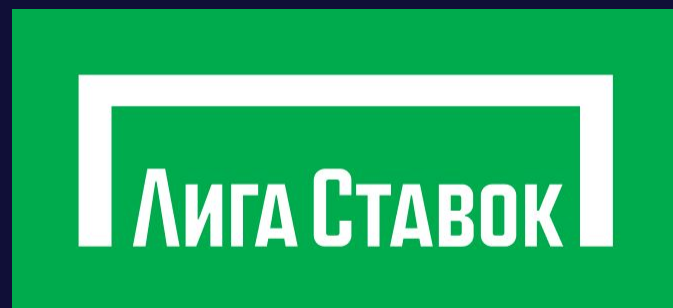


Михайлов Никита

24.10.22



План на 2023 год (Внутренний баинг)



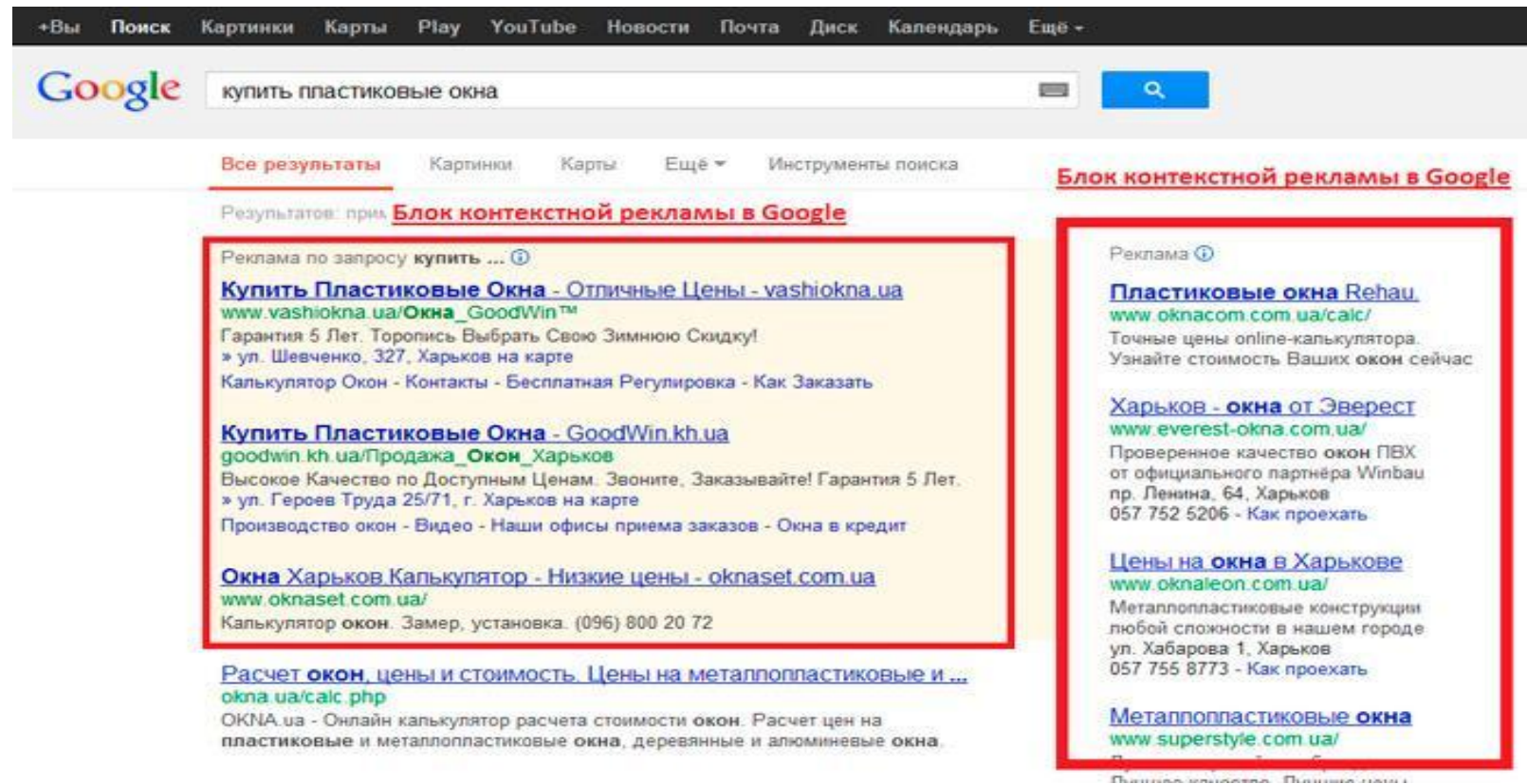
Google

1 – 4 квартал 2023 год



Google PPC

1 – 4 квартал



- завершить тестирование офферов по Google PPC;
- найти рабочие связки по Google PPC;
- увеличить объем трафика на рабочих связках* на Google PPC;

