

CPA NETWORK RUSSIA
Lead Generation Platform

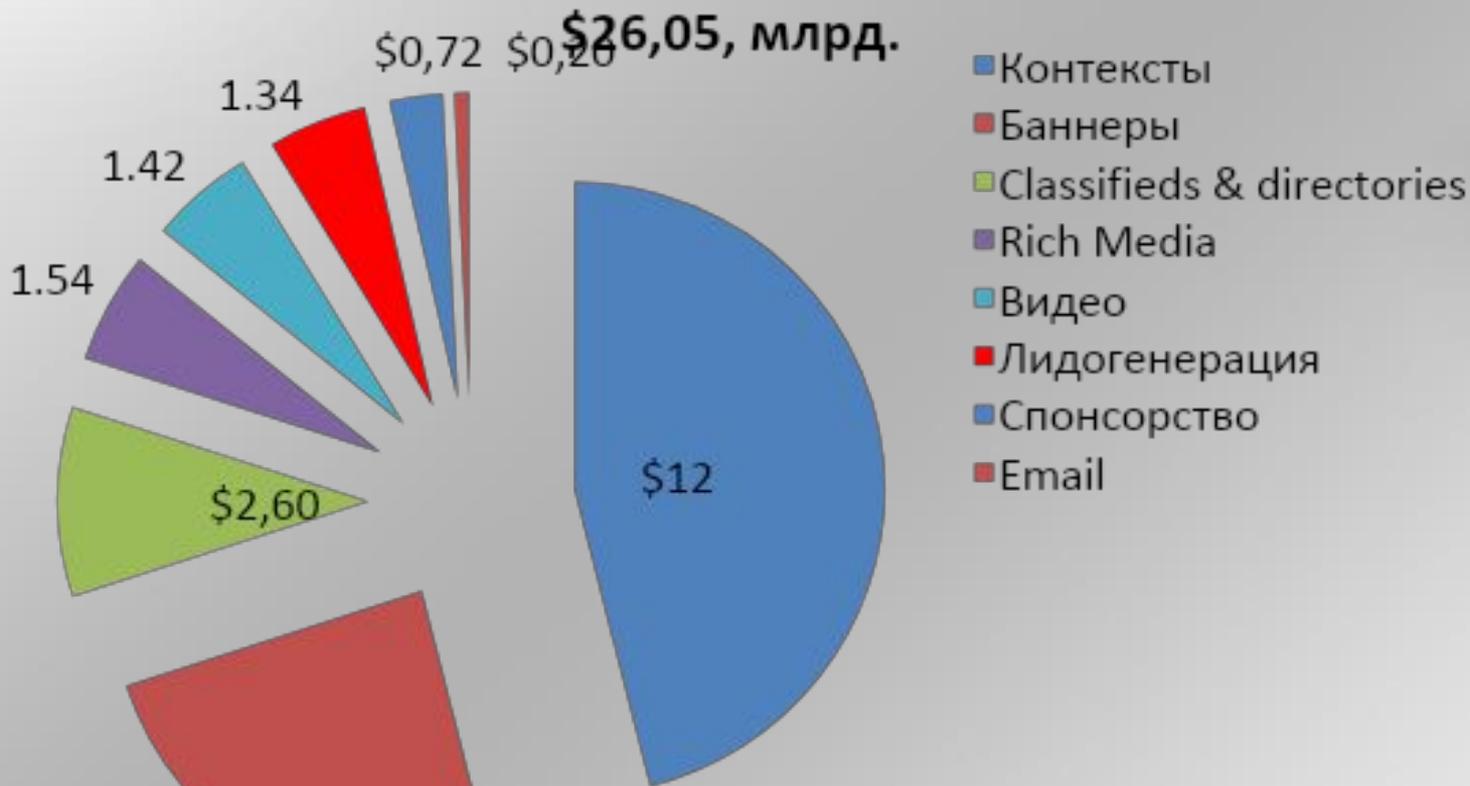
**Есть ли
жизнь
после клика?**



RUSLEAD
НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА

Содержание:

1. Что такое лидогенерация?
2. Основные модели: CPA, CPL, CPO, RSH
3. Посадочные страницы , utm-метки, пиксели, передаваемые данные
4. Что такое CPA Network и ООО «Руслид» ?
5. Основные категории рекламодателей
6. Наши клиенты

