



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

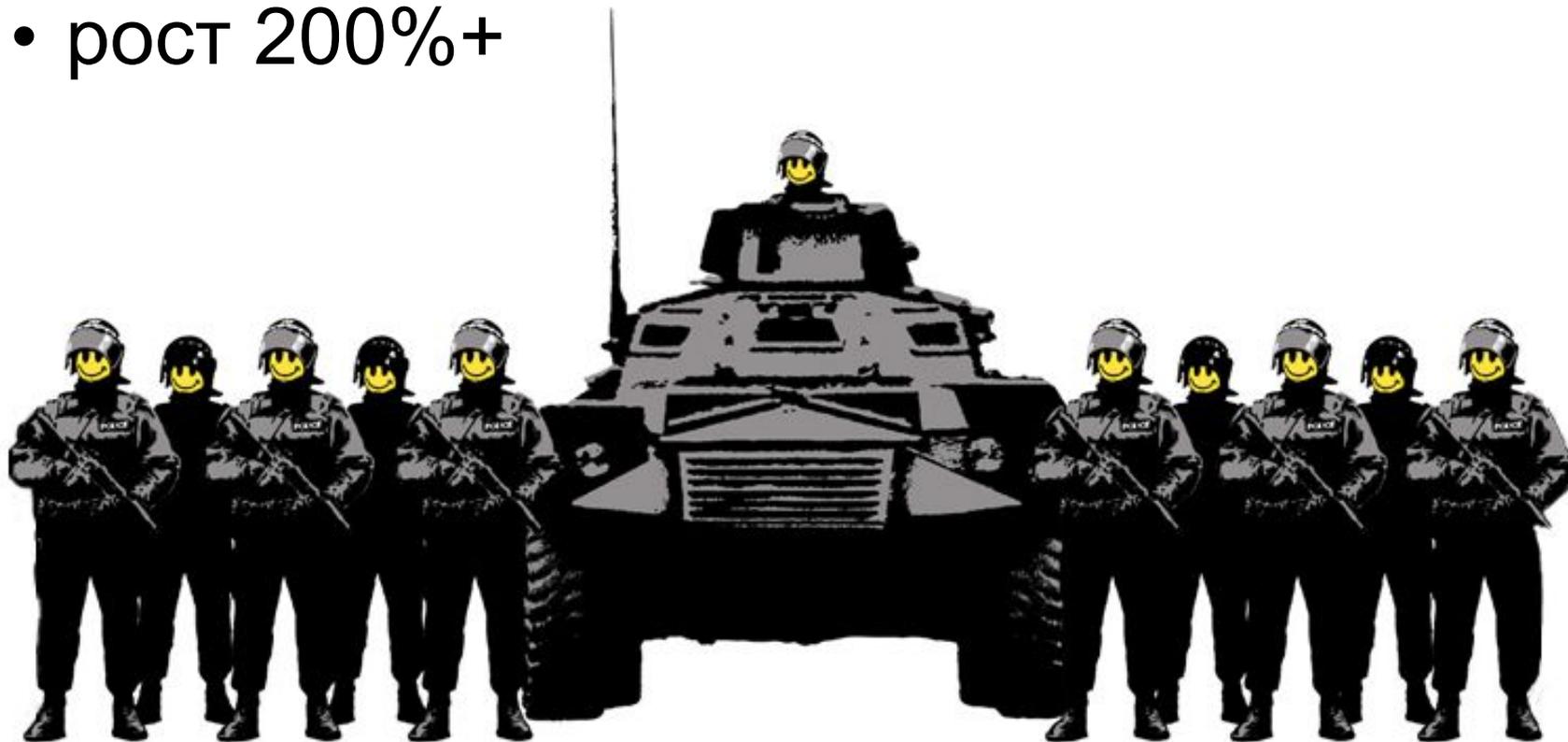


В день в рунете продается 30 миллионов переходов, что составляет около 1,5% рынка

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»



