

Как мы раздали travel-стартапам \$21 млн за 8 лет

Ольга Гачкова,
маркетинг-менеджер Travelpayouts

[/travelpayouts.com](https://travelpayouts.com)



Кто слышал о Travelpayouts?

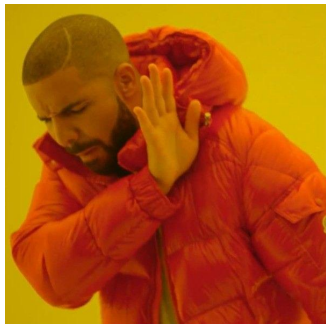




aviasales

Чем занимается Aviasales?





Aviasales
не продаёт
билеты



Aviasales
их находит

Откуда тогда берутся деньги?



Комиссии



Почему авиакомпании платят Aviasales?



Продажи + доступ к новой аудитории



Как работает партнёрский маркетинг:



Как travel-бренды находят подходящих партнёров?



**Напрямую, через партнёрские сети
и с помощью агентств**

**Вот тут-то им и нужен
Travelpayouts**



Travelpayouts — это партнёрская сеть
с **60+** тревел-брендами и **250 000+**
партнёрами (=аффилиатами) по всему миру.

А кто эти партнёры travel-брендов?

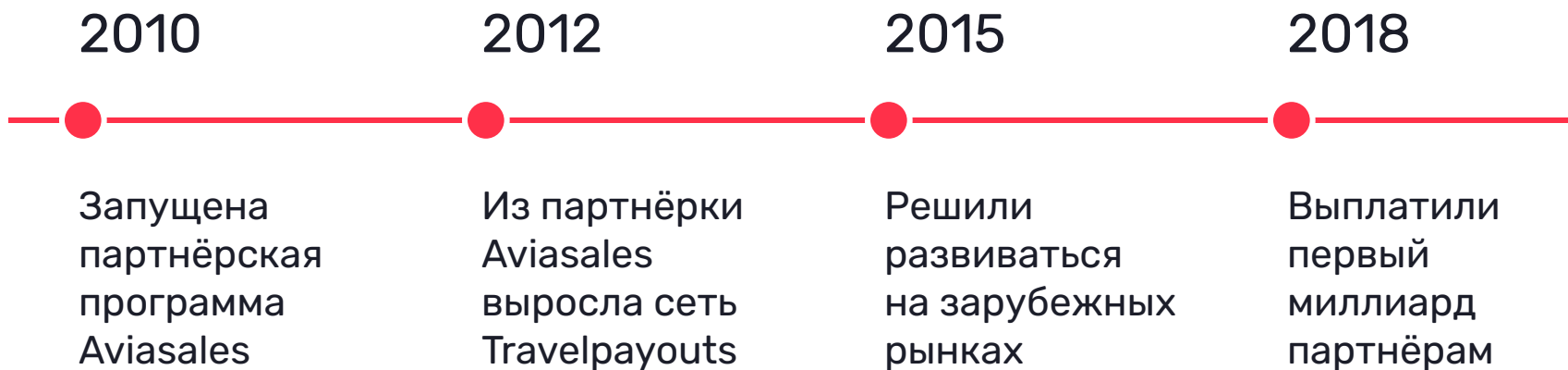


Блогеры, маркетологи, организаторы туров и любые travel-сервисы, готовые предлагать своей аудитории услуги чужих брендов (за комиссию).

Например, vandrouki, Тёма Лебедев, Trip4cent, Самокатус, Мегафон, банк Тинькофф и аэропорт города Симферополь.

Сейчас travelpayouts — это **60+** travel-брендов, которые хотят продвигаться, и **250 000 +** аффилиатов, у которых есть своя аудитория и контент, который они хотят монетизировать.

Вот такая вот история



Affiliate marketing на рынке путешествий:
бренд платит комиссию за приведенную
продажу (CPA) или клик (CPC).

Почему всем так нравится партнёрский маркетинг?



Польза для бренда:

- новые продажи и новые аудитории (например, 50% от дохода Myrentacar зарабатывают партнёры);
 - платить приходится только в случае продажи и только после того, как услуга была оплачена.
- + Во время кризиса, когда на маркетинг нет денег, аффилиаты продолжают продвигать ваши услуги.

Польза для аффилиата:

- стабильные деньги за рекомендации брендов, которым доверяет аффилиат;
 - полный контроль над собственным контентом;
 - промо-инструменты обычно красивы!
- + Во время кризиса, когда бренды прекращают прямую рекламу, вы сохраняете часть дохода.

