

{ РУКОВОДСТВО ПО
ЭКСПЛУАТАЦИИ }

РУКОВОДСТВО 2016

Описание системы LEADS.su
Мануалы для новичков
Изменения интерфейса 2016 г.



ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	2
1. РЕГИСТРАЦИЯ.....	3
2. СОЗДАНИЕ НОВОЙ ПЛОЩАДКИ	6
3. ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР	11
4. УПРАВЛЕНИЕ ПОДПИСКАМИ	12
5. ВИДЫ ТРАФИКА ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЛИДОВ.....	14
6. КАТЕГОРИИ ОФФЕРОВ	15
7. ПОДКЛЮЧЕНИЕ НОВОГО ОФФЕРА.....	16
8. ВЫПЛАТЫ.....	20
9. ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПАРОЛЯ	22
10. КАК ПРИГЛАСИТЬ РЕФЕРАЛА В СИСТЕМУ	21
11. СТАТИСТИКА.....	22
12. СТАТУСЫ КОНВЕРСИЙ.....	27
13. ГРАФИКИ НА ГЛАВНОЙ СТРАНИЦЕ	28
14. БЛОК ОФФЕРА НА ГЛАВНОЙ СТРАНИЦЕ.....	29
15. СТАТУСЫ ВЕБ-МАСТЕРОВ	30
16. НАСТРОЙКА ПЕРЕНАПРАВЛЕНИЙ (BACK URL)	31
17. ФИНАНСОВЫЙ ФИД СУПЕРМАРКЕТ КРЕДИТОВ V 2.0.	32
18. СЛУЖБА ДОСТАВКИ КОНВЕРСИЙ.....	35
19. АРІ - ИНТЕРФЕЙС ПРИКЛАДНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ	37
20. УЛУЧШЕНИЯ	38
21. ОТПРАВКА АНКЕТ ПО АРІ.....	39
22. ОТПРАВКА АНКЕТ ЧЕРЕЗ EXCEL	41
23. АГЕНТСКИЕ КАБИНЕТЫ В РЕКЛАМНЫХ СЕТЯХ	45
24. ПАРКОВКА ДОМЕНА	55
25. КРЕДИТНАЯ РАССЫЛКА	60
26. МУЛЬТИЛИД.....	65

ВВЕДЕНИЕ

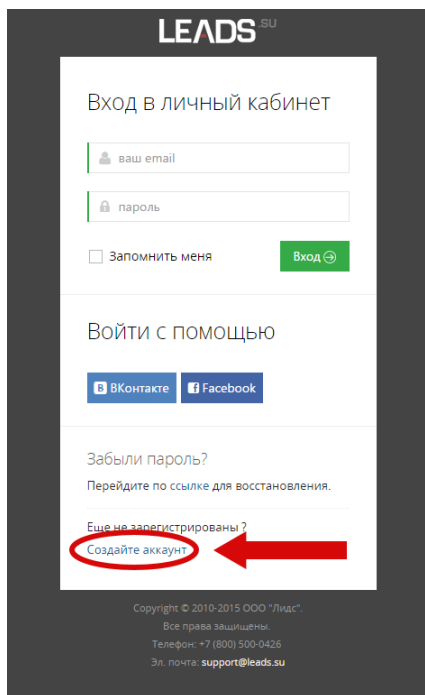
Данное пособие предназначено для всех пользователей сервиса LEADS.SU. Наша система развивается и изменяется очень быстро, поэтому некоторые пункты меню, тексты или инструменты могут немного отличаться от описанных ниже. Общий принцип работы системы остается неизменным. За детальной информацией, разъяснениями и рекомендациями вы всегда можете обратиться к своему **персональному менеджеру**. О том, как это сделать написано в одной из статей данного руководства.

ИНТЕРФЕЙС И ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

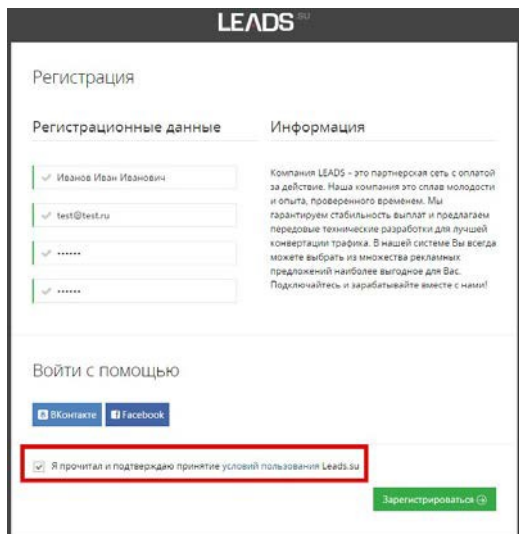
1. РЕГИСТРАЦИЯ

Для регистрации в системе LEADS.SU необходимо:

