Михайлов Никита

24.10.22



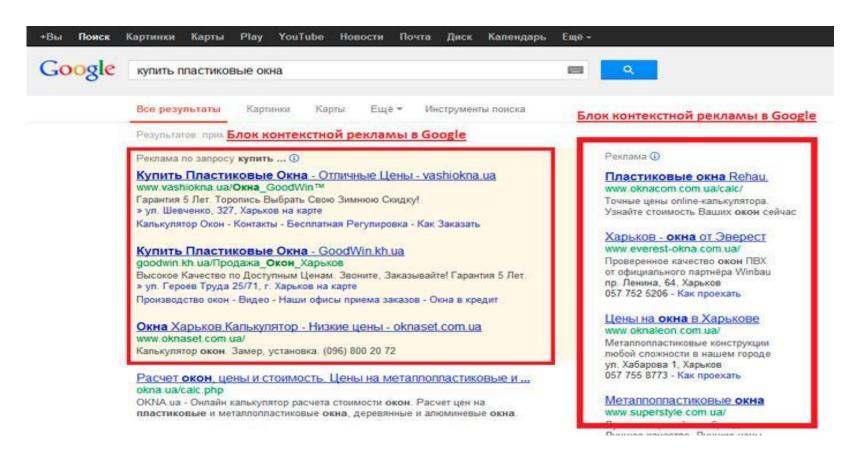
План на 2023 год (Внутренний баинг)



Google 1-4 квартал 2023 год



Google PPC



- 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



Мы планируем выйти до конца года на ROI* 100%

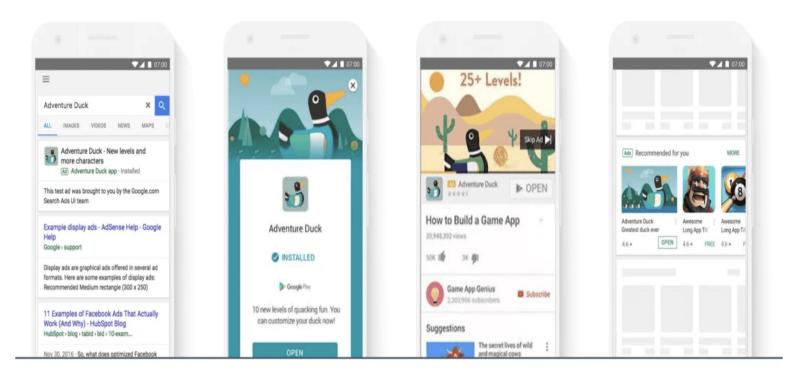
* ROI - финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень доходности, учитывая сумму сделанных в этот бизнес инвестиций.

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



- 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



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	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



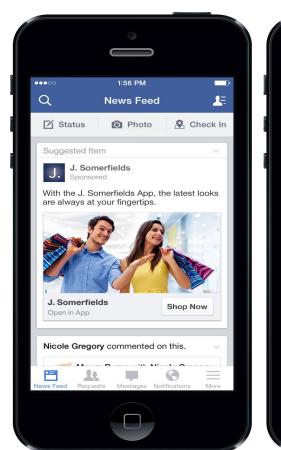


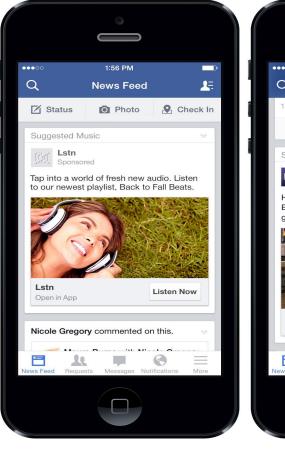
Meta

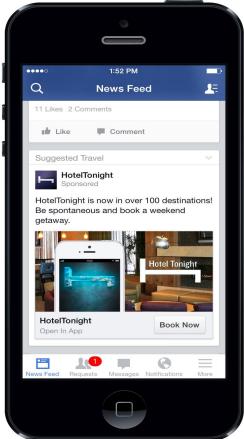
1 – 4 квартал 2023 год



Meta: размещение рекламы через приложения







- 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;

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



^{*} Рабочие связки - это выход на прибыль

План по Meta: размещение рекламы через приложения (ROI)

1 – 4 квартал



Мы планируем выйти до конца года на ROI* 80%

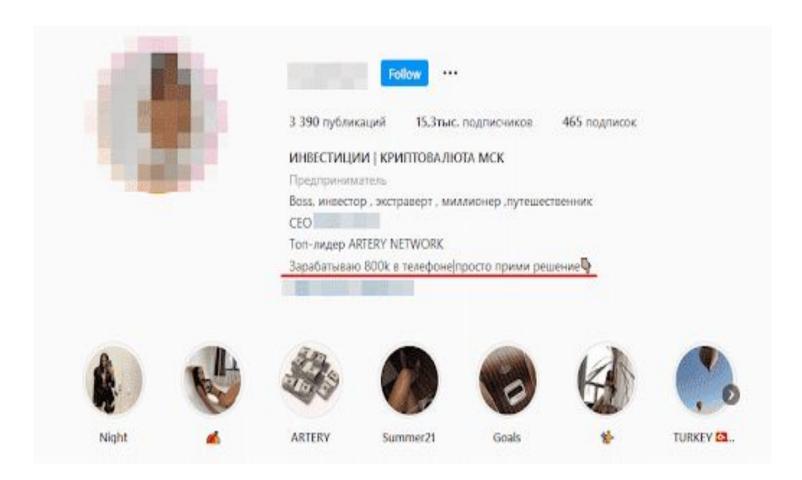
* ROI - финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень доходности, учитывая сумму сделанных в этот бизнес инвестиций.

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



- 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;

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



^{*} Рабочие связки - это выход на прибыль

План по Meta: схемный трафик (ROI)

2 – 4 квартал



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







- -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;

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

^{*} Бюджет без учета зарплаты



^{*} Рабочие связки - это выход на прибыль

План по другим источникам трафика (ROI)

1 – 4 квартал



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 траффика и траффик 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 связок фарма, платежек и аккаунтов для новых источников)



Расходы фарм отдела



- 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

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



- 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 ір 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