



# Трафик

Лев Глейзер, Media Selling

# переходы

- В день 3.000m
- Переходы 1.000m

- Продаваемые **15m**
  - Контекст 7m
  - Оптимизация\дорвеи 4m
  - Агрегаторы 3m
  - Баннерные сети\обмен 3m
  - Медийная реклама 1m

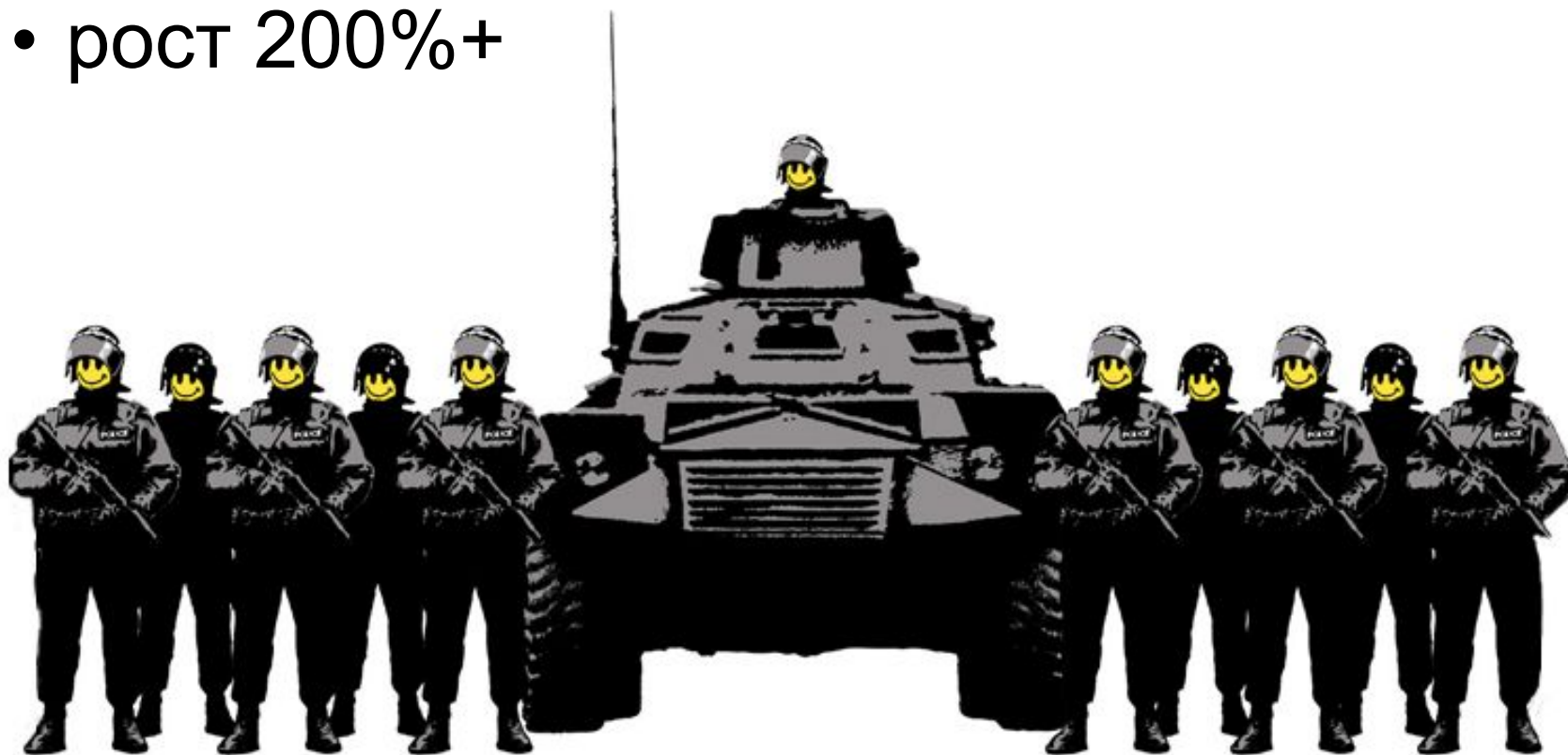


*В день в рунете продается 30 миллионов переходов, что составляет около 1,5% рынка*