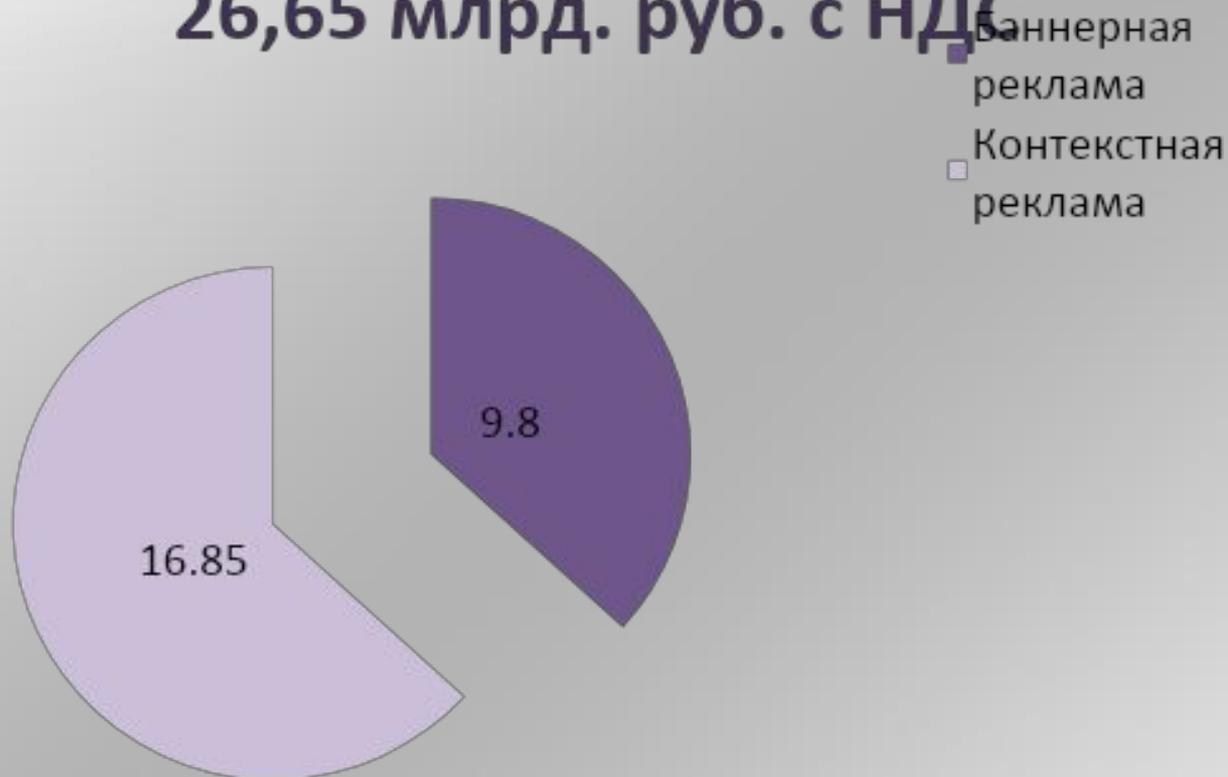


Самую большую долю составляют:

- Контекстная реклама = 46%
- Дисплейная реклама (баннеры, Rich Media, Видео, спонсорство) = 38% (\$9,91млрд)

- При этом, лидогенерация + е-мейл-маркетинг = 6%

26,65 млрд. руб. с НДС



Рынка лидогенерации в России пока нет. Он только зарождается.
Мы полагаем, что к концу 2011 он составит \$40 млн

Лидогенерация? Что это?

Генерация лидов - процесс сбора контактной информации людей, заинтересованных в покупке товара или услуги. Эта контактная информация называется «лидом».

Предприниматель, владеющий ей, повышает свои шансы на успешную продажу товара или услуги.

Предпосылки возникновения , в частности, в России:

- В России много сайтов, много трафика, большая часть которого не продается
- Рекламодатели, маркетологи стали более образованными и задают вопрос: «Что происходит с пользователями после того, как они увидели рекламу? Кликнули на нее?»
- Большинство рекламодателей активно используют Google.Analytics и Yandex.Метрику, в которых они настраивают определенные цели
- Настроив цели, рекламодатели начинают задумываться: «А зачем платить за показы и клики, когда можно оплачивать непосредственно цели, настроенные в счетчиках ?»

Категория клиентов	Стоимости лидов	Источники
Консолидация налогов	\$15.00	integrate.com
Консолидация долгов	\$12.00	integrate.com
Образование (короткий лид)	\$0.75	SilverCarrot.com
Образование (длинный лид)	\$12.00	CollegeBound.com
Собственный бизнес	\$3.00	OptimizedRevenue.com
Авто кредиты	\$5.00	integrate.com
Расширенная гарантия на авто	\$10.00	Innovation Lead Provider
Участники ДТП	\$20.00	integrate.com
Услуги по банкротству	\$10.00	LeadClick.com
Страхование здоровья	\$12.00	integrate.com
Страхование жилья	\$5.00	integrate.com
Кредиты на ремонт	\$5.00	Progrexion.com
Путешествия	\$2.00	integrate.com
Авто Страхование	\$10.00	Quote Wizard



Making affiliate marketing more productive

Google Affiliate Network connects advertisers and publishers who want to increase sales and drive leads through affiliate marketing.

As an advertiser using Google Affiliate Network, you'll discover pre-screened publishers who can refer consumer traffic to you. As a publisher, you can market your site to advertisers in the network; if selected to participate in an advertiser's program, you'll earn a percent of sales or a referral bounty.

2011г, Компания Google заявила о создании **своей Affiliate Network**

Выгода получаемая за конкретное действие (**cost-per-action**) будет выше дохода от классического способа заработка, рекламы с оплатой за **клик**

© Google

Цена за лид в США

Methods Used to Engage Marketing Leads According to Marketers in North America, August 2009 (% of respondents)

Brand/community site	51%
E-newsletter with deals	31%
Free trial offer	9%
Advocacy	5%
Catalog/DVD	2%
Other	2%

Note: n=105
Source: Pontrifex, "Cost-per-Lead Advertising Data Report," provided to eMarketer, August 24, 2009

106385 www.eMarketer.com

Average Cost per Lead in North America, by Industry, August-July 2009

	Basic fields	Premium fields
Technology	\$0.43	\$3.75
Health	\$0.60	\$3.36
Entertainment	\$0.80	\$3.00
Travel	\$1.40	\$2.50
Nonprofit	\$1.33	\$1.85
Consumer packaged goods (CPG)	\$0.87	\$1.13
Online retail and catalog	\$0.59	-
Average (overall)	\$0.60	\$2.27

Source: Pontrifex, "Cost-per-Lead Advertising Data Report," provided to eMarketer, August 24, 2009

106386 www.eMarketer.com

US Online Ad Revenues, by Format, 2009 & 2010
billions, % of total and % change

	2009	2010	2009 % change	2010 % change	2009 % of total	2010 % of total
Search	\$10.70	\$12.00	1.4%	12.2%	47.2%	46.1%
Banner ads	\$5.06	\$6.23	3.8%	23.1%	22.3%	23.9%
Classifieds and directories	\$2.25	\$2.60	-29.0%	15.2%	9.9%	10.0%
Rich media	\$1.51	\$1.54	-8.3%	2.2%	6.6%	5.9%
Video	\$1.02	\$1.42	38.6%	39.6%	4.5%	5.5%
Lead generation	\$1.45	\$1.34	-13.8%	-7.7%	6.4%	5.1%
Sponsorships	\$0.38	\$0.72	-1.0%	87.5%	1.7%	2.8%
Email	\$0.29	\$0.20	-27.9%	-33.2%	1.3%	0.7%
Display total*	\$7.97	\$9.91	4.3%	24.4%	35.2%	38.0%
Total	\$22.66	\$26.04	-3.4%	14.9%	100.0%	100.0%

Note: *display includes banner ads, rich media, video and sponsorships
Source: Interactive Advertising Bureau (IAB) and PricewaterhouseCoopers (PwC), "IAB Internet Advertising Revenue Report: 2010 Full-Year Results"; eMarketer calculations, April 13, 2011

106858 www.eMarketer.com

В России же стоимости за лиды раза в 4-5 выше, чем в USA

Данные IAB показывают сильное преимущество размещений за результат (performance-based) по сравнению с другими видами рекламы.