* Рабочие связки - это выход на прибыль

Google PPC (бюджет 2023 год)*			
1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
900 000 рублей	1 800 000 рублей	2 700 000 рублей	3 600 000 рублей

* Бюджет без учета зарплаты



План по Google PPC (ROI)

1 – 4 квартал

$$\text{ROI} = \frac{\text{Доход} - \text{Затраты}}{\text{Затраты}} \times 100\%$$

Мы планируем выйти до конца года на ROI* 100%

* ROI - финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень доходности, учитывая сумму сделанных в этот бизнес инвестиций.

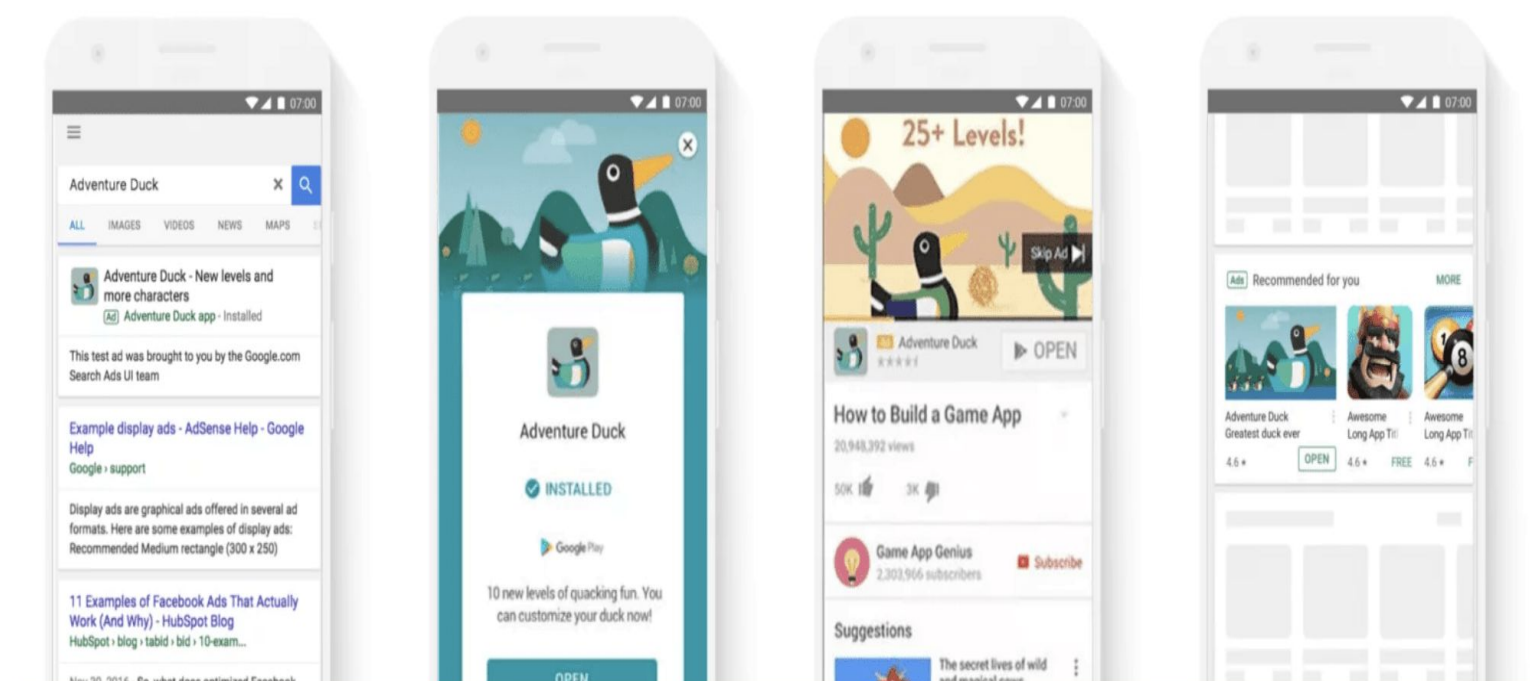
Google PPC (план на 2023 год)*			
1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
10% - 20% ROI	30%- 40% ROI	40%-60% ROI	60%-100% ROI

