

# Принципы оптимальной закупки мобильного трафика

**ozon.ru**  
выбирайте

# Вводные данные

## Обязательные условия для монетизации мобильного приложения:

1. Продукт должен быть качественный. Технические сбои недопустимы
2. Приложение должно иметь дополнительные преимущества перед Desktop
3. Процесс возврата пользователей отлажен
4. На стороне рекламодателя имеется высококвалифицированный персонал в области Mobile рекламы

# Поиск оптимальной модели закупки

**Гипотеза №1.** Закупка трафика будет эффективна, если работать с вебмастерами по СРО с экономикой в Desktop.

Результат: отсутствие трафика

**Гипотеза №2.** Закупка трафика будет эффективна, если закупать только мотивированный трафик для увеличения притока органики.

Результат: быстрое выгорание

# Поиск оптимальной модели закупки

**Гипотеза №3.** Закупка трафика будет эффективна, если переложить ответственность за качество на подрядчиков, установив жесткие KPI.

Результат: ФРОД, разбавленные мотивом установки, отсутствие конверсий в будущем



# Простая экономика

Описание стандартного оффера e-commerce в партнерской сети:

CPI=70 руб., AOV=3000 руб., CR=2%

«Честная» модель ФРОДа:

1000 установок

20 заказов

Затраты: 60 000 руб.

Комиссия: 70 000 руб.

Маржа: 10 000 руб.

А теперь  
масштабируем  
😊

# Поиск оптимальной модели закупки

**Гипотеза №4.** Закупка трафика будет эффективна, если закупать трафик самим.

Результат: высокий ROI и маленький объем



**Ozon.ru**  
Ozon.ru


Установите и получите 500 рублей на первый заказ! Огромный выбор товаров на любой вкус.

**ozon.ru**  
выбирайте


- 500 рублей к заказу!

1 myTarget



Приложение: [Ozon.ru](#)


Площадка: 

Индексация: 28 авг 2015 (1 дн)

География: 

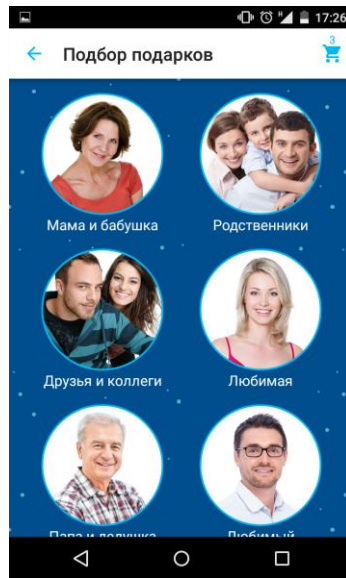
Демография: ♂ до 18

Устройство:  

Бренд: 

Изображение: 1080x607 px, 81 kb

Тип объявления: Двойное



# Поиск оптимальной модели закупки

**Гипотеза №5.** Закупка трафика будет эффективна, если дифференцировать вознаграждение вебмастера в зависимости от конверсии в заказ.

Результат: Умный ФРОД  
(оплата за собственный трафик)

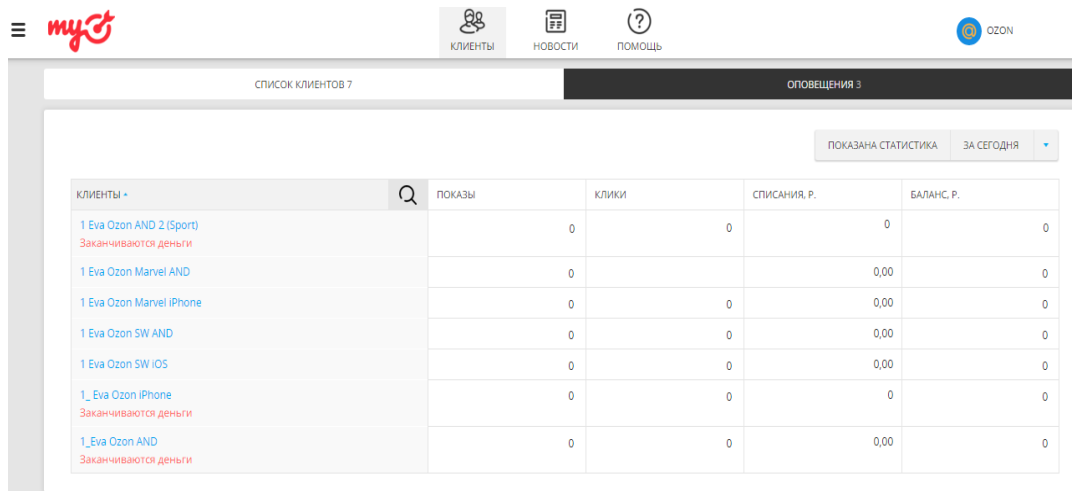
Конверсия из установки в заказ	Выплата за установку приложения, руб.	Выплата за оставленный заказ, %
от 0,01% до 0,49%	0 (ноль)	
от 0,50% до 0,99%	17	
от 1,00% до 1,49%	35	
от 1,50% до 1,99%	50	
от 2,00% до 2,49%	65	15%
от 2,50% до 2,99%	85	
от 3,00% до 3,49%	100	
от 3,50% до 3,99%	115	
от 4% и выше	135	

# Поиск оптимальной модели закупки

**Гипотеза №6.** Закупка трафика будет эффективна, если работать с подрядчиками с открытым кабинетом за фиксированную комиссию.

Результат:

прозрачность и контроль,  
собственная закупка без  
найма доп. штата



The screenshot shows the 'myOzon' dashboard. At the top, there are navigation icons for 'КЛИЕНТЫ', 'НОВОСТИ', and 'ПОМОЩЬ', along with the 'OZON' logo. Below the navigation bar, there are two tabs: 'СПИСОК КЛИЕНТОВ 7' and 'ОПОВЕЩЕНИЯ 3'. A dropdown menu is set to 'ПОКАЗАНА СТАТИСТИКА ЗА СЕГОДНЯ'. The main content is a table with the following data:

КЛИЕНТЫ	показы	КЛИКИ	СПИСАНИЯ, Р.	БАЛАНС, Р.
1 Eva Ozon AND 2 (Sport) Заканчиваются деньги	0	0	0	0
1 Eva Ozon Marvel AND	0	0	0,00	0
1 Eva Ozon Marvel iPhone	0	0	0,00	0
1 Eva Ozon SW AND	0	0	0,00	0
1 Eva Ozon SW IOS	0	0	0,00	0
1_Eva Ozon iPhone Заканчиваются деньги	0	0	0	0
1_Eva Ozon AND Заканчиваются деньги	0	0	0,00	0



# Выводы

- Бизнес должен приносить прибыль для рекламодателя и подрядчика. Дайте вашему партнеру возможность зарабатывать честным путем.
- Закладывайте в расчет все потенциальные расходы, связанные с принятым решением.
- Не переставайте тестировать и оптимизировать закупку трафика
- Не фокусируйтесь на одном источнике и инструменте, всегда должны быть альтернативы

# Спасибо!

Вязовская Ольга

Head of partner programs

**ozon.ru**  
выбирайте