В период спада рекламной активности в 2006, доход от performance-based и доход от CRM-кампаний были равными 47% и 48%. Несколькими годами позже, когда экономическая ситуация у рекламодателей, которые пребывали в упадке, стала более понятна, доходы от performance-based превысили доходы от CRM-размещений на 29% , показывая четкие изменение в тратах и стратегическом подходе между каналами..



1200 ТОЛЬКО С

ОЦА

Традиционные этапы рекламной кампании



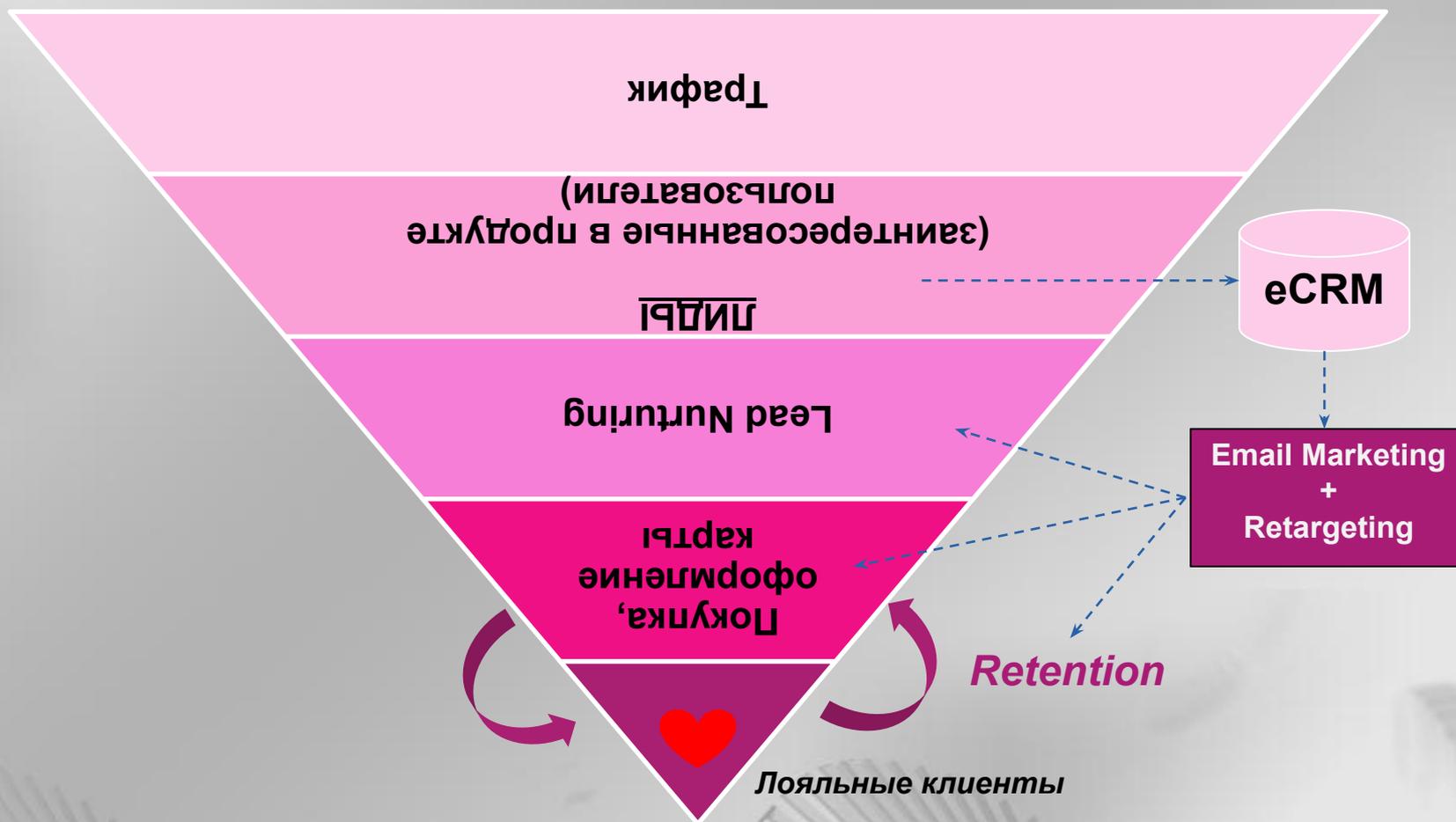
Наши клиенты платят только за финальную стадию
рекламной коммуникации

исключительно за конечные действия

наши клиенты платят только за финальную стадию



Лидогенерация в воронке продаж



Место лидов в моделях оплаты интернет рекламы

Не продаем:

CPM = cost per mille

CPC = cost per click

Наиболее продаваемые продукты:

CPA = cost per action

CPL = cost per lead

Пока не продаем:

CPO = cost per order

CPS = cost per sale

Revenue share = разделение дохода с рекламодателем от пришедших покупателей

www.cpanetwork.ru/FAQ

www.leadgenerator.ru

Наиболее продаваемые продукты:

CPA = cost per action

CPL = cost per lead

CPA продукты - это опросы, скачивания какой-либо информации с сайта,

like в соц сетях, закачивание (получение) фотографий.

