

Курс по заработку в CPA с помощью социальной сети Вконтакте

Автор: Sk8er, blog.sk8er.name

Введение

Перед написанием курса я целый день шарился по форумам и блогам в попытках отыскать какие-то намёки на похожую тему, но всё безрезультатно. Так что смею предположить, что **курса в паблице нет**.

Низкая цена на курс обусловлена тем, что он небольшой. В начале я хотел выложить его в свободном доступе на [своём блоге](#), но так тему слишком быстро убьют. Точнее не убьют (убивать там нечего, тема белая), а будет слишком большая конкуренция.

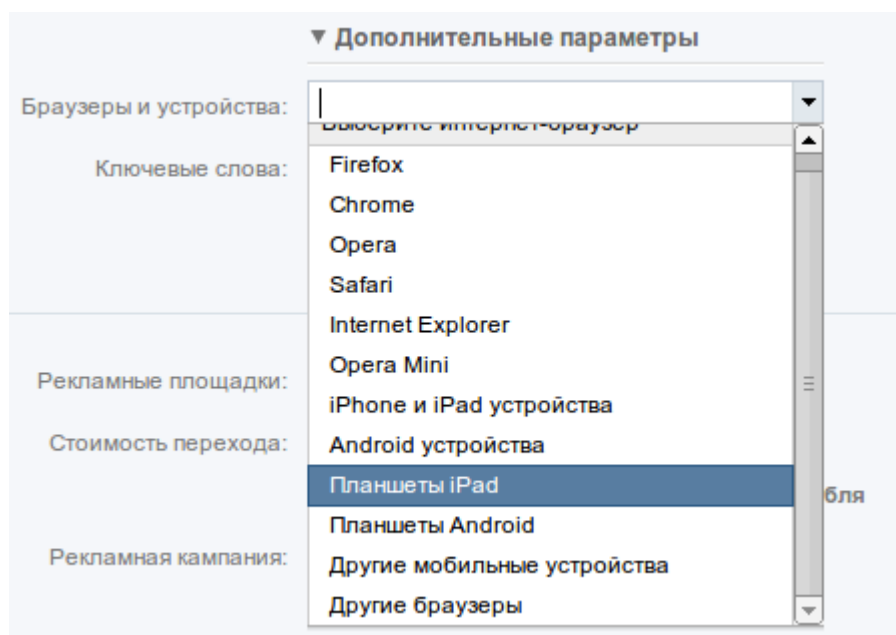
Скажу сразу — если **серьёзно** заняться данной темой, то заработки будут существенные. Главное работать и придумывать новые способы добычи нужного трафика, что со временем будет сложнее и сложнее.

1. Сама идея

Замысел темы прост и очевиден. В партнёрской программе [AD1](#) (обязательно [зарегистрируйтесь](#)), [LeadGid](#) (тут тоже стоит пройти [регистрацию](#)) и некоторых других CPA регулярно добавляются новые игровые офферы, для которых лид засчитывается в случае **установки приложения для iPad** с iTunes.

Казалось бы, где взять трафик, по которому было бы сразу ясно, что юзер пользуется iPad'ом? Ну кроме различных фан-сайтов Apple.

Тут приходит на помощь социальная сеть Вконтакте вместе со своей системой контекста и пабликами (о которых ниже). Вся суть в том, что при создании рекламной компании можно выбрать устройство, при использовании которого будет отображаться реклама. Причём, что самое приятное, **в списке устройств есть iPad**:



Думаю моя идея понятна. Достаточно создать объявления, выбрать показ **только на iPad** и ждите целевой трафик.

Отдельно коснусь момента с объявлениями. Старайтесь привлечь максимальное внимание юзеров, обязательно напишите, что игра бесплатна, эксклюзивна и стала хитом. Я рекомендую платить за просмотры, но только если вы точно уверены, что сможете сделать заманчивое объявление. Можно также выбрать вариант с оплатой за клики (таким образом можно эффектней оформить объявление, вписать больше текста), но клики, при выборе показа рекламы только на iPad, довольно дорогие.

Если у вас совсем нет идей как оформлять объявления — обратитесь к тизерам, просто пройдитесь по различным развлекательным сайтам. Я чаще всего просто беру «кричащие», интересные заголовки, переделываю его под нужное приложение и запускаю в рекламу. Результаты практически всегда радуют.

1.1. Таргетинг Рекламы

Есть более муторный способ получить хороший CTR. Начал пробовать его только в последнее время, однако результат порадовал.

Суть в составлении объявления и его таргетинга. Просто приведу пример объявления, которое я делал для Москвичей:

Игра "Московские
Туземцы"
itunes.apple.com



Сделать такой таргетинг очень просто:

▼ География

Страна:

Города и регионы:

За исключением:

Думаю очевидно чего я хотел добиться. Сама игра называется «Туземцы», но обзвав её «Московские Туземцы», она стала выглядеть интересней для жителей Москвы. Однако перейдя по объявлению пользователь не теряет интерес, игра же всё также осталась про туземцев.