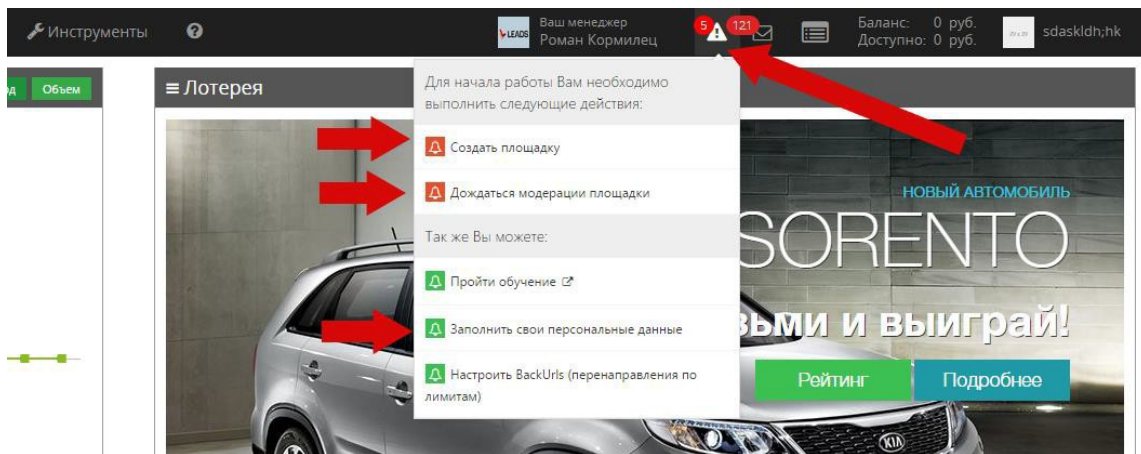
- Перейти по ссылке <http://webmaster.leads.su>
- Кликнуть по надписи: «Создайте аккаунт».



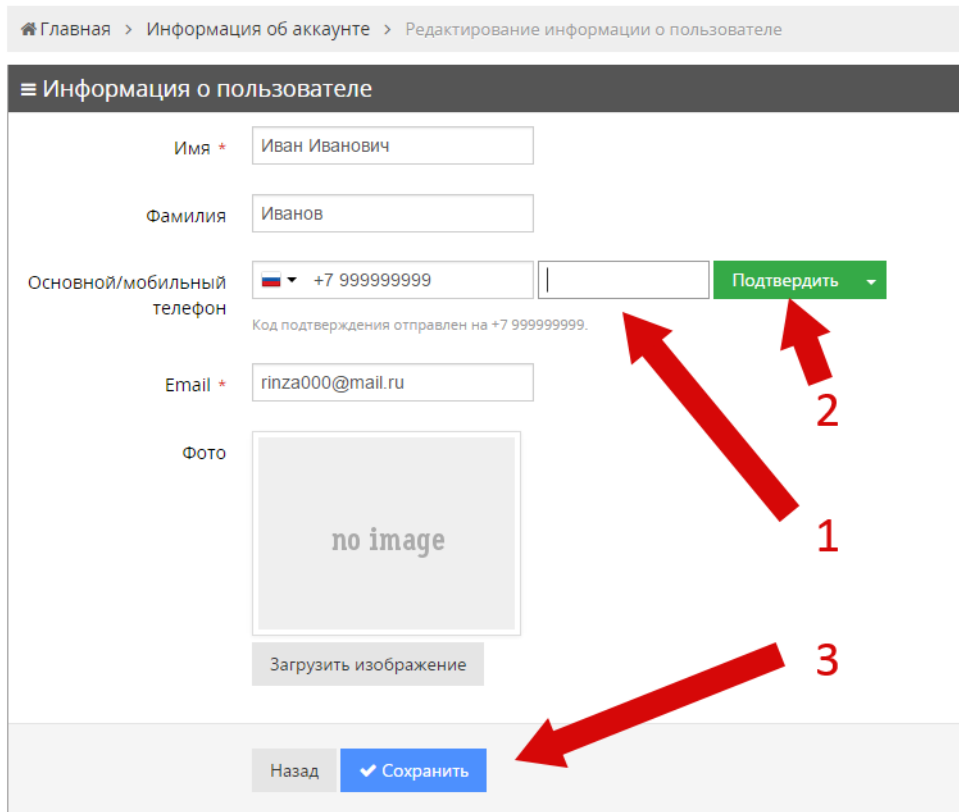
- Заполняем поля регистрационной формы, **подтверждаем** принятие условий пользования leads.su и нажимаем кнопку «Зарегистрироваться».