В основном, востребовано FMCG-компаниями.

CPL - анкетные данные, добровольно оставляемые пользователями.

Востребовано любыми клиентами, которые собирают анкетные данные для дальнейшего обзвона или дальнейшего взаимодействия с

аудиторией для повышения лояльности. Крайне активно востребован у финансовых клиентов, образовательных, а также у тех рекламодателей, которые оказывают разного рода услуги.

Основные продукты

Пока не продаем:

CPO - cost per order

CPS - cost per sale

Revenue share - разделение дохода с рекламодателем
от пришедших покупателей

CPO - стоимость за заказ.

CPS - стоимость за продажу.

Revenue share - определенный % за привлеченного покупателя.

Эти модели продуктов крайне сложны в текущих условиях рынка интернет-рекламы в России. Это связано с довольно низким уровнем развития электронной торговли.

На сегодняшний день все три модели нерабочие, потому что просто разместить рекламу интернет-магазина и ждать заказов нельзя. Нужна более глубокая и детальная проработка потенциальных потребителей, например, e-mail маркетингом.

Цены за лиды

Категория клиентов	Стоимости лидов, руб, без НДС
КАСКО	200р
Заинтересованность в ипотеке	400р.
Заинтересованность в потреб.кредите	200р.
Анкета за доставку еды	150р.
Приглашение на семинар (топ-менеджмент)	300р.
Заявка на обучение	350р.
Анкета по расчету пластиковых окон	350р.
Заявка на расчет тура	150р.
Заявка на расчет мебели	150р.

Наиболее продаваемые продукты:

CPA = cost per action

CPL = cost per lead

- Нет четких прайсов по лидогенерации в России.
- Ценообразование пока «плавающее» .
- Стоимость action определить без брифа крайне сложно. Она зависит от рекламируемого продукта и типа самого действия.
- Стоимость за лид – наиболее распространенный продукт.

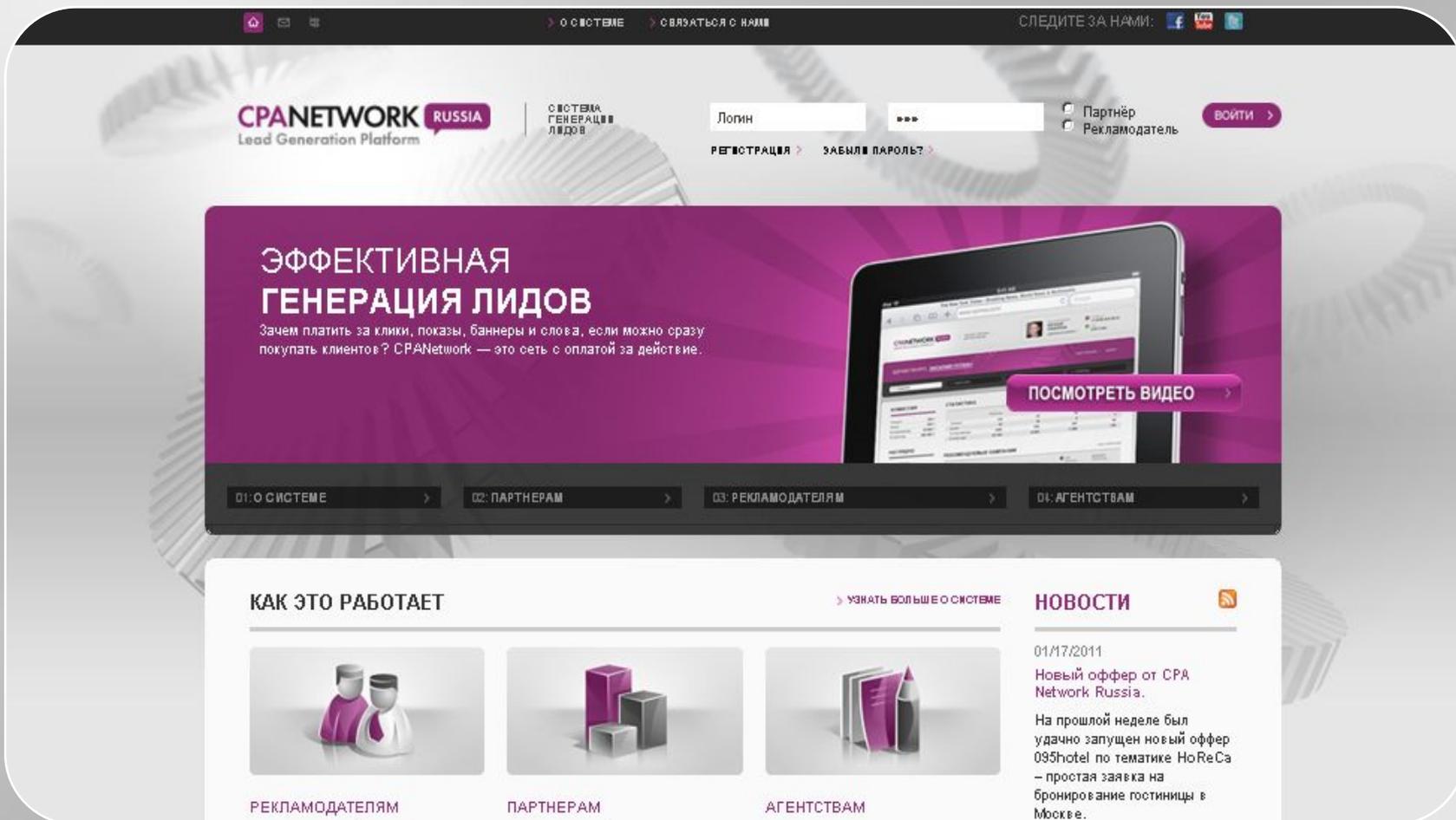
Посадочная страница / landing page / страница

приземления – страница, при помощи которой собираются анкетные данные пользователей. Наиболее распространенные : ИМЯ, ГОРОД, ПОЛ, ВОЗРАСТ, МЕЙЛ

Пиксель CPA Network – код CPA Network, размещенный на сайте рекламодателя для обсчета количества и определения качества лидов.

