

## Модели оплаты в арбитраже

### RevShare — процент от дохода

Этот способ оплаты арбитражники еще часто называют «ревшара». Смысл ее в том, что это заработок не фиксированной суммы, а процента от всего дохода.

Принцип ревшары удобнее всего разобрать на примере онлайн-казино.

Допустим, по классической модели CPA (о них мы поговорим немного позже) арбитражник сможет получить только фиксированную сумму. Например, это 20 долларов за привлеченного клиента.

Однако же клиенты казино тратят там значительные деньги. И редко ограничиваются одной игрой. Поэтому если подключить способ оплаты RevShare, то заработок может стать фактически бесконечным. То есть верхнего потолка суммы попросту не будет. Как не будет и ограничений по времени.

Минусом такого способа оплаты является непостоянство такого способа заработка для арбитражника. К тому же такая модель работает только в долгосрочной перспективе и первое время прибыли ожидать просто не приходится.

### CPA — плата за действие

CPA, что в переводе с английского cost per action — наиболее распространенная и популярная модель оплаты. Обычно начинают именно с нее, потому что суть максимально проста и понятна.

Пользователь совершает то или иное действие — покупку, регистрацию, заполнение полей анкеты. И за конверсию с этих действий арбитражник получает прибыль.

Иными словами, пользователь сделал покупку, а вам за это пришел определенный процент.

Ключевым плюсом здесь является простота, ясность и прозрачность арбитража с таким способом оплаты.

При этом вариантов таких действий может быть бесчисленное множество:

-покупка,

-привлеченные лиды,

- загрузки файлов,
- заполнения анкет,
- просмотр видео,
- заполнение формы обратной связи.

Для разных целевых действий предполагается разные способы оплаты. Вот некоторые из них.

### **Что такое лид?**

Так называют человека, который совершил целевое действие. Например, в программе идет оплата за каждую новую заявку. Тогда человек, оставивший эту заявку, будет называться «лидом».

### **CPL/PPL — плата за лид**

Cost per lead /Pay per lead — наиболее распространенная разновидность модели CPA. Оплата здесь производится за лид или верно заполненную форму регистрации.

Исходя из этого, именно такая модель оплаты подходит для арбитражников, которые работают в гемблинге или в различных сервисах, занимающихся сбором данных клиентов перед продажей. Например, сюда можно отнести сервисы покупки туров или билетов.

Очень часто размер выплаты будет зависеть от того, насколько пользователь полно заполнил форму регистрации. То есть если указал не только основные сведения, но и также заполнил не обязательные поля, то заработок с одного лида может вырасти.

### **CPS — плата за продажу**

Cost per sale — как только клиент совершил покупку на сайте. То есть произвел выплату, лид может считаться засчитанным, то есть происходит апрув. А арбитражник может ожидать уже выплату на свой счет.

Наиболее простая и прозрачная модель. Чаще всего ею пользуются всевозможные интернет-магазины.

### **Что такое апрув?**

Это сленговое слово в среде арбитражников. Оно означает одобрение какого-либо действия после прохождения модерации. Только после апрува можно

ожидать перечисления денежных средств. За этой величиной важно следить при выборе программы. Если у партнерки слишком низкий показатель одобрения, то, возможно, арбитражнику с ней будет сложно работать.

### **CPI — плата за установку**

Cost per install — этот способ оплаты подходит арбитражникам, которые зарабатывают на мобильных офферах.

Из его названия понятно, что оплата производится за установку — например, приложения или мобильной игры. Однако, в целом, оплата за установку может относиться и к программному обеспечению.

### **PPV — плата за показы**

Pay per view — оплата за показы рекламы. Также она носит название CPM — cost per mile.

Она подходит для арбитражников, у которых есть возможность лить трафик в очень больших объемах. Обычно оплата здесь производится за 1000 показов. И размер выплаты не так уж велик. Поэтому единственная возможность прилично заработать с этой моделью — лить огромное количество трафика.

Однако необходимо отметить, что целевое действие при этой модели является самым простым.

### **CPC/PPC — плата за клик**

Cost per click / Pay per click — это самая широко распространенная в интернете модель заработка. Фактически на каждом сайте вы можете видеть рекламные баннеры. Так вот, при клике по нему владелец площадки будет получать прибыль. Чаще всего такие баннеры вывешиваются при помощи Google Adwords и Рекламной службы Яндекса.

Это оптимальная модель заработка для владельцев контентных ресурсов, поскольку она предполагает минимум заморочек.

### **DOI — подтверждение по email**

Double opt-in — оплата при этой модели происходит сразу после того, как человек нажал кнопку «подтвердить». Обычно они бывают в письмах о подтверждении регистрации.

Чаще всего такие модели относятся к играм и дейтинг сервисам. И в других случаях тоже, где производится регистрация.

## **SOI — заполнение формы**

Single opt-in — очень и поэтому высококонверсионный низкооплачиваемый способ оплаты. Достаточно

Заработок засчитывается сразу, когда пользователь заполнил какую-либо форму и нажал кнопку «Отправить». Это может быть как просто анкета на сайте, так и форма заказа товара.

При этом, поскольку подтверждения не требуется, далеко не все лиды в конечном итоге будут приносить прибыль рекламодателю. Поэтому и платить за них арбитражнику много он не будет.

## **COD — оплата при доставке**

Расшифровывается, как Cash on delivery. Очень часто покупатели готовы оплачивать заказ только при его получении. Они хотят проверить технику и убедиться в ее качестве.

То есть чаще всего модель применяется в интернет-магазинах. Обычно какой-то бытовой техники.

Интересно, что именно такая модель является наиболее удобной для заработка арбитражнику. Все дело в том, что покупатели будут уверены в честности оффера — ведь, в целом, они ничем не рискуют. Платить им придется только тогда, когда товар фактически уже будет у них в руках.

Всего моделей оплаты бесчисленное множество. И здесь мы представили только несколько основных из них.

Поэтому если арбитражник хорошо разбирается в том, какой трафик он сможет лить, то подобрать оптимальную модель выплаты, а следовательно и увеличения заработка, для него не составит большого труда.