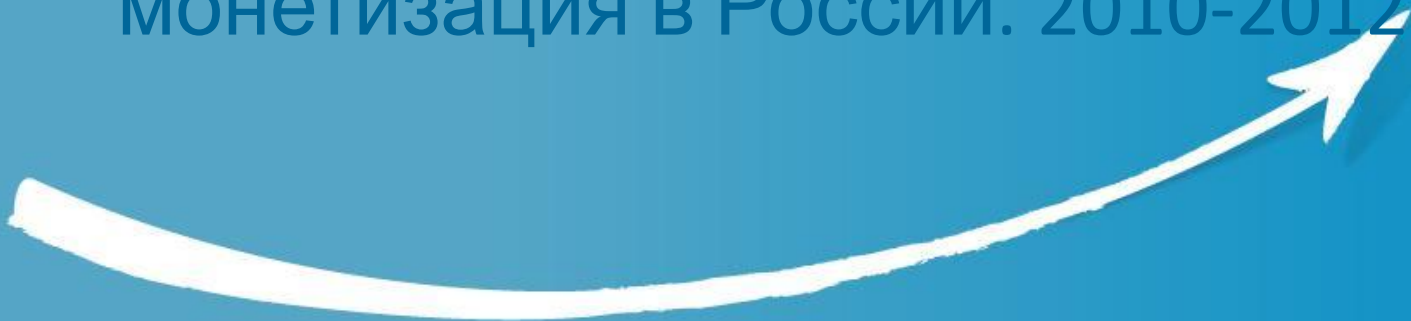


# PLAN B MEDIA

Офферная реклама и офферная  
монетизация в России. 2010-2012



# Что это такое и как работает?

**Оффер** - размещение рекламных материалов в приложениях в социальных сетях (VK, Facebook и пр.) с последующим начислением вознаграждения пользователю за выполнение необходимого рекламодателю действия.



Визуальное отображение списка офферов для каждого источника трафика определяется разработчиком

Сортировка офферов происходит на основе eCPM каждого из них

## Как это выглядит у пользователя?

The image shows a user interface for earning Facebook credits. At the top, there's a header "Заработайте кредиты Facebook" (Earn Facebook credits). Below it, a section titled "Earn Credits for free" lists various offers. The offers include:

- Тинькофф** (Tinkoff)
- WaySurveys**
- sapato** (ВСЕ ОДЕЖДА ONLINE)
- wizard jewelry**
- McAfee**

A modal window titled "Получение голосов" (Getting votes) is open, showing a list of offers for earning votes in VKontakte. The current balance is 20 votes. The offers are:

- Panasonic** (ideas for life): 1 vote. Offer: "Кулинарный Клуб Panasonic - Регистрация" (Culinary Club Panasonic - Registration). Description: "Рецепты, которые открывают мир кулинарии - простой и полный фантазии! Всё это - в кулинарном клубе Panasonic. После регистрации Вам будет начислен 1 голос ВКонтакте." (Recipes that open the world of cooking - simple and full of fantasy! All this is in the Panasonic culinary club. After registration, you will be credited with 1 vote in VKontakte.)
- Alpen Gold**: 1 vote. Offer: "Alpen Gold исполняет детские мечты!" (Alpen Gold fulfills children's dreams!). Description: "Кем Вы хотели стать в детстве? Космонавтом? Балериной? Рассказав свою детскую мечту, Вы получаете шанс её исполнить! Голос Вконтакте всем участникам конкурса!" (Who did you want to be in childhood? Astronaut? Ballerina? By telling your childhood dream, you get a chance to fulfill it! Vote in VKontakte for all contest participants!)
- Florange**: 1 vote. Offer: "Конкурс на лучшее фото в купальнике от «Florange»" (Contest for the best photo in a swimsuit from «Florange»). Description: "1 голос всем участникам конкурса и сертификаты на 5 000 руб., 3 000 руб. и 2 000 руб. на покупку белья марки «Florange» победившим в фотоконкурсе!" (1 vote for all contest participants and certificates for 5,000 rub., 3,000 rub., and 2,000 rub. for the purchase of underwear of the brand «Florange» for winners of the photo contest!)
- Cosmetics Italia**: 1 vote. Offer: "Фотоконкурс на лучший макияж" (Photo contest for the best makeup). Description: "1 голос всем участникам конкурса и ценные призы победителям конкурса!" (1 vote for all contest participants and valuable prizes for the contest winners!)

At the bottom of the modal, there are two buttons: "Получить голоса" (Get votes) and "Назад" (Back).

# Как это выглядит у пользователя?



## Преимущества рекламных офферов

- ✓ Вступление в группу
- ✓ Работа с большой активной аудиторией с сильной мотивацией Любые сценарии взаимодействия с пользователем Таргетинг гео, пол, возраст Оплата только завершенного действия

Также возможны сложные механики взаимодействия: предложение посмотреть рекламное видео -> переход на видео и его просмотр -> Post Video действия (like, переход на промо-сайт/Fan Page, Share, Опрос, Пост на стену, Переход на покупку, любое другое действие.