Utm-метки – должны указываться/прописываться в каждом доменном имени посадочной страницы для определяя источников трафика от CPA Network в системах статистики, Google.Analitycs , Yandex. Метрика.

REF# - важный параметр передачи данных. Он необходим в случае, если посадочная страница размещена не на хостинге ООО «Руслид». CPA Network просит передавать данные о пользователях в ref# для



Дата основания – 2010 (с)

The screenshot displays the CPA Network Manager interface. At the top, there is a navigation menu with links for HOME, MANAGER USERS, REPORTS, and LOG OUT. Below this, there are several sub-menus including Accounting, Statistics, Leads And Sales Details, Network Statistics, Clicks Details, Advertisers, Publishers, Offers, Creatives, Tracking Domains, and Email Module. The main content area is titled "Active Offers List" and includes a search bar and a filter bar with categories: Waiting Approval (0), Update Requests (0), Unconfirmed Pixels (0), Active (49), Expired (2), Not Active (194), and All (245). The table below lists various offers with columns for Offer ID, Name, Type, Category, Hidden, Begin Date, End Date, Allow Cross Publish, Cross Published, Creatives #, and Update Request.

Offer ID	Name	Type	Category	Hidden	Begin Date	End Date	Allow Cross Publish	Cross Published	Creatives #	Update Request
45	Speak up	CPL	Обучение и образование	No	18.10.2010	18.11.2012	No	No	39	None
84	095hotel	CPL	Другое	No	19.07.2011	31.10.2011	No	No	8	None
113	OTTO- Promenad	CPL	retail	No	09.03.2011	09.03.2012	No	No	186	None
118	Sravnikupi	CPL	Страхование	No	07.07.2011	30.10.2012	No	No	36	None
158	Proskaters_CPO	PCPAAmt	retail	No	25.04.2011	31.12.2012	No	No	45	None
172	Smile-Smile	CPL	Другое	Yes	31.03.2011	28.04.2012	No	No	93	None
179	Smartmoda woman и man	CPL	retail	No	04.04.2011	04.04.2012	No	No	92	None
181	Sapato	CPL	retail	No	26.04.2011	07.04.2012	No	No	127	None
185	KupiVIP	CPL	сервисы коллективных покупок	No	14.04.2011	14.04.2012	No	No	40	None
194	Банк24.py	CPL	Финансы	No	27.04.2011	27.09.2011	No	No	6	None
198	Институт Уник - LP	CPL	Обучение и образование	No	19.07.2011	30.09.2012	No	No	7	None
200	Citibank	CPL	Финансы	Yes	10.05.2011	31.10.2011	No	No	15	None
207	Fastmoney - Быстрые Кредиты - Вся Россия	CPL	Финансы	No	17.05.2011	17.05.2014	No	No	15	None
209	Smile-Smile - подари полет в аэротрубе	CPL	Другое	No	23.05.2011	23.05.2012	No	No	7	None
210	Smile-Smile - подари гонки на багги	CPL	Другое	No	23.05.2011	23.05.2012	No	No	7	None
211	Smile-Smile - подари мастер-класс танца	CPL	Другое	No	23.05.2011	23.05.2012	No	No	7	None
212	Smile-Smile - подари полет на парашюте	CPL	Другое	No	23.05.2011	23.05.2012	No	No	7	None
213	Smile-Smile - подари СПА-капучино	CPL	Другое	No	23.05.2011	23.05.2012	No	No	7	None
217	Smart_Media_Ваш репетитор	CPL	Обучение и образование	No	07.06.2011	31.08.2012	No	No	11	None
230	ВТБ-Страхование	CPL	Страхование	No	16.06.2011	16.09.2012	No	No	15	None

**ООО «Руслид» – юр. лицо
CPA Network – название платформы**

Наши партнеры, источники трафика



339 895 пользователей

468 470 сайтов

318 361 772 страниц

Партнеры
более 600
в системе



50 тыс. подписных электронных изданий
(бесплатные для подписчиков)

- Экономика, Бизнес, Финансы
- Новости, СМИ, Политика
- Спорт, Автомобили, Туризм
- Компьютерные технологии
- Работа, Образование и т.д.
- ~ 6,3 млн. активных пользователей (сентябрь 2010)
 - 1,4 млн. в Москве
 - 440 тыс. в СПб
 - 4,3 млн. анкет
 - Соц. Дем.
 - Профессия
 - Интересы, стиль жизни
 - + 2 тыс. подписчиков в сутки

Источники трафика:

Sanoma Independent Media

rb.ru
российский бизнес

ВЗГЛЯД
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

ДНИ.РУ



Rambler

mamba

fidelity

Емейл-поддержка онлайн
и оффлайн-продаж
Лояльность

Арбитраж контекстной
рекламы и рекламы в соц.
сетях

1. Крупные медийные площадки:

Берут оффера только тех рекламодателей, которые не покупают CPM-трафик

2. Мелкие тематические площадки:

С суточной аудиторией несколько тысяч человек, но с узкоцелевым трафиком

3. База рассылок:

Задействуем базу Subscribe.ru

А также собственную базу e-мейлов – от тех людей, которые согласились получать новости ООО «Руслид»

4. Лиды из контекстов – [Google.Adwards](https://www.google.com/adwords/) & [Yandex.Direct](https://yandex.ru/direct/)

5. Лиды из социальных сетей – [Vkontakte.ru](https://www.vkontakte.ru/), [Facebook.com](https://www.facebook.com/)

1. **Трафик НЕ принадлежит CPA Network . Мы – платформа, соединяющая рекламодателей и владельцев трафика**
2. **Все финансовые взаимоотношения с партнерами происходят только с оплатой за лиды**
3. **Партнеры – самостоятельные единицы, которые имеют право выбора офферов**
4. **Количество партнеров, зарегистрированных в системе, - более 600**
5. **Все партнеры разбиты по соответствующим тематикам**
6. **По каждую категорию рекламодателей имеется**

Leads Resell – платформа для хранения и распределения лидов

ЛИДОВ

Sage CRM Team CRM for: Direct Sales

Recent | Calendar | Leads | Opportunities | Cases

This is the Teams area for sales opportunities. All of the Opportunities assigned to your Team are listed on this tab. You can switch on the Opportunity pipeline to see a graphical representation your Team Opportunities (you do this from the Preferences tab), and you can even click on sections of the pipeline to filter your Team Opportunities list.