* Плановые цифры



Google UAC

2 – 4 квартал



- изучить Google UAC;
- протестировать Google UAC;
- найти рабочие связки* для Google UAC;
- увеличить объем трафика на рабочих связках на Google UAC;

* Рабочие связки - это выход на прибыль

Google UAC (бюджет 2023 год)*		
2 квартал	3 квартал	4 квартал
300 000 рублей	600 000 рублей	1 200 000 рублей

* Бюджет без учета зарплаты



План по Google UAC (ROI)

2 – 4 квартал

$$\text{ROI} = \frac{\text{Доход} - \text{Затраты}}{\text{Затраты}} \times 100\%$$

Мы планируем выйти до конца года на ROI* 100%

* ROI - финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень доходности, учитывая сумму сделанных в этот бизнес инвестиций.

Google UAC (план на 2023 год)*		
2 квартал	3 квартал	4 квартал
10% – 20% ROI	20%- 40% ROI	40%- 100% ROI

* Плановые цифры



Google (бюджет общий на 2023)

Google total (бюджет 2023 год)*				
1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого:
900 000 рублей	2 100 000 рублей	3 300 000 рублей	4 800 000 рублей	11 100 000 рублей

* Бюджет без учета зарплаты





Meta

1 – 4 квартал 2023 год



Meta: размещение рекламы через приложения

1 – 4 квартал



- найти офферы для Meta;
- протестировать офферы;
- найти рабочие связки* для Meta;
- увеличить объем трафика на рабочих связках на Meta;
- попробовать найти разработчика IOS приложений для пролива трафика;

* Рабочие связки - это выход на прибыль

Meta: размещение рекламы через приложения (бюджет 2023 год)*

1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
600 000 рублей	1 200 000 рублей	1 800 000 рублей	2 400 000 рублей

* Бюджет без учета зарплаты



План по Meta: размещение рекламы через приложения (ROI)

1 – 4 квартал

$$\text{ROI} = \frac{\text{Доход} - \text{Затраты}}{\text{Затраты}} \times 100\%$$

Мы планируем выйти до конца года на ROI* 80%

* ROI - финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень доходности, учитывая сумму сделанных в этот бизнес инвестиций.