Польза для путешественника:

аффилиаты создают наиболее полезный, удобный и приятный контент для своего читателя и предлагают ему то, что он действительно хочет купить.

А что с этого Travelpayouts?



Как сделать так, чтобы партнёрский маркетинг работал?



Играйте по правилам
и будьте честными.



Этика.



Взаимопомощь и фидбек.



Как это делается?

Мне лучше быть рекламодателем или аффилиатом?

Можно одновременно!



Как стать аффилиатом?



Шаг 1.

Анализируем свою аудиторию.



Потренируемся:

Ваша аудитория:

- преимущественно мужчины;
- 25-35, ведущие активный образ жизни;
- интересуются экзотическими направлениями, а самая популярная страница у вас на сайте — про горнолыжки в Латинской Америке.

Какие travel-сервисы и товары будем им предлагать?

Потренируемся:

Ваша аудитория:

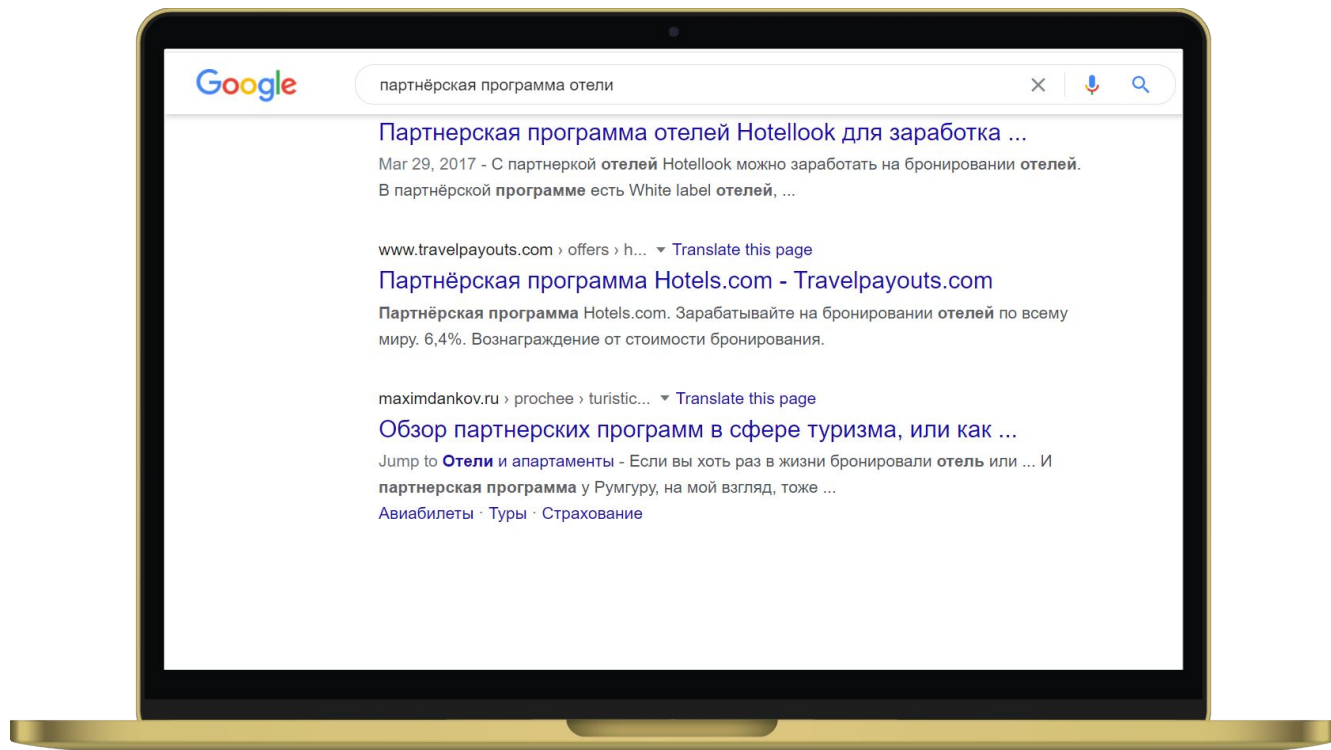
- женщины 55+, живущие в городах-миллионниках;
- большинство в браке, работают пятидневку;
- средний доход — 60 000 рублей в месяц.

Что будем им предлагать?

Шаг 2.