Statistics for All Stages

No. Oppor: 66	Forecast: \$ 4,040,964.00	Weighted Feat: \$ 2,013,088.90
Average Value: \$ 61,226.73	Average Certainty: 49.47%	Weighted Average: \$ 30,289.68

■ Lead (2)
 ■ Qualified (16)
 ■ Proposal Submitted (16)
 ■ Negotiating (10)
 ■ Sale Agreed (14)
 ■ Deal Lost (8)

66 Opportunities, Page 1 of 7

Status	Description	Company Name	Person	Created	Stage	Priority	Territory
+	ExpenseCheckLead - Phone	America Legal Inc.	Marina Leah	06/18/2010 8:29 AM	Qualified	Normal	US East
-	March Website Offer Lead	Acip & Orlov	Bill Farnie	12/05/2009 6:55 AM	Deal Lost	Normal	US West
+	TimeExpense Final Lead	Atlantic Mesh	Don Owen	07/05/2010 4:02 AM	Sale Agreed	Normal	US East
+	TrinCsLead - Phone	Bank Of Colera	Jackson Downes	04/10/2010 4:14 AM	Proposal Submitted	Normal	US West
+	ExpenseCheckLead - Phone	Ramesh Strong	Don Schauenberg	03/04/2010 9:54 AM	Negotiating	Normal	US East
+	June Website Offer Lead	Beach & Orlov Company	Pat Williams	03/17/2010 6:03 AM	Sale Agreed	Normal	US East
+	ExpenseCheckLead - Fax	Blue Inc Electronic	Quan Zerbel	04/15/2010 5:58 AM	Qualified	Normal	US East
-	TimeExpense Conference Visitor	Boardwalk Furniture Belhaven	Bonnie O'Connet	07/16/2010 3:36 AM	Deal Lost	Normal	US East
-	TimeExpense Conference Visitor	Cable Inc Coast	Eric Coustas	07/16/2010 3:41 AM	Deal Lost	Normal	US East
+	TimeExpense Conference Visitor	Capital And Tuttle	Joseph Kuribayashi	07/16/2010 6:42 AM	Proposal Submitted	Normal	US East



Leads Resell – платформа для хранения и распределения ЛИДОВ

Как только вы создали свою первую CPL-кампанию, встает ряд вопросов:

- «Где хранить лиды?»
- «Что делать с лидами?»
- «Можно ли продать лиды?»

LeadsResell помогает организовать хранение лидов, а также настроить транспортировку этих лидов в call-центры, платформы email-маркетинга и прочие внешние системы, в которых будет производиться последующая обработка данных о потенциальных клиентах.

Leadsresell дает уникальную возможность настроить отдачу лидов в зависимости от параметров каждой анкеты (например, распределение по региональным подразделениям банка, в зависимости места жительства пользователя)

- **Специализируется ТОЛЬКО** на лидах и всех производных лидогенерации
- **Аккумулирует** большое количество трафика, которое постоянно растет
- **Большое количество** разнообразных рекламодателей
- всех блоков системы
- **Проверка качества трафика**
- **Различные виды** доставки лидов: на емейл, в CRM-рекламодателя, в виде отдельного файл

Категории рекламодателей, подходящих под лидогенерацию

- **Финансовый сектор:** потребительское кредитование, кредитные карты, ипотека, страхование (КАСКО, ОСАГО)
- **Игры**
- **Сервисы:** приложения, сайты знакомств
- **Образование:** курсы по изучению языков, обучение (дополнительное образование), обучение за рубежом
- **FMCG :** сбор CRM-баз
- **Приглашения на работу:** рестораны и т.п.
- **Строительство :** заявка на расчет окон, мебели, блочные дома

ФАБРИКА ОКОН

Окна с климат-контролем
в Вашем доме всегда хорошая погода!

Только до 31 января скидка до 50%



Узнайте стоимость новых окон сейчас,
без вызова замерщика!

Ваш контактный телефон:

Мы перезвоним Вам в ближайшее время и сообщим стоимость.

Улица и номер Вашего дома:
(рекомендуется)

Мы работаем в каждом доме Москвы и можем рассчитать стоимость без замера.

Больше времени на любимые дела
В доме меньше пыли, и за окнами легко ухаживать.

Для Ваших окон мы разработали специальную систему климат-контроля, которую мы устанавливаем только в окна лучших марок.

СPEAK UP

Поздравляем всех с наступившим 2011 годом и дарим 90 дней обучения!

- Мы - в шаговой доступности от метро!**
Выберите ближайший для Вас центр:
- У нас 100% ГИБКИЙ график**
7 дней в неделю вы выбираете удобное для Вас время занятий.
- Мы обучаем живому языку**
Эффективность обучения за счет погружения в языковую среду. Приятный сюрприз уже ждет Вас на первом занятии.

OnlineTOURS (495) 988-33-79

Заявка на подбор тура

3 причины рассчитать тур у нас:

Причина №1. Абсолютная надежность. Все сделки застрахованы.

Каждый агент в нашей системе застрахован от предпринимательских рисков. Онлайнтурс отвечает за надежность всех агентов, представленных на сайте, мы хеджируем риски.

Куда: *

Например, Египет, Круз по Нилу

Когда: *

Класс отеля:

Укажите минимально приемлемую звездность отеля. Если получится сделать больше - мы сделаем это для Вас.