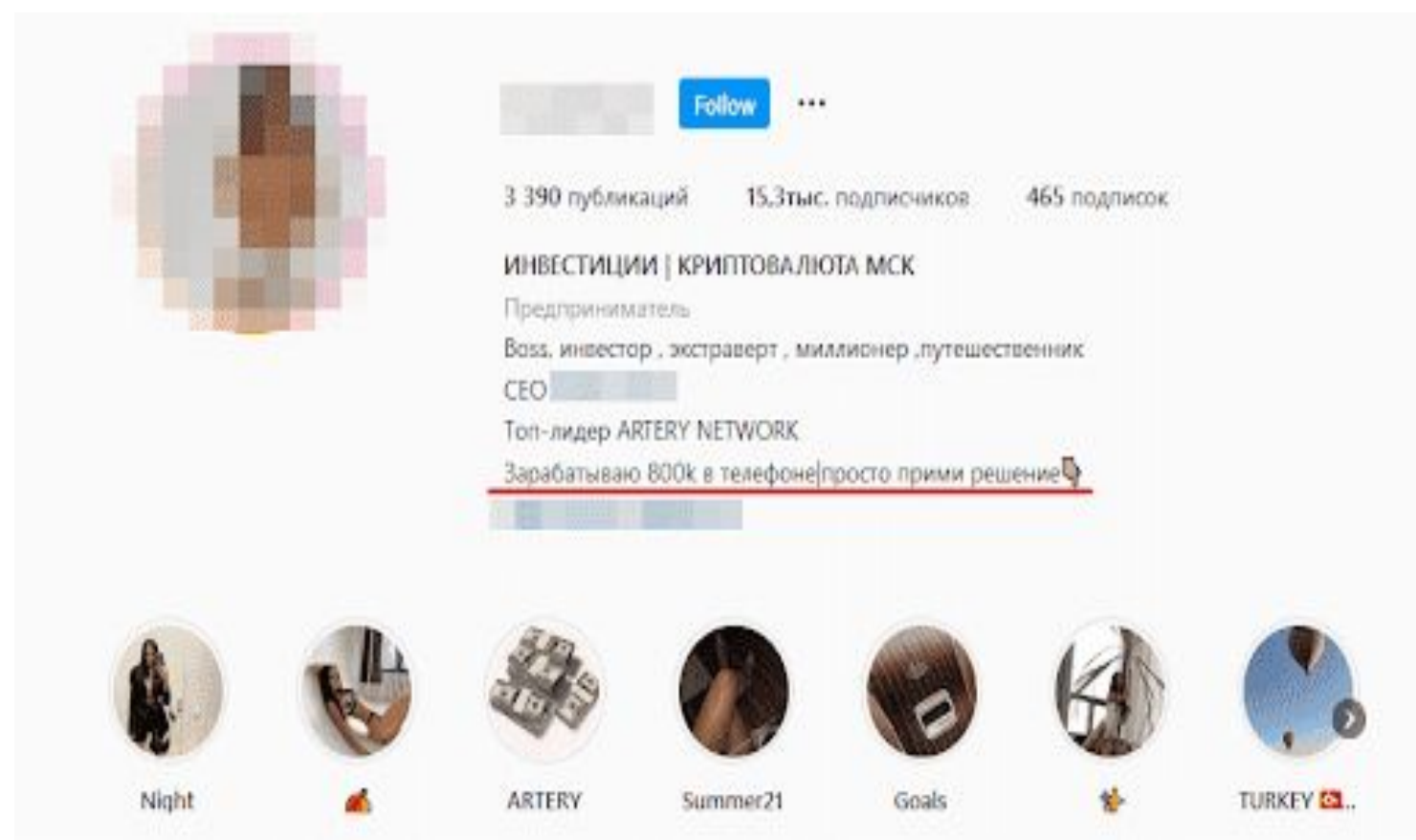
Meta: размещение рекламы через приложения (план на 2023 год)*			
1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
10% - 20% ROI	30%- 40% ROI	40%-60% ROI	60%-80% ROI

* Плановые цифры



Meta: схемный трафик

2 – 4 квартал



- изучить схемный трафик для источника трафика Meta;
- найти рабочую воронку по обработке юзеров для схемного трафика;
- найти рабочие платформы для общения с юзерами (Meta messenger, Instagram direct, messenger, telegram, Tik Tok);
- протестировать схемный трафик через Meta;
- найти рабочие связки* по схемному трафику для источника трафика Facebook;
- увеличить объем трафика на рабочих связках на Meta;

* Рабочие связки - это выход на прибыль

Meta: схемный трафик (бюджет 2023 год)*		
2 квартал	3 квартал	4 квартал
300 000 рублей	600 000 рублей	900 000 рублей

* Бюджет без учета зарплаты



План по Meta: схемный трафик (ROI)

2 – 4 квартал

$$\text{ROI} = \frac{\text{Доход} - \text{Затраты}}{\text{Затраты}} \times 100\%$$

Мы планируем выйти до конца года на ROI* 60%-70%

* ROI - финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень доходности, учитывая сумму сделанных в этот бизнес инвестиций.

Meta: схемный трафик (план на 2023 год)*		
2 квартал	3 квартал	4 квартал
10% – 20% ROI	20%- 40% ROI	40%- 70% ROI

* Плановые цифры



Meta (бюджет общий на 2023)

Meta total (бюджет 2023 год)*				
1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого:
600 000 рублей	1 500 000 рублей	2 400 000 рублей	3 300 000 рублей	7 800 000 рублей

* Бюджет без учета зарплаты





Другие источники

1 – 4 квартал 2023 год



Другие источники

1 – 4 квартал



- раскопать новые источники трафика: Tik Tok, Unity, Twitter, Яндекс, ASO (приложение по ключам), SEO (сайты для казино/беттинга);
- протестировать новые источники трафика;
- найти рабочие связки по новым источникам трафика;
- увеличить объем трафика на рабочих связках* по новым источникам трафика;