*Большая часть сразу же монетизируется*

# РЫНОК

- ~\$100 млн
- 300 клиентов
- рост 200%+



# Покупатели и продавцы

- СтартАпы
  - Быстрый результат
- Новости
  - Новость, а не источник информации
- МедиаБренды
  - Предлагаемый контент неинтересен
- Агрегаторы
  - Основная бизнес модель
- Развлечения
  - Альтернатива рекламе
- Порталы
  - Избыток аудитории
- Соц. Сети?



# Причины..

- Монетизация
  - аудитории
    - online игры
    - знакомства
    - магазины
  - рейтинга
    - рекламы
  - инвестиций
    - известность и «результат»



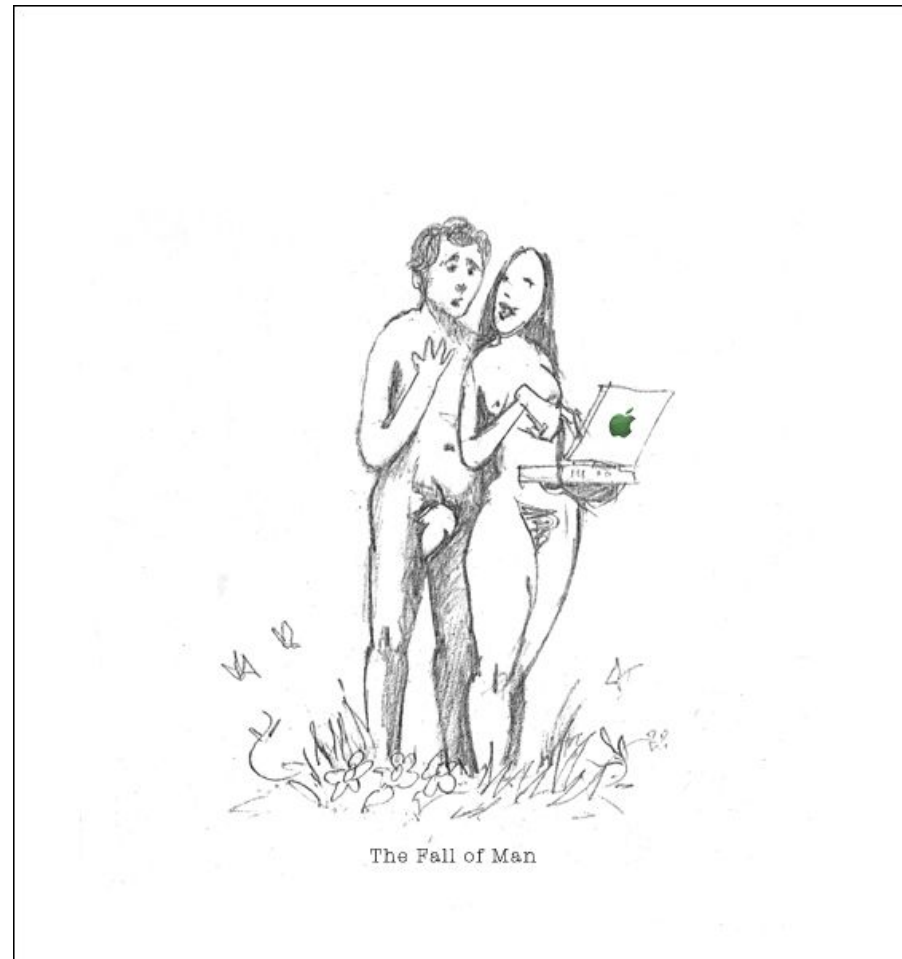
# И последствия

- «Желтый контент»
- Алгоритмы
- Смена модели поведения пользователей



# Развитие рынка

- Баннерный обмен
  - Каталоги/клик клубы
  - Агрегаторы ссылок
  - Агрегаторы контента
  - Paid links
- 
- Автогенерация контента ;)