Скачать сегодня наш **демо диск бесплатно!**



Данный диск вам поможет:

- Быть в курсе о современном бизнес-образовании.
- Узнать много нового о программе MBA Start.
- Ознакомиться с нашей системой дистанционного обучения.
- Пройти мастер класс по Стратегическому Менеджменту.
- А также найти много полезной информации о Moscow Business School.

Вы можете получить диск, скачав его с сайта.

Для получения доступа на скачивание диска, заполните форму, которая появится после нажатия на кнопку "Скачать Демо Диск" расположенную выше.

КАСКО дешевле

Индивидуальный расчёт полиса КАСКО

Заполни анкету и купи дешевле!



Отзывы пользователей

Перед новым годом купил новую «японку» и пакет КАСКО оформил сразу, в салоне – бегать по страховым компаниям и выбирать времени не было, да и жалания особого тоже. Получилось чуть меньше 10% от стоимости. Потом, где-то через месяц, зашел на этот сайт, отправил форму (чисто ради интереса), позвонили, обсудили. Пригласили варианты КАСКО... Я чуть со стула не рухнул – 5% от стоимости, да еще и скидка! Деньги жалею!

Андрей, 28 лет, водительский стаж 8 лет, г. Москва

[Оставить свой отзыв](#)

Заявка на подбор тура

Куда: *

Когда: *

Класс отеля:

Email Marketing – жизнь после лида!

- **E-mail** – лучший инструмент для связи с пользователем после того, как он стал лидом
- **E-mail** – источник дополнительной монетизации своей клиентской базы (партнерские рекламные рассылки)
- Наш **основной партнер** по mail-рассылкам Subscribe и другие рассылочные сервисы

- Кто владеет информацией – владеет миром
- **eCRM** – платформа, которая не только собирает и хранит данные о ваших пользователях, но и записывает все действия пользователя на ваших сайтах, в email-рассылках, в социальных сетях ...
- **eCRM** позволяет строить автоматические воронки продаж, давать аналитическую информацию о том, как источники трафика влияют на ваши продажи, какой путь проходит пользователь в медиа-пространстве до совершения покупки, сколько денег принес пользователь за весь его жизненный цикл и многое другое.

- Помимо сохранения данных лида, мы также сохраняем «след» пользователя в сети – сохраняем все его действия и активности (на доступных нам сайтах и маркетинговых платформах)
- Таким образом, можно выдвигать гипотезы о том, как параметры лида и источники его генерации влияют на его активность в сети
- Владея подтвержденными гипотезами, в автоматическом режиме для каждого пользователя мы подбираем свою маркетинговую стратегию!

Кейс лидогенерации: Кредитование



Оставьте заявку
и наши менеджеры свяжутся с Вами в ближайшее время

* Необходимая сумма кредита, в рублях:

* Ваш личный доход в месяц, в рублях:

Форма подтверждения:

* Название организации в которой Вы работаете:

* Стаж на последнем месте работы

* Возраст, лет:

Совокупный ежемесячный доход семьи:

* Ваше ФИО:

Место постоянной регистрации (по паспорту):

- **Форма заявки на получение потребительского кредита**

- CPL-модель
- ЕМКОСТЬ – более 4 000 заявок в месяц
- Цена = от 200руб + НДС
- Отдельная посадочная страница
- ГЕО – Россия

Имя*	<input type="text"/>
Фамилия*	<input type="text"/>
Дата рождения*	<input type="text"/> месяц <input type="text"/>
Регион*	Москва и Подмосковье
Телефон*	+7 <input type="text"/>
E-mail*	<input type="text"/>
Марка автомобиля*	Выберите марку
Модель	<input type="text"/>
Год выпуска*	<input type="text"/>
Год выпуска*	<input type="text"/>
Модель	<input type="text"/>