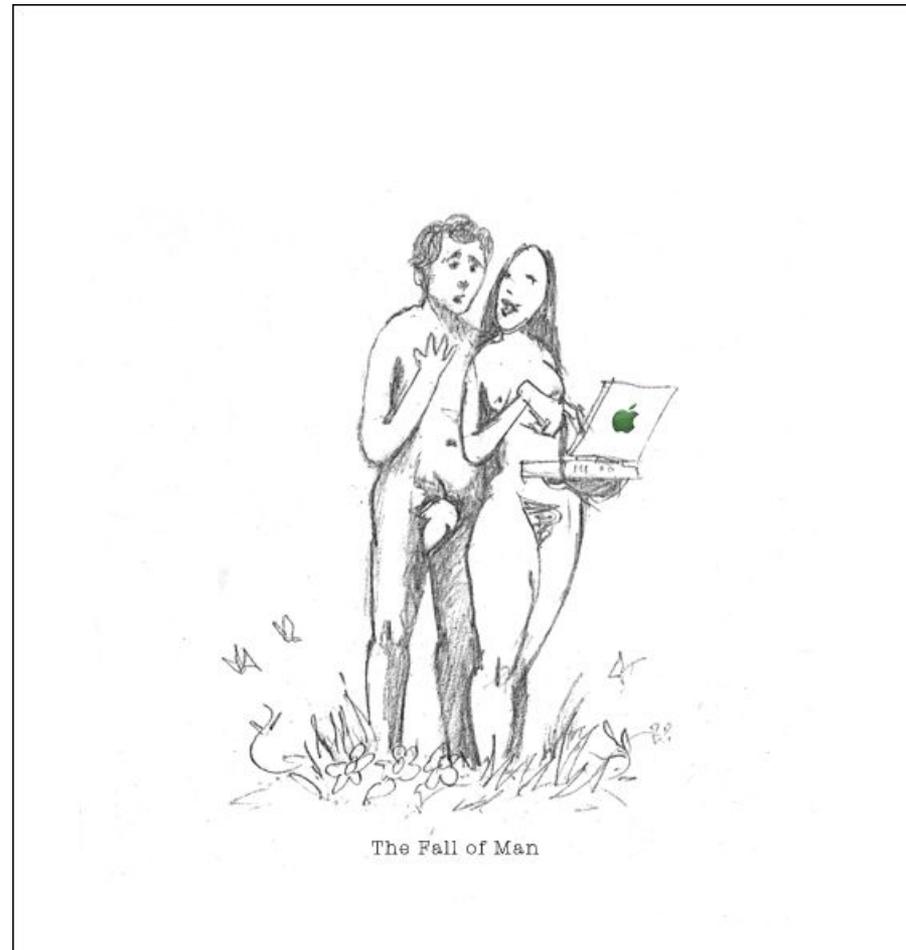
И последствия

- «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

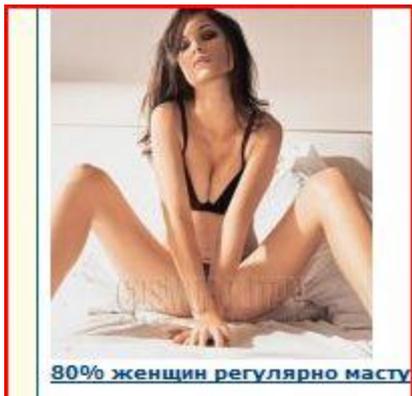
- рост тематических ресурсов «трафиковладельцев»
- закрытые схемы внутри холдингов\объединений
- отказ от некачественного трафика
- потеря «бренда» в медиа



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

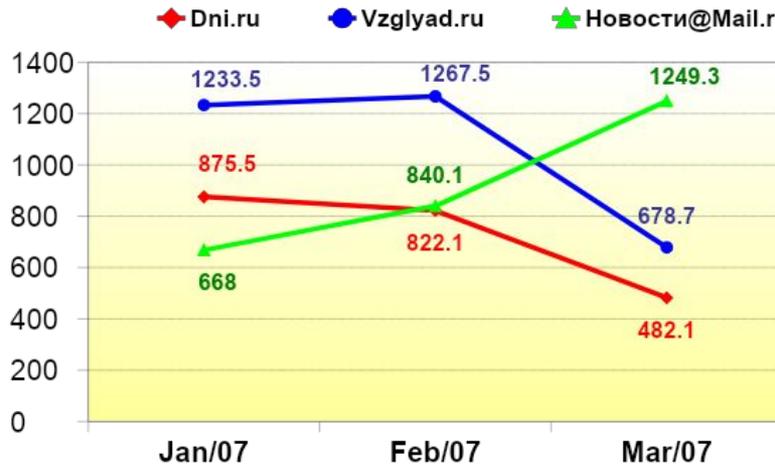


<http://www.cosmo.ru/fishki/245840/>

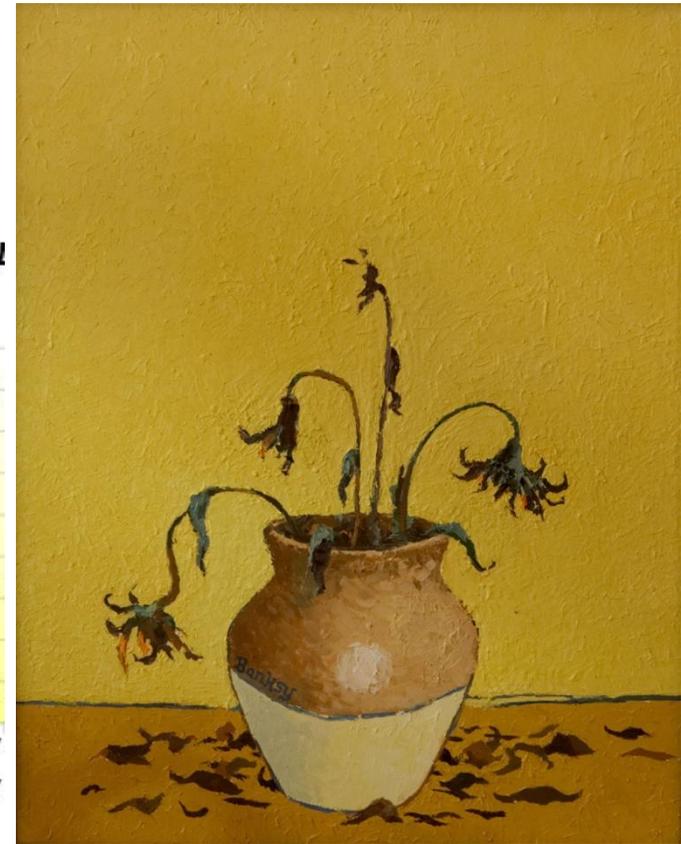


Case #2: Vzglyad.ru

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