# Новостной трафик

- Нет эксклюзивного контента
- Интерес к новостям - менее 30% аудитории
- Новость в интернете, а не на сайте
- Собственная аудитория СМИ - менее 10%
- Пользователь останется в категории и с высокой долей вероятности вернется





# Агрегаторы

- продукт
  - ререйтинг
  - оценка кликабельности новостей
  - рейтингование новостей
- +30-40% трафика к аудитории
- свободная емкость – около 3 миллионов переходов\день
- пирамидальность



# Качество трафика

- Метрики
  - Загрузка страницы
  - Вторая страница
  - Conversion rate
- Принципы
  - Уровень «обмана»
    - ссылка
    - предложение
    - окна



# Тренды

- рост тематических ресурсов «трафиковладельцев»
- закрытые схемы внутри холдингов\объединений
- отказ от некачественного трафика
- потеря «бренда» в медиа



# Case #1

	Издание		Сайт	
	Аудитория '000	Affinity	Аудитория '000	Affinity
мужчины	180	36	175	87
женщины	878	157	202	115

TNS Gallup Media, NRS, Web Index



80% женщин регулярно мастурбуют



<http://www.cosmo.ru/fishki/245840/>

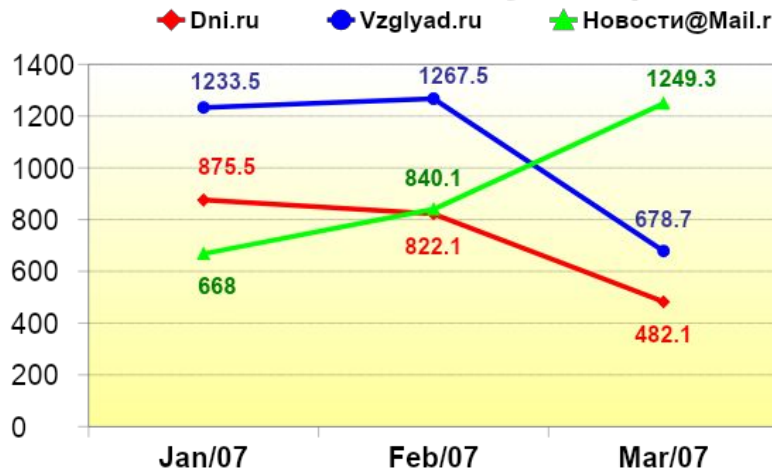


ШОКИРУЮЩАЯ АЗИЯ - Вот он