## Топ офферных действий

**Офферным действием может являться все что угодно, не запрещенное общими правилами рекламы в соц сети:**

- ✓ Вступление в группу
- ✓ Установка приложения
- ✓ Вывод на промо сайты и спец проекты
- ✓ Регистрации (lead)
- ✓ Lead в игры

## Что работает хорошо

Часто заказчик хочет переложить свои процессы работы с клиентом на сторону рекламной сети и сделать действием конечную продажу

**Все просто - то что понятно и естественно для пользователя:**

- ✓ 1-click офферы: вступление в группу, like, share и т.п.
- ✓ Lead в игры с вовлечением от получаса до месяца
- ✓ Установка рекламного приложения и действия в нем
- ✓ Регистрации на e-commerce и B2C проектах под нужный таргетинг
- ✓ Участие в опросах и анкетирование, установка панелей и пр.

### Case: Coca-Cola Snowglobes

#### Показатели:

-- более 75 тыс. выполнений в неделю;  
-- около 2 млн. показов  
500 тыс. уникальных пользователей

Оффер: пользователь должен установить и поиграть в новогоднее приложение Coca-Cola



## Что работает хуже

**Все что сложно для понимания и противоречит офферной механике:**

- ✓ CPS - нарушение логики пользователя
- ✓ Сложные (неочевидные) сценарии действия пользователей (отличные от делай раз, делай два, делай три)
- ✓ Бездумный CPL (без умения пользоваться и очищать данные)

## Ситуация в мире

Изначально офферы были дескредитированы fraud сценариями, однако затем рынок начали регулировать крупные игроки:

- ✓ Incentivized traffic по нашим оценкам занимает треть CPA рынка
- ✓ Рекламодатели “приучены” к механикам и активно пользуются ими
- ✓ Сценарии контролируются площадками (facebook и пр.)
- ✓ Рынок монополизирован (суммарно 10-15 осмысленных игроков, из них 3-5 крупных)
- ✓ Распространение за пределы соц. сетей: mmo, виртуальные миры, региональные сети, платежные системы, dating и пр. все где есть микро-платежи
- ✓ Спрос выше предложения -> eCPM схемы регуляции распределения трафика



# Ситуация в России

**Мы сразу пошли “честным” путем пропустив fraud стадию, однако в остальном повторяем западный путь:**

- ✓ Все началось с 2х игроков-платформ, работавших напрямую с играми
- ✓ Часть крупных игроков запретила использование офферных механик на своих проектах
- ✓ Затем на формирующийся рынок вышел регулятор (модерация и участие в разделении доходов)
- ✓ Основными рекламодателями являются крупные (сетевые) агентства (FMCG), а также digital и SMM. Отдельно стоят паблишеры (игры) и CPA сети
- ✓ Рынок продолжает трансформироваться с учетом сложившихся условий
- ✓ Начали появляться eCPM схемы регуляции распределения трафика

## Тенденции рынка (кратко)

**Мы сразу пошли “честным” путем пропустив fraud стадию, однако в остальном повторяем западный путь:**

- ✓ Монополизация рынка
- ✓ Контроль и уход от серых сценариев
- ✓ Уход от обмена трафиком между соц. сетями
- ✓ Появление продающих агентств
- ✓ Развитие новых источников трафика

## Тенденции рынка: офферный трафик на соц. сети извне

В связи с изменившимися условиями (стоимость, количество, содержание рекламы и пр.) размещения офферов в ряде социальных сетей, появился спрос на привлечение аудитории в соц. сети снаружи - с порталов и сайтов с большой аудиторией.

- ✓ Пересечение аудитории соц. сетей с прочими крупными ресурсами - примерно 1 к 1 (практически у всей активной аудитории Интернета есть аккаунты в соц. сетях).
- ✓ Привлечение аудитории осуществляется для вступления в группы (таргетинг - география, пол, возраст), а также установки приложений.



## Тенденции рынка: мобильные офферы (установка приложений)

- ✓ Офферным действием может являться установка как рекламного, так и игрового мобильного приложения (с моделью free to play) на платформах Android и iOS.
- ✓ Установки моб. приложений служат для выведения приложения в топ соответствующего маркета (что способствует его дальнейшей популяризации).
- ✓ Распространение рекламного приложения позволяет проводить кампании с использованием мобильных платформ.
- ✓ Принцип работы аналогичен механикам применяемым для офферов в социальных сетях.
- ✓ Возможны установки как с web ресурсов, так и напрямую с мобильных платформ, с использованием других моб. приложений.

## О компании

**PlanBmedia — работает по модели «оплата за действие» (CPA) или «оплата за лид» (CPL).**

Мы умеем быстро, качественно и за фиксированный бюджет обеспечить действия реальных пользователей на стороне заказчика.

**PlanBmedia — работает с октября 2010 года. За год работы мы сделали более 250 кейсов с более чем 100 различными клиентами**

**Наши  
клиенты:**

Среди наших клиентов – крупнейшие FMCG бренды, финансовые структуры, производители игр и ПО, Интернет-проекты.



The logo for planBmedia is displayed against a blue sky background with a yellow sun rising over green hills. The word 'plan' is in black, 'B' is a large purple letter with three vertical lines above it, and 'media' is in black. A white arrow points from the 'B' towards the right.

**planBmedia**

**Стас Базылевич**

E: [stas@planbmedia.com](mailto:stas@planbmedia.com)

T: +7 905 202 6418

<http://www.planbmedia.com>