**Арбитраж трафика**

**Что такое арбитраж трафика?**

 Возможно, вы уже слышали про такое понятие, как арбитраж трафика. А знаете ли вы, что на арбитраж трафика, при определенных умениях, приносит неплохой заработок?

 Итак, для начала необходимо рассказать про трафик. Что это? Трафик – это обычные пользователи, которые приходят на определенный сайт. Допустим, у вас есть сайт с ежедневной посещаемостью в одну тысячу человек. Собственно, эта тысяча человек и является трафиком.

 Арбитраж трафика означает его перенаправление на другой источник. Это может быть развлекательный сайт, интернет-магазин, обычный Landing Page и так далее. И главной задачей арбитража трафика является его монетизация.

 Самый популярный вопрос для тех, кто хочет начать зарабатывать в этом направлении – нужен ли свой сайт? И, спешу обрадовать тех, кто решил этим заниматься – нет, собственный сайт не нужен. И сейчас я расскажу, почему. Итак, для того, чтобы заниматься арбитражем трафика, его необходимо приобрести. Например, очень хороший трафик можно купить здесь - <http://medianet.adlabsnetworks.com> (здесь должна быть реферальная ссылка).

 «А что дальше?» - спросите вы. А дальше приобретенный трафик мы должны направить туда, где он принесет нам доход. Собственно, речь об этом пойдет в следующей статье.

**Куда направлять добытый трафик?**

Теперь мы подошли к самому щепетильному вопросу – куда же все-таки направлять купленный или добытый трафик? Все просто – на сегодняшний день существует множество партнерских программ, которые предлагают весьма выгодные условия. Но прежде чем к ним переходить, рассмотрим небольшой пример.

 Допустим, вы подключились к партнерской программе по продаже электронных товаров. Далее вы купили трафик, состоящий из тысячи человек, за 5$. Теперь, соответственно, вы должны перенаправить этот трафик на свою партнерскую программу. Предположим, что из тысячи человек, перенаправленных вами, 20 человек что-то купили в этом интернет-магазине по вашей ссылке. Как правило, средняя оплата при участии в партнерках по магазинам, средняя выплата составляет от 300 до 500 рублей. Соответственно, 20 человек целевой аудитории, в среднем, принесут вам 8 тысяч рублей. И это при затратах всего в 5$ (а при нынешнем курсе это примерно 320 рублей)! А если представить, что вы закупили больше трафика, а, соответственно, и большая часть людей приобрели товары. Привлекательные условия, не так ли? Приведу в пример наиболее популярные и надежные партнерские программы, которыми пользуюсь сам:

* <http://leads.su> – Партнерская программа, которая специализируется на банковской сфере. Здесь вам будут предложены исключительно банковские офферы (задания). Допустим, вы можете зарабатывать на привлечении людей, которые закажут банковскую карту или подадут заявку на кредит. На этом ресурсе представлено огромное множество офферов – вы точно сможете подобрать для себя наиболее выгодное предложение.
* <http://ad1.ru> – Партнерская программа, предлагающая веб-мастерам огромное количество разнообразных по тематике офферов. Здесь вы сможете зарабатывать на онлайн-играх, сайтах знакомств, интернет-магазинах и так далее. Отдельно следует отметить интуитивный интерфейс и круглосуточную поддержку для начинающих веб-мастеров.

При этом хотелось бы отметить, что арбитраж трафика – это не легкий заработок, как думают многие. Здесь вам понадобится рекламное чутье, умение подобрать нужный оффер и правильно направить целевую аудиторию. В общем, как и в любом деле, если этому обучаться, у вас все должно получиться! Удачных заработков!

**Что такое оффер?**

 Говоря простым языком, оффером в сфере арбитража трафика называют задание. Если сказать иначе, оффер является конечной целью рекламодателя. Например, существует компания, предоставляющая краткосрочные займы населению. Понятно, что их продуктом является сам займ, и чем больше займов данная компания выдаст, тем больше она заработает. И в эту цепочку должны вклиниться вы (ну вы же тоже хотите заработать). Соответственно, вы приводите трафик на сайт рекламодателя, а часть этого трафика должна взять займ – именно в таком случае вы получите заслуженную долю в этой «пищевой цепочке».

 «Все так просто?» - спросите вы. Да, не слишком сложно, однако необходимо помнить, что каждый рекламодатель накладывает свои требования к офферу. Так, например, некоторым рекламодателям абсолютно не нравится трафик, привлеченный из тизерных сетей. Другим подавай только социальные сети. А третьи вообще ставят ограничение по «гео» - то есть, вы должны привлечь трафик из определенной страны. Прежде чем подключиться к офферу, внимательно изучите условия.

 Мы уже говорили, что офферы могут быть разными по тематике. Финансовые (банки, займы), интернет-магазины (причем, продавать могут все, что угодно), лендинги по продаже одного «уникального» товара, онлайн-игры, мобильные офферы, сайты знакомств и многое другое. Разумеется, каждая тематика имеет свою оплату. Банковские – самые дорогие. Мобильные приложения – дешевые. Но помните, что арбитраж очень индивидуален. Вы можете потратить 5 тысяч на покупку трафика для банковского оффера, которые принесет вам один лид. Вы можете потратить ту же самую сумму на мобильный оффер, а добыть 3 тысячи лидов. Нетрудно догадаться, в каком случае ваш заработок будет больше.

 Разумеется, каждый ошибался при выборе оффера. Но в скором времени вы научитесь правильно подбирать тот самый оффер, который окажется для вас прибыльным.

**Где добывать трафик?**

 Существует множество систем, при помощи которых любой человек сможет добывать трафик. Каждая из них обладает как плюсами, так и минусами. Рассмотрим основные из них:

1. Системы контекстной рекламы. Возможно, вы уже слышали про Яндекс.Директ и Google AdWords. Суть в том, что эти системы приведут на необходимый ресурс именно тематический и целевой трафик. Контекстная реклама по праву считается одной из самых эффективных. Но, как вы понимаете, за эффективность надо платить. Именно поэтому контекстная реклама является и самой дорогой. Зато вы сможете создать и настроить рекламную кампанию по своему усмотрению, снизив до минимума ненужный трафик.
2. Тизерные сети. Есть огромное количество мнений касательно тизерных сетей. Кто-то говорит, что рекламные кампании в тизерках малоэффективны, остальные же утверждают обратное. Что такое тизер? Это небольшое рекламное объявление, как правило, с изображением. Так или иначе, добывать трафик при помощи тизерных сетей можно. При этом вам необходимо учитывать специфику рекламной кампании. Иначе говоря, вряд ли вы сможете привлечь необходимый трафик, допустим, на оффер «MBA-образование» - показатель конверсии будет стремится к нулю. Люди любят яркие и оригинальные тизера, а, следовательно, и с удовольствием кликают по ним. Здесь подойдут банковские, развлекательные и гемблинговые офферы. Приведу примеры тизерных сетей, которыми пользуюсь сам:

<https://teasernet.com/> (реферальная ссылка)

<http://www.directadvert.ru> (реферальная ссылка)

1. Социальные сети. В большинстве случаев социальные сети представляют собой отличный ресурс для добычи трафика. Из преимуществ можно отметить «тонкий» подбор целевой аудитории. Правда, не стоит забывать, что каждый сегмент целевой аудитории обладает своими требованиями, поэтому настройку рекламной кампании необходимо осуществлять, исходя из этого.