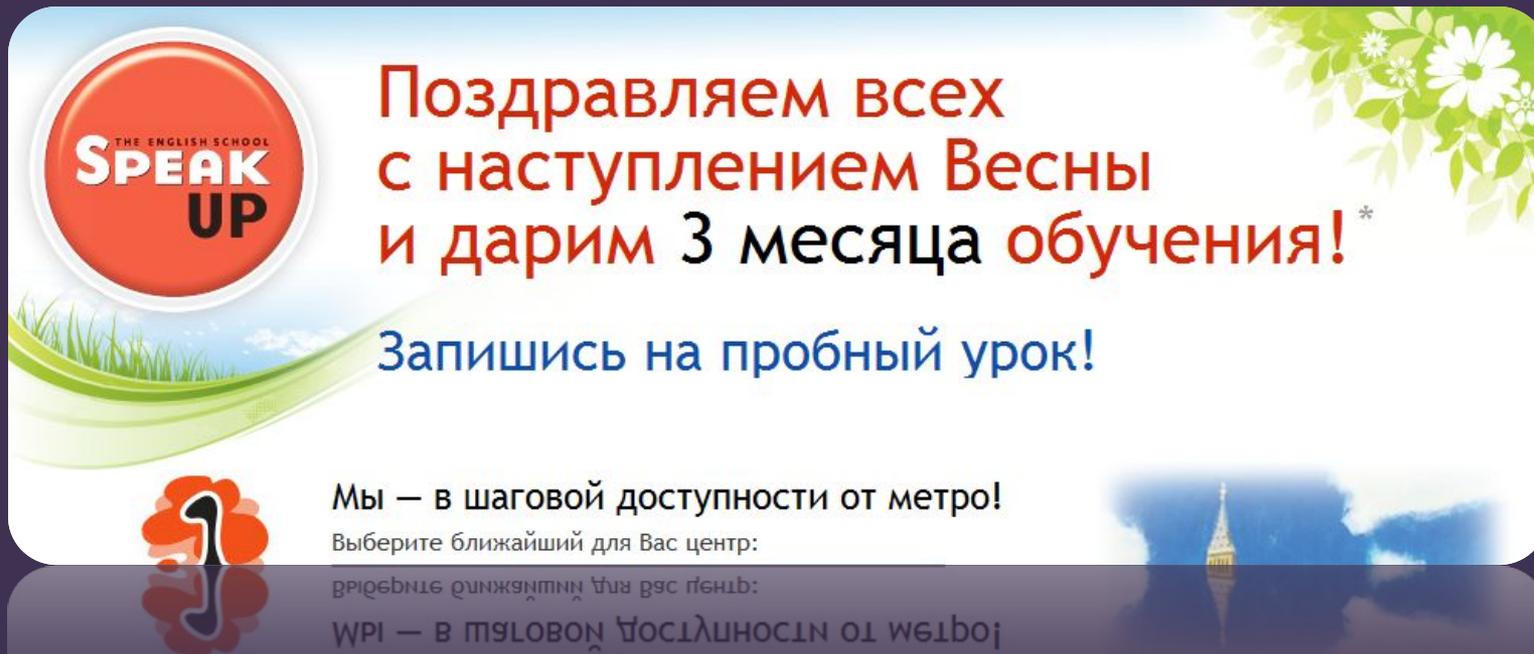
Полис КАСКО
до 25% дешевле **-25%**

В КИТ Финанс
Страхование

- ✓ сбор справок и аварийный комиссар в подарок
- ✓ рассрочка оплаты полиса
- ✓ эвакуатор и оперативная помощь на дорогах
- ✓ выплаты без учета износа деталей

- **Форма заявки на получение страховки КАСКО / ОСАГО**
 - CPL-модель
 - ЕМКОСТЬ – более 2 000 заявок в месяц
 - Цена = от 150руб + НДС
 - Отдельная посадочная страница
 - ГЕО = Россия
 - ФУНКЦИОНАЛ: необходим калькулятор расчета

Кейс лидогенерации: Образование



Поздравляем всех с наступлением Весны и дарим 3 месяца обучения!*

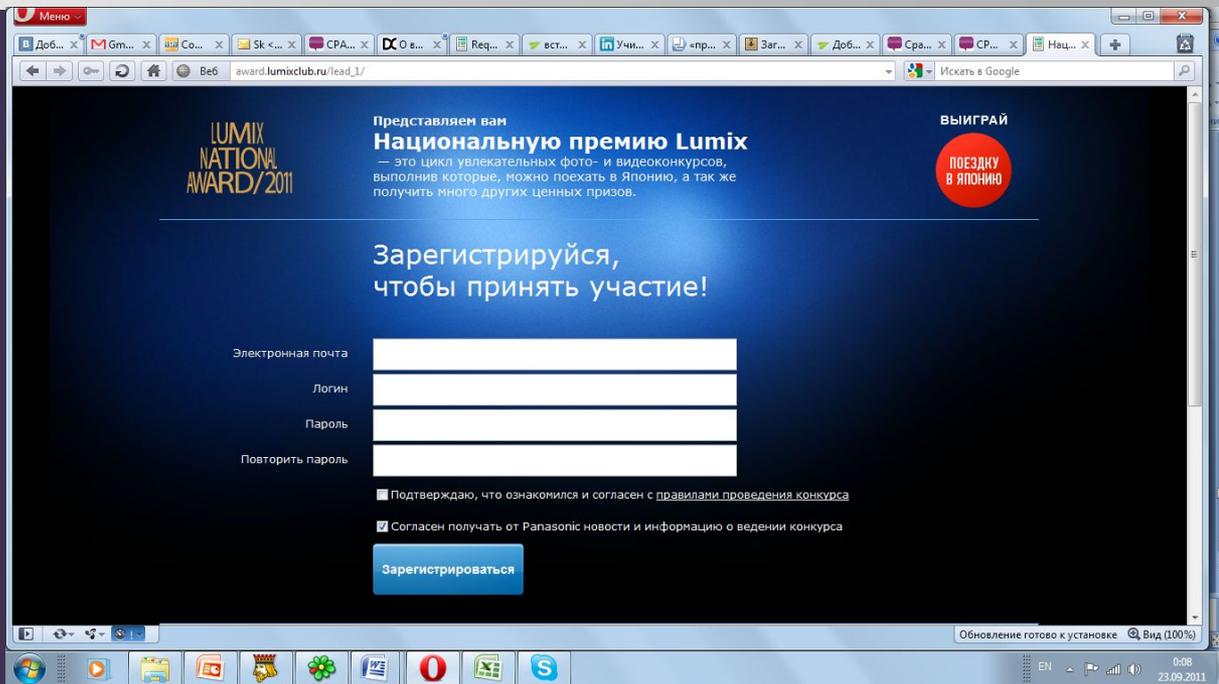
Запишись на пробный урок!

Мы — в шаговой доступности от метро!
Выберите ближайший для Вас центр:

- **Форма заявки на пробный урок по английскому языку:**
 - CPL-модель
 - ЕМКОСТЬ – более 6 000 заявок в месяц
 - Цена = от 350руб + НДС
 - Отдельная посадочная страница
 - ГЕО = Москва
 - Особенности оффера: сбор и дальнейший прозвон пользователей.



- ЕМКОСТЬ – более 30 000 заявок в месяц
- Цена = от 15руб + НДС
- Игра в социальных сетях
- ГЕО = Россия
- Особенности оффера: action = скачивание игры



- CPL-модель
- ЕМКОСТЬ – более 50 000 заявок в месяц
- Цена = от 60руб + НДС
- Регистрация в созданном клубе
- ГЕО = Россия
- Особенности оффера: стань участником клуба и получи....?

1. Смена ментальных стереотипов
реклама=расходы на
рекламу=«стоимость клиента»
2. Увеличение лидовых кампаний
3. Увеличение ассортимента продуктов и
услуг, продающихся через лиды
4. Увеличение стоимости 1 лида
5. Понимание площадками, что работа по CPA
как дополнительная монетизация
6. Появление нескольких западных игроков
(платформ) на рынке

Наши клиенты



Тинькофф . Кредитные Системы



CPANETWORK RUSSIA
Lead Generation Platform

Спасибо!!!

