

Выбор оптимальной аффилиэйт-программы в игорном бизнесе

Сергей Ефименко



Ставки на спорт

- Наиболее массовый продукт, легкость привлечения
- Особенности целевой аудитории
- Выбор клиента. «Вилочники», «кнопочники», «bonus abusers». Негативные ролловеры
 - Возраст и специфическая направленность, значение контента
 - Легкость конверсии в казино и низкая конверсия в остальные продукты
 - Идеальный аффилиэйт-ресурс – портал, на котором:
 - люди активно будут обсуждать СТАВКИ
 - имеется ряд УСПЕШНЫХ и УВАЖАЕМЫХ капперов
 - статистика и ряд доп сервисов
 - поиск вилок и очевидных ошибок малоприбылен в партнерской программе
- Доступность для мобильных устройств и планшетных ПК
- Сравнительно высокая LTV



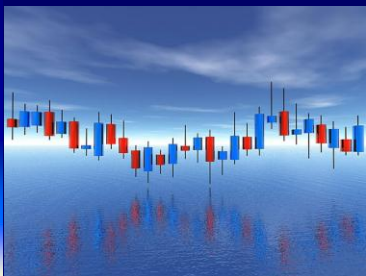
Онлайн казино

- Наиболее прибыльный продукт индустрии
- Для партнерства подходят сайты ЛЮБОЙ направленности
- Контент не играет ключевой роли, наиболее важен трафик и VIP-направленность
- Проблема «переходного периода»
- Нет зависимости от наземной сети
- Дисбаланс между слот-играми и традиционными играми казино
- Высококонкурентный аффилиэйт-рынок, дорогое продвижение



Онлайн покер

- Проблема микроклимата: много акул, мало рыбы
- Высокая конкуренция
- Зависимость от VIP игроков
- Очень высокая конверсия в казино
- Проблема рейкбеков для операторов
- На чем теряют покер-аффилиэты. Кросс-конверсия в другие продукты



Бинарные опционы

- Продукт на будущее
- Сравнительно низкое число клиентов, высокий средний депозит
- Специфика аудитории. Невысокая конверсия в другие игорные продукты

Выбор оптимального провайдера

- Надежность компании. Лицензирование в оффшорах. Личные связи, возраст компании, репутация.

- Качество продукта:

Спорт – количество предлагаемых игр Live и Прематч, роспись по каждой игре, лимиты, время открытия матчей, качество работы аналитики, % отбора, репутация среди игроков

Казино - бренд, качество (математика+графика) игр, отсутствие очевидных ошибок, выбор игр, Live Dealer

Покер и бинарные опционы – бренд провайдера

- Обслуживание клиента. Служба поддержки + Retention team

Выбор оптимального провайдера

- Максимум локальных и международных методов платежей
- Юзабилити сайта: наличие обучающей информации, приложений, удобство навигации, пополнения/снятия средств
- Качество промо-материала: дизайн и привлекательность, креативность, бонус-программы
- Дизайн и внешний вид сайта

«Трюки» в правилах

- Начисление по одному/нескольким/всем продуктам
- Negative rollovers
- Методика начисления комиссионных. Royalties – кто их платит?
- Защита от снижения активности партнера
- Исключение спама
- Срок жизни cookie
- Наличие субпартнерства
- Процесс выплат: минимумы и метод платежей

Отечественные или зарубежные операторы?

Букмекерство

Зарубежные

Качество продукта

КУС

Негатив к клиентам СНГ

Азиатский продукт не интересен на рынке СНГ

Отечественные

Платежные системы

Retention+VIP Plan

Узнаваемость бренда

Сила игроков

Отечественные или зарубежные операторы?

Покер

Зарубежные

Качество продукта одинаково

Обслуживание

Микроклимат

Отечественные

Платежные системы

Личные связи

Казино

Проблема переходного периода

Нет прямой зависимости от регионов, все зависит от бренда и оперейшен тим

Спасибо за внимание!
Успехов и удачи!

Сергей Ефименко