как настроить оборачиваемость?	387
9.3. Сервисы по платежкам	390
9.4. Управленческий учет и финансовая модель	392
10. Организация.	394
10.1. Важность системы	394
10.2. Команда или соло	399
10.3. Офис или удаленка	402
10.4. Методология работы	403
10.5. Организация работы команды	407
Полезный совет № 1: тимлид	407
Как управлять командой?	409
Полезный совет № 2: делегирование	410
Полезный совет № 3 будьте с командой	412
Заключение	413

1. ЗНАКОМСТВО

Привет! Вот вам сразу интересный факт: если поискать в англоязычном Amazon книги по запросу *affiliate marketing*, то вы увидите более 5 тысяч результатов. Если поискать аналогичные книги на русском языке, то вы не найдете **ничего**.

Мне не давало покоя это наблюдение: на русском языке до сих пор не было ни одной книги, которая полноценно описывает направление партнерского маркетинга и дает понимание, как на нем зарабатывать. Поэтому я решил быть первым, кто возьмет на себя этот труд. В книге я суммирую и описываю личный опыт работы в области партнерского маркетинга и арбитража трафика.

Думаю, что для начала стоит рассказать, кто я и почему могу вас чему-то научить.

Меня зовут Михаил Петров, я предприниматель. В далеком по меркам цифрового мира 2015 году начался мой путь в сфере digital-маркетинга. До этого я никак не был связан с онлайн. Скорее даже наоборот. Но на протяжении нескольких лет меня манила мысль о работе в сети. Основная причина моего перехода в digital-пространство — понимание, что эта сфера уже растет взрывными темпами и дальше скорость развития будет только нарастать.

Многие люди, далекие от работы в сети, считают digital-среду местом более легкого заработка: ты просто сидишь за компьютером и совершаешь какие-то действия. Тем более, в Интернете так популярны картинки и видео счастливых фрилансеров с ноутбуками на пляже или под пальмой, а чаще под пальмой на пляже. Люди на полном серьезе считают подобную жизнь реальностью. К сожалению или к счастью, такая картинка — это серьезное преувеличение, которое с реальностью имеет мало общего.

На самом деле, если вы хотите действительно хорошо зарабатывать в сети, то вам придется включать голову, многому учиться фактически с нуля и брать на себя ответственность. А это посложнее, чем просто ходить каждый день на работу.

Раз вы читаете эту книгу, то, очевидно, вы относитесь к той категории людей, которым надоело просиживать в офисе днями напролет, поэтому они стремятся наконец-то выйти на новый уровень развития.

Кстати, должен вас разочаровать: работать с ноутбуком на пляже где-нибудь в тропиках, даже в тени, в принципе нереально. Попробуйте как-нибудь и быстро поймете почему.

Вернемся к моей истории. В 2015 году я понял, что хочу посвятить все свое время развитию в сфере digital-маркетинга, а если быть точным — в области партнерского (или аффилейт) маркетинга. Ок, ок! Если быть совсем уж точным, то в области арбитража трафика. На территории СНГ это понятие звучит гораздо чаще среди участников рынка. Ниже я обязательно расскажу, что конкретно

означают все ключевые понятия, в чем различия и как зарабатывать реальные деньги в этой сфере. Только приготовьтесь впитывать все как губка, если вы действительно хотите стать крутым спецом и зарабатывать хотя бы несколько тысяч долларов в месяц.

В начале 2015 года я устроился на работу в рекламное агентство, и мне, конечно, супер повезло с тем, куда конкретно я попал. На тот момент это была одна из самых быстрорастущих компаний нашей сферы, и там со мной произошло много полезных и интересных историй. Мне удалось быстро разобраться с тем, какие бывают типы трафика, на какие вертикали его отправляют и за что вообще арбитражники получают деньги.

В рамках работы в агентстве я получил много первичных контактов с важными участниками рынка, посетил несколько конференций, где еще больше наработал полезных связей.