* Рабочие связки - это выход на прибыль

Другие источники (бюджет 2023 год)*				
1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого:
600 000 рублей	1 500 000 рублей	2 400 000 рублей	3 300 000 рублей	7 800 000 рублей

* Бюджет без учета зарплаты



План по другим источникам трафика (ROI)

1 – 4 квартал

$$\text{ROI} = \frac{\text{Доход} - \text{Затраты}}{\text{Затраты}} \times 100\%$$

Мы планируем выйти до конца года на ROI* 60%

* ROI - финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень доходности, учитывая сумму сделанных в этот бизнес инвестиций.

Другие источники трафика (план на 2023 год)*			
1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
10% - 20% ROI	30%- 40% ROI	40%-50% ROI	50%-100% ROI

* Плановые цифры





Штат

1 – 4 квартал 2023 год



Штат

1 – 4 квартал



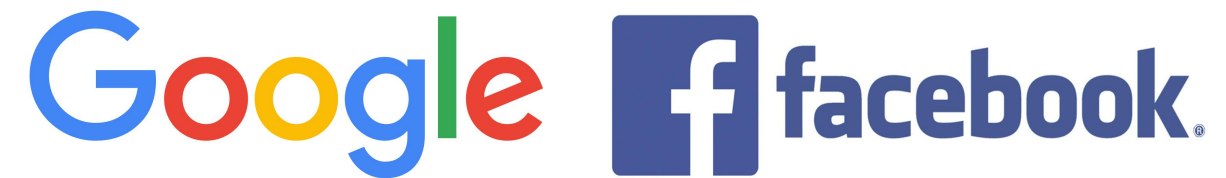
С увеличением объема трафика нужно больше людей для масштабирования связок:

- 4 traffic manager (лучше всего опытных, так как нужно чтобы они умели уже лить), проверять их опыт будем тестовым заданием;
- 1 affiliate manager (для нахождения новых и лучших офферов), желательно чтобы английский язык был разговорный;
- 1 designer для Google, Meta и других источников трафика (опытный);
- 1 designer для landing page (нужен только на момент когда нужно сделать landing page, лучше на outsourcing);



Внутренний фарм отдел

1 - 4 квартал



С увеличением объема трафика и трафик менеджеров растут объемы аккаунтов, для более продуктивной работы нам нужны:

- 2 фармера с опытом (Google и Meta) на постоянный объем аккаунтов
- 1 test фармер (проверка новых связей фарма, платежей и аккаунтов для новых источников)



Расходы фарм отдела

1 - 4 квартал



- Dolphin Anty - 10000р. в месяц
- Proxy static - 9600 50шт. в месяц
- Proxy mobile - 3000 в месяц
- SMS сервисы - 5000 в месяц
- Логи gmail и facebook - 10000 в месяц
- Дополнительные сервисы google (shopify, bigcommerce и др.) 5000 в месяц
- Прогревы аккаунтов от 1000 до 5000 в месяц за один аккаунт гугл

Расходы фарм отдела (бюджет 2023 год)*

1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого:
250 000 рублей	350 000 рублей	400 000 рублей	450 000 рублей	1 450 000 рублей

* Бюджет без учета зарплаты



План выполнения фарм отдела

1 – 4 квартал

Google PPC (готовых к работе аккаунтов)

1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого:
100	150	200	250	700

Google UAC (готовых к работе аккаунтов)

1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого:
5	15	30	50	100

Meta (готовых к работе аккаунтов)

1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого:
300	350	400	450	1500

Tik-tok (готовых к работе аккаунтов)

1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого:
5	15	30	50	100





Прочие расходы

1 – 4 квартал 2023 год



Прочие расходы

1 – 4 квартал



- приложения Android / IOS (можно взять в аренду/купить у разработчиков);
- Keitaro (трекер для арбитража трафика);
- сервисы с картами для Meta, Google и других источников трафика;
- PayPal для Unity (возможно для других источников трафика тоже понадобится);
- домены, клоаки, хостинги, Cloudflare (замена ip в хостингах);

Прочие расходы (бюджет 2023 год)*				
1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого:
80 000 рублей	160 000 рублей	240 000 рублей	320 000 рублей	800 000 рублей

* Бюджет без учета зарплаты





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