Старайтесь использовать таргетинг в полную мощь. Что вам мешает написать про то, что игра бесплатна только для жителей Екатеринбурга, либо сказать, что она эксклюзивна для жителей Питера? Играйтесь с настройками и составлением объявлений, это интересно и полезно для CTR.

2. Совершенствование идеи

Но юзеров, сидящих Вконтакте через iPad куда больше, чем их можно выловить через контекст Вконтакте.

Многие из них пользуются специальными клиентами, которые попросту не отображают рекламу. Получается **мы теряем большое число потенциальных лидов**. Как быть?

Подойдём с другой стороны. Практически **все пользователи сидят в группах и пабликах**. И многие пользователи любят подписываться на публичные страницы, на которых публикуются новости, которые им будут интересны. Улавливаете связь?

Короче говоря, в социалке Вконтакте множество пабликов для фанатов Apple, где и сидят обладатели iPad. Именно там нам и нужно заказать рекламу. Но нужно рекламировать не свою ссылку на CPA, а паблик, который мы сейчас и создадим.

2.1. Создание публичной страницы

Итак, предположим, что вы уже определились какой оффер будете использовать и какую именно игру будете продвигать. Теперь создадим паблик.

На момент написания курса я работал с игрой «Зеркала Альбиона». Самый очевидный её плюс — не строгие правила участия. Довольно часто требуется согласовывать с технической поддержкой источники трафика, а тут это не требуется.

Создайте паблик (как это сделать я писал у себя в блоге: [Как создать паблик Вконтакте](#)). При создании делайте ориентацию на то, что он создан именно для пользователей iPad. Добавьте на аватарку iPad, упомяните его в описании и заголовке.

Залейте побольше скриншотов, видео, создайте минимум 10-15 записей и обязательно вставьте ссылку на установку игры, с которой решили работать.

Тут у вас два варианта работы:

- Создать отдельный домен, схожий с названием игры, на котором поставить редирект на оффер
- Пропустить свою ссылку на оффер через сокращатель [vk.cc](#)

Особой разницы между данными вариантами я не заметил, используйте тот, что больше нравится.

И заключительный момент — добавление конкурса, который и принесёт нам необходимый заработок.

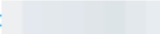

2.2. Создание конкурса

Конкурсы на пабликах с хорошими призами, в которых невозможно одержать победу — это уже баян и мейнстрим, однако пользователи продолжают вестись. Почему бы этим не воспользоваться?

Однако не стоит переть в лоб и делать одним из условий участия в конкурсе — установку игры. Рекламодатели такое не одобряют, что вполне естественно, за что вы быстро получите бан. Поэтому нужно поступать хитрее.

Вот скриншот одного из вариантов условий, которые делал я:

Итак, для выигрыша вам нужно сделать следующее:

1. Поделиться данной записью с друзьями
2. Оригинально расположить иконку игры на рабочем столе и выложить скриншот в данном альбоме: 

3. Собрать как можно большее число лайков на своём скриншоте в альбоме

Суть в чём. Нельзя прямо писать, что пользователь должен установить приложение. Поэтому нужно создать такие условия, в которых невозможно участие в конкурсе без установки приложения.

Потом важно деликатно дать ссылку на установку приложения в комментариях к записи.

В конкурсах я обычно раздаю iPad mini или iPhone 5.

Ну а после завершения конкурса исчезает либо сама группа, либо все упоминания конкурса. Главное — не палите свою личность. Я один раз довольно сильно сглупил и забыл убрать свой профиль из контактов. В результате меня одолевали вопли, что я кидала, конкурс фейк, а паблик и игра — говно. :)

И да, не забывайте в своём конкурсе писать про обязательный репост записи про конкурс.

2.3. Реклама конкурса

Конкурс сам себя не раскрутит, это очевидно. Нужен хороший толчок. Сделать его не сложно, особенно если есть 1-2к рублей в запасе. Но и без денег тоже можно раскрутиться.

Итак, **если есть деньги** — заходим на [Sociate.ru](https://sociate.ru) и покупаем репосты записи о конкурсе в вашем паблике. Не старайтесь купить рекламу в огромных сообществах — убьёте бюджет. На собственном опыте ощутил, что для рекламы **лучше 4-5 средних паблика, чем 1, но большой**. Группы для рекламы ищите про Apple, iPad, технику, мобильные приложения и так далее. Таких много.

Не бойтесь запускать повторные объявления на одних и тех же пабликах, главное делайте промежутки между рекламой хотя бы в пару месяцев. Аудитория к этому моменту вновь становится свежей.

Если **денег нет** — не беда, однако придётся заняться спамом. Рекомендую переть в лоб, спамя примерно такое сообщение:

Вот тут идёт шикарный конкурс, приз iPad mini: vk.com/pablik. Прими участие!

Спамить нужно в комментариях к новым записям. Админы такое не одобряют, вас наверняка забанят, однако число вступивших, после такого спама порадует.