Гуглим бренды с партнёрскими программами.





Шаг 3.

Выбираем, подключаемся и начинаем работать.



А можно наоборот.

Сначала ищем партнёрку, а потом делаем под неё ресурс.

Потренируемся:

Вы хотите зарабатывать комиссии, предлагая пакетные туры Travelata, Tez Tour и Level.Travel, и готовы завести свой блог в соцсети под это дело. Предположим, обычный заказ выглядит так:

- Средний чек — 90 000 рублей (ваша комиссия — \$50);
- В заказе 2 человека;
- Средний возраст клиента — 47 лет.

В какую соцсеть пойдёте?

Как стать рекламодателем и запустить свою партнёрку?



Самостоятельно,
через партнёрскую сеть
или через агентство.



Самостоятельно:

Нанимаете знающего affiliate-менеджера, находите парочку разработчиков и маркетолога.

Плюсы:

- Полный контроль;
- Комиссия — только аффилиатам.

Минусы:

- Может быть затратно на первых порах;
- Непонятно.

Обратите внимание на SaaS:

- affise;
- tapaffiliate;
- postaffiliatepro;
- impact;
- tune.

Через агентство

Плюсы:

- Сделают всё за вас;
- Работают глобально, партнёрский маркетинг — один из каналов.

Минусы: дорого.

Например: Adv.Cake, Adspire.

Через партнёрскую сеть

Плюсы:

- Минимум операционки;
- Экспертиза;
- Поиск партнёров;
- Быстро.

Минусы:

- Сеть забирает часть комиссии;
- Могут возникнуть вопросы по качеству аффилиатов.

Пара примеров:

- У Blablacar появилась партнёрка после того, как они пришли в Travelpayouts. Потом почитаете [ТУТ](#).
- А ещё у GetTransfer и у Tutu.ru.
- Poezd.ru пришёл в Travelpayouts и осенью закрывает свою прямую партнёрку. Level.Travel уже это сделал.
- И, напоминая, за всё время мы помогли брендам получить продаж на 3 миллиарда долларов.

Как выбрать партнёрскую сеть?



Выбирайте Travelpayouts.
Мы лучшие на рынке travel-affiliate.

В следующем году планируем запустить self-service платформу для рекламодателей:

- Подписочная модель;
- Самостоятельный менеджмент со стороны рекламодателя;
- Более нишевые рекламодатели смогут эффективно работать в Travelpayouts.

Как выбрать партнёрскую сеть:

1. Погуглить;
2. Почитать отзывы и поспрашивать друзей по рынку;
3. Узнать требования;
4. Пообщаться лично.

К кому можно присмотреться:

- Admitad;
- Gdeslon;
- EPN.

Стать аффилиатом Travelpayouts:

travelpayouts.com/ru

Стать рекламодателем Travelpayouts:

support@travelpayouts.com

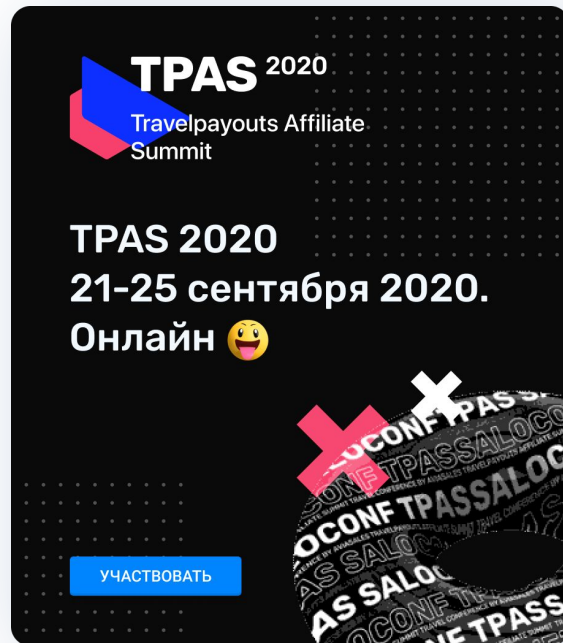
Если хотите что-то от Aviasales:

marketing@aviasales.ru

ТПАС-2020

- Пройдет онлайн
- 21-25 сентября на русском
- 5-9 октября на английском

УЧАСТВОВАТЬ



Вопросы?



Контакты

Социальные сети



Facebook



LinkedIn



Twitter



VK



YouTube

Почта

support@travelpayouts.com



travelpayouts
партнёрская сеть