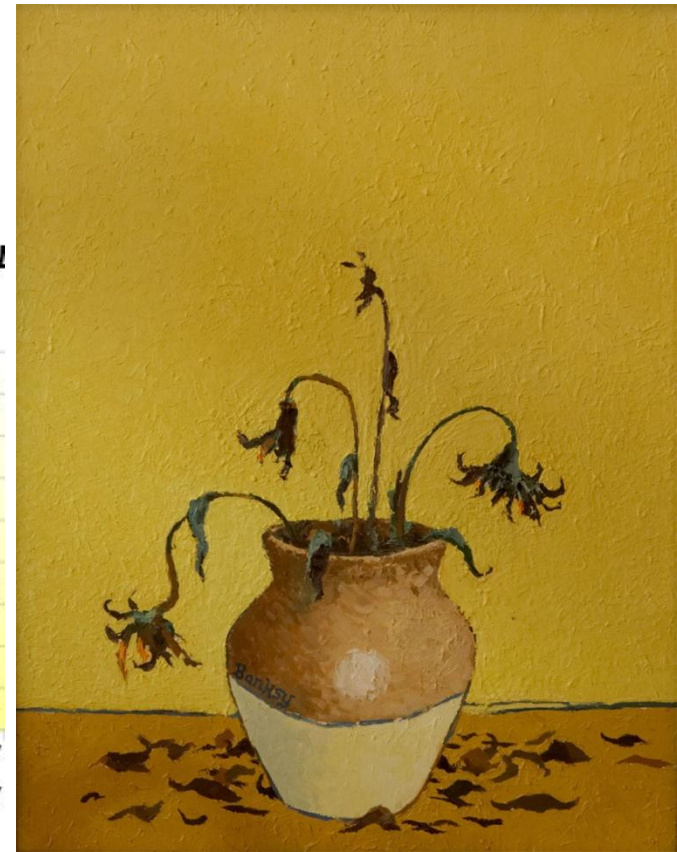
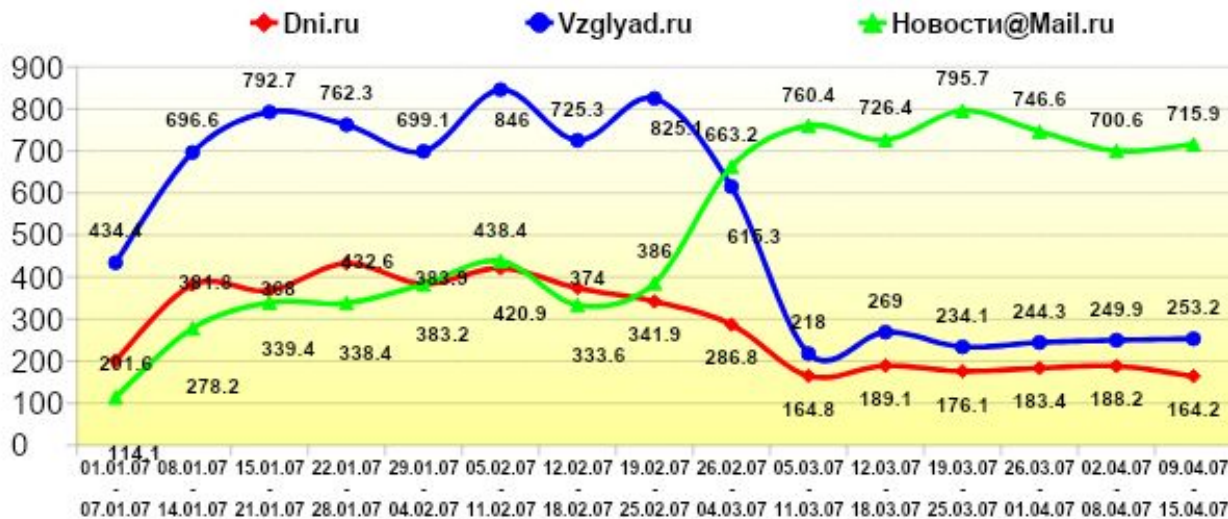


# Case #2: Vzglyad.ru

## Москва. Аудитории сайта



## Москва. Аудитории сайтов в 1 л. по нед



# реклама

- TRP (модель продаж)
  - аффинити
  - учет времени контакта
- метрики непрямого воздействия
  - conversion rate
  - параметры бренда

(!) Продажа рекламы по соц. дему полностью решит проблему «чужого» трафика



# таргетинг

- соц.дем
- прочитанные  
новости
- сообщества в  
социальных сетях
- партнерские  
программы
  - распределение  
доходов



# ВЫВОДЫ?

- Без покупки трафика никакой интернет-проект невозможен
- Выгоднее обманывать пользователя
- Алгоритмы вытаскают «самое читаемое»
- Offline бренды скупают пользователей
- Бесконечное кольцо ссылок

***Оплата трафика-  
основа бизнес-модели***





# футуризм

- открытая система
- индивидуальная оболочка пользователя
- контент
  - быстрый
  - качественный
  - интересный
- реклама совместится с информацией



*Яндекс найдет, а Mail напишет;)*

Граффити и  
рисунки



спасибо

[lev@mediaselling.ru](mailto:lev@mediaselling.ru)