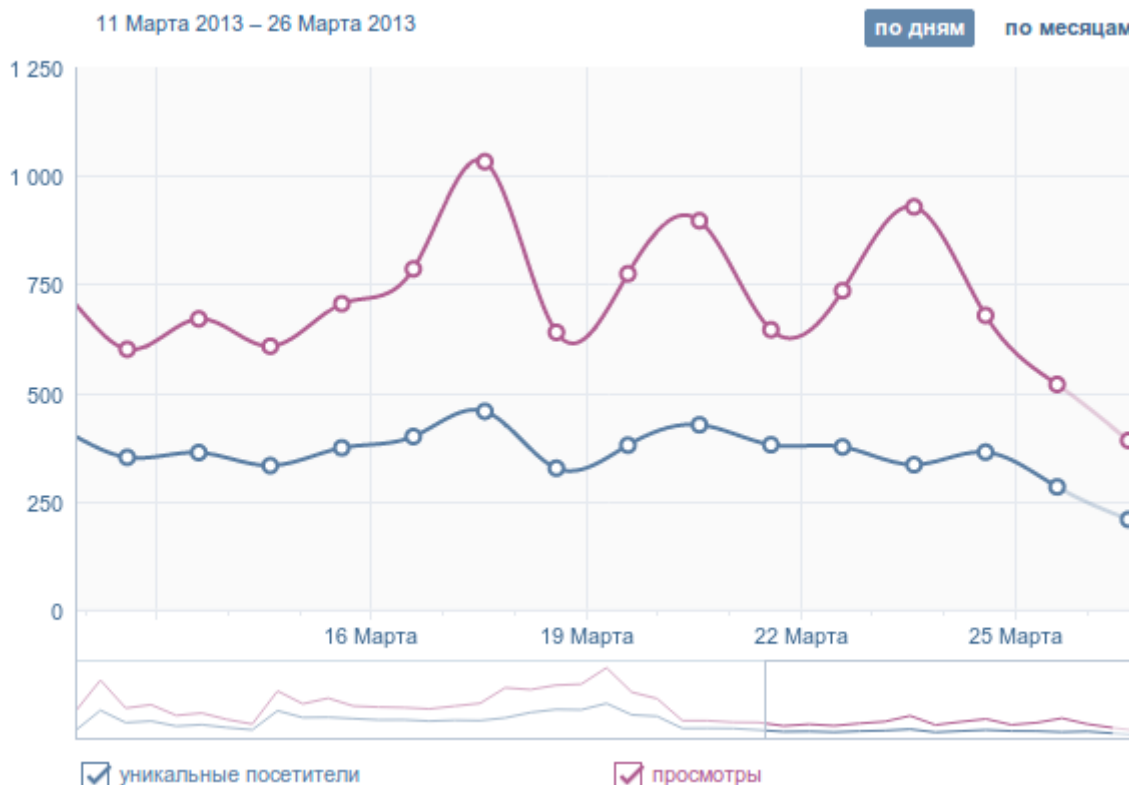
2.4. Дальнейшая жизнь паблика

После того, как вы опубликовали и сделали рекламу постам с конкурсом — **ни в коем случае не забрасывайте паблик!** Даже если срок рекламы окончился, а покупать её желания нет — **паблик всё равно будет привлекать посетителей.**

Источников тут хватает. Пользователи могут приходить по рекламным архивам других пабликов, со стены участников конкурса (не забывайте, одно из условий конкурса — его репост себе на стену), а в идеальных случаях — пользователи просто приходят по рекомендации друзей, причём приходят именно поучаствовать в конкурсе, а значит это потенциальный лид.

Поэтому стоит продолжать вести группу. Обновляйте её скриншотами, видеозаписями, обзорами призов, различным бредом (весёлые картинки, музыка и так далее), в общем поддерживайте жизнь публичной страницы. Не думайте, что все сливки уже сняты и на страницу можно забивать!

Ну и ради доказательства просто приведу статистику простой группы по одной из игр. Вот уникальные посетители и просмотры:



А вот новые и вышедшие участники:



Думаю неплохо для паблика, посетители которого могут приносить неплохую прибыль.

В самых идеальных случаях посетителей набирается несколько тысяч. Вот такой паблик точно нельзя бросать!

Я обычно делаю очень просто — удаляю все старые посты и записи и на месте старого паблика делаю новый, развлекательной тематики. Обычно мало кто из них выходит. Главное продолжайте его развивать, наполняя контентом, и у вас в распоряжении появится хорошая площадка для рекламы.

3. Заключение

Ну вот и всё, основные принципы работы связки CPA + Вконтакте я объяснил.

Самое главное — постоянно развивайте идею. Обновляйте условия конкурса, придумывайте другие способы заставить юзера пройти регистрацию, в общем старайтесь не стоять на месте и не пользуйтесь одной и той же идеей.

Пару раз у меня возникали споры с поддержкой AD1, однако все они благополучно решались. Главное — настаивайте на том, что вы не побуждали пользователей проходить регистрацию.