



Почему лидогенерация и СРА не панацея

Сергей Гершун,
Партнерская сеть “Где Слон?”



"Ваши ожидания
- Ваши проблемы" (с)
Андрей Сергеевич Аршавин

Ожидания

- “Мне нужно 50 тысяч лидов в месяц. Сможете?” (с)
- “Кампанию запущу – есть не просит – пусть себе идет”
- “Сейчас по-быстрому начну, а там посмотрим”
- “Теперь – только CPA. Меня не проведешь вашими SEO, кликами и показами”



Ошибки

- Партнерская сеть – это НЕ рекламная сеть
- Не строятся отношения с партнерами
- Не определен “качественный лид” для себя
- Не прописаны четко условия партнерской программы



Типичные провалы CPA-кампаний

- Сели и ждем лиды
- Не подумали о том, что является качественным лидом
- Не прописаны четко условия партнерской программы
- Задержки с выплатами



Зона повышенного риска CPA

- Сложно определить и измерить лид
- Много времени от первого контакта до продажи
- У Вас немного клиентов, но они постоянные
- Масштабирование CPA-кампаний



Спасибо!

А теперь вопросы.

