

Определение арбитража трафика

Арбитраж трафика — что это?

Для начала давайте окончательно разберемся с понятием «арбитраж трафика». Многие в основном ассоциируют слово «арбитраж» с арбитражным судом, но в данном случае это скорее вышло из экономического понятия «арбитражная сделка».

Арбитражная сделка (экономический термин) — сделка, направленная на извлечение прибыли из разницы в ценах.

Из этого определения и вытекает определение арбитража трафика:

Арбитраж трафика (слив трафа) — это заработок на перепродаже трафика. Когда вы покупаете трафик (посетителей) в одном месте подешевле и продаёте его в другом месте подороже.

Арбитраж трафика — зачем это нужно?

Арбитраж трафика — это умение работать с трафиком. Если вы решили начать зарабатывать в интернете, то вам неизбежно понадобится умение работать с трафиком. Делаете вы лендинг, интернет-магазин, информационный многостраничный сайт, какое-либо мобильное приложение или интернет сервис, вам понадобятся посетители т.е тот самый трафик. Иначе о вашем творении так никто никогда и не узнает.

Когда вы научитесь работать с трафиком, узнаете как привлечь клиентов (посетителей) и сконвертировать в покупателей, вы сможете зарабатывать в интернете практически на чём угодно, так как всё упирается в трафик.

Изучив основы арбитража трафика вы сможете зарабатывать как в CPA сетях или других партнерских программах, так и продавать собственные товары или услуги в интернете.

CPA-сеть (CPA-агрегатор, партнёрская программа) — это сервис-посредник, в котором объединены интересы вебмастеров и рекламодателей. Организатор сети находит владельцев ресурсов, которые можно использовать для партнёрской рекламы (сайты, ютуб-каналы, блоги, странички в соцсетях) и заключает с каждым из них договор.

При работе со CPA сетями арбитраж трафика схематично выглядит так:

- Регистрация в ПП или CPA сети,
- Выбор оффера (например, наручные часы),
- Анализ целевой аудитории

- Выбор источника трафика
- Создание креативов
- Покупка рекламы (настройка и запуск рекламной кампании),
- Пользователь переходит по вашей партнерской ссылке и делает заказ — наручные часы 1 штука,
- Вы получаете вознаграждение (партнерское отчисление)
- Считаете прибыль: если отчисление 600 рублей, а на рекламу было потрачено 350 рублей, то ваш профит составит 250 рублей с одного заказа.

Арбитраж условно делится на два типа: «белый» и «чёрный».

«Белый» арбитраж — это продвижение интернет-магазинов, банков, онлайн- игр и прочих привычных продуктов разрешёнными способами. Например, контекстной и таргетированной рекламой, постами в соцсетях SEO- оптимизацией и так далее. К «белому» арбитражу

Company	Rating	EPC	CR	confirmation	Start Date	Export	Retargeting	Cookie Lifetime	Avg. Payment Time	Tariffs
JOOM	5.1	75	16.09%	99%	10.04.2020	Yes	No	10 days	27 days	<ul style="list-style-type: none"> Выкупленный заказ: 9.23% Выкупленный заказ (Электроника): 3.08%
OBI	4.9	1.635 p 1	4.78%	78%	10.03.2017	Yes	No	45 days	38 days	<ul style="list-style-type: none"> Оплаченный заказ (кроме Купонов/CashBack/ Программ лояльности): 6% Оплаченный заказ для Купонов/CashBack/ Программ лояльности: 4%

Посмотрите: Joom готов платить до 9,23% за выкупленный заказ, OBI — до 6% за оплаченный заказ

«Чёрный» арбитраж — это продвижение онлайн-казино, букмекерских контор, средств для похудения и прочих продуктов, которые вводят пользователей в заблуждение. Методы рекламы тоже сомнительные: обычно это обход запретов на Facebook, кликандеры, кликбейт в тизерах и так далее.