Мне хватило пяти месяцев в компании, чтобы погрузиться в сферу арбитража трафика, узнать все базовые принципы работы и осознать, что дальше я хочу работать самостоятельно. Я уволился и, заняв деньги у друзей, начал «лить трафик» сам. Понятие «лить» я буду использовать не раз, так как для этой сферы оно стандартное и даже ключевое. Ниже я приведу основные термины и сленговые обороты партнерского маркетинга, чтобы говорить с вами на понятном языке.

Первый важный урок, который я получил в роли начинающего арбитражника, — слив СВОИХ денег в минус. Ужас? Трагедия? Ну да, зато обучение на собственных деньгах происходит гораздо быстрее. Когда вы понимаете, что просто в пустоту потрати-

ли 10к рублей, то возникает естественное желание разобраться в том, почему это произошло. В итоге вместо трафика я за деньги покупал бесценный опыт. Это был настоящий курс молодого бойца, который помог мне в дальнейшем зарабатывать серьезные суммы.

Задача № 1 была очень простой: не слить все и попытаться хоть что-то заработать. Только через месяц я вышел в ноль. При этом я уже понимал многие процессы, знал, что конкретно в данный момент хорошо идет и на чем можно делать деньги.

Это важный момент, который вы должны учесть. Все, что в этой книге будет написано, не даст вам инструкции, как сделать деньги быстро. Книга дает понимание того, как на этом рынке делают деньги другие. Откровенно стоит себе признать в том, что сейчас в affiliate вы вообще ноль и, чтобы выйти в плюс, придется хорошенько постараться.

Так себе мотивация? Давайте будем честными: любая история успешного успеха — это преувеличение или жуткое везение. На самом же деле реального успеха достигают те, кто серьезно развиваются и впахивают в своей области.

Но чтобы вы понимали, стоит ли вообще заходить в эту сферу дальше, я расскажу подробнее про свой опыт.

Прошел еще месяц в бесконечных тестах и чтении форумов. Я вышел в плюс, да какой! 37к в день! Следующий день принес мне 50к. Это была фантастика! Так продолжалось несколько недель. Сегодня, спустя годы, это не вызывает тех эмоций, но тогда это был просто отвал башки, по-другому и не сказать. При этом неожиданностью такие заработки для меня не были. Всего нескольких меся-

цев в агентстве мне хватило, чтобы понять: здесь возможны и не такие взлеты. О чем речь, когда я видел собственными глазами, как один парнишка делает \$7–8К в день. Вот такие суммы в голове у меня на тот момент не укладывались.

Эйфория быстро сменилась диким пиком: я рухнул в минус. Это стало вторым уроком: никогда не расслабляйся, когда видишь первый профит. Арбитраж — это что-то среднее между рыбалкой и трейдерством на бирже. Если не относиться к этому направлению серьезно, то большого профита можно не ждать. Прямо капитан Очевидность!

Дальше следовали очередные взлеты и падения. В итоге тот год я едва-едва закрыл в небольшой плюс, и можно сказать, что просто продолжал покупать опыт, постоянно прокручивая одни и те же деньги через разные источники. Я делал это, анализировал свои ошибки и пробовал снова.

В подобном ритме я проработал до весны 2016 года, пока не встретил бывших коллег из моего первого и единственного места работы в сфере арбитража. Короткого разговора хватило для решения запустить совместный проект. Мы стали делать партнерку. Если кратко, то это место, куда арбитражник отправляет трафик. Более подробно читайте в главе про партнерки.

Такое решение логично и закономерно для тех, кто развивается «вертикально» в онлайн: сначала ты внизу цепочки и делаешь базовую работу, а дальше ты просто всячески стараешься выскочить на уровень выше. По наблюдениям это, конечно, характерно не только для digital-сферы. Хотя кто-то идет по горизонтальному пути развития, не стремясь развивать карьеру управленца, а постоянно прока-