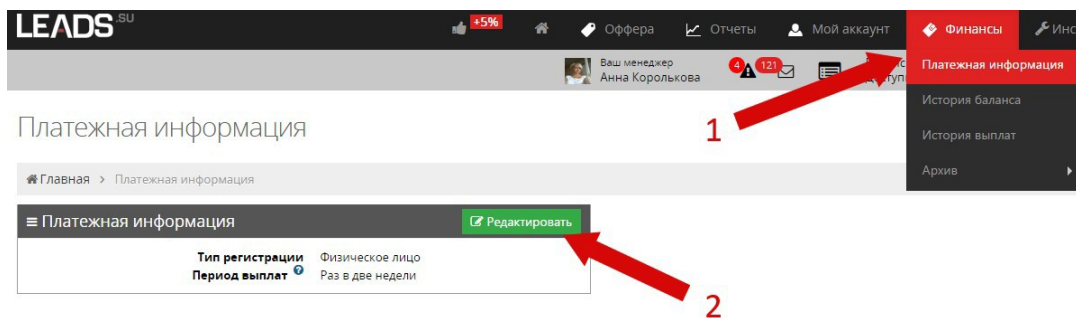
- Мы оказываемся в кабинете. (Параллельно на вашу почту, указанную в регистрационных данных, приходит письмо с данными для входа на сайт: адрес входа в личный кабинет, имя пользователя и пароль.)
 - В правом верхнем углу можно увидеть значок «Уведомления», при нажатии на который появится меню с перечнем необходимых действий, которые необходимо совершить для продолжения работы в системе.
- Важно: пункты 6 и 7 для продолжения работы являются необязательными, их заполнение потребуется для получения заработанных средств.**



ф) Начинаем с подтверждения номера телефона. Кликаем на надпись: «Заполнить свои персональные данные» и переходим на страницу «Информация о пользователе». Заполняем необходимую информацию, вводим номер телефона и нажимаем кнопку «Выслать код». После этого на указанный телефонный номер приходит код подтверждения. Вводим его в соответствующее поле и нажимаем кнопку «Подтвердить». После ввода кода подтверждения появляется надпись: «Подтверждено». Нажимаем кнопку «Сохранить».

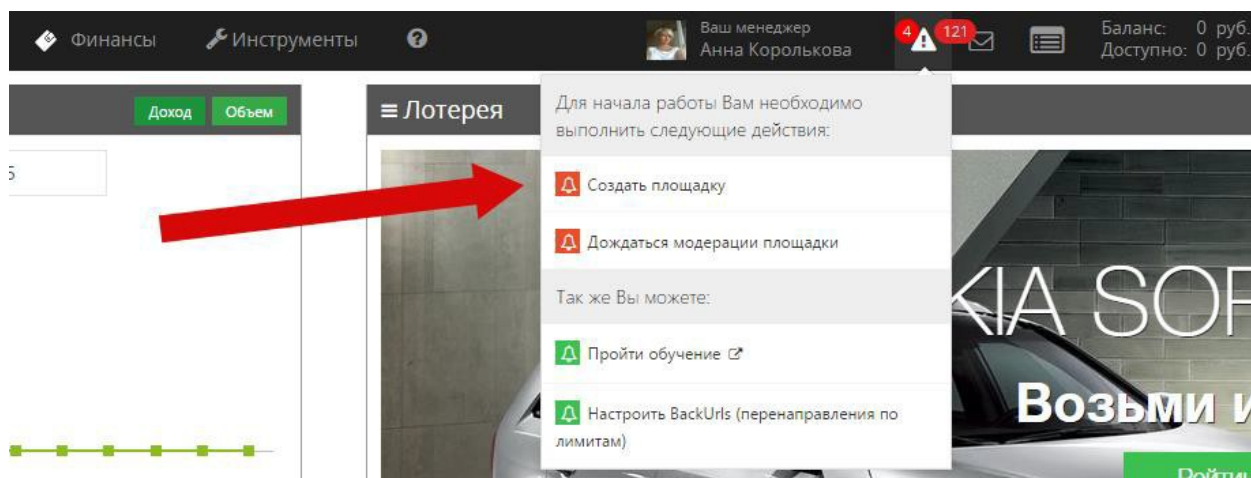


г) Следующий шаг – подтверждение платежной информации. Выбираем пункт меню «финансы», подпункт «платежные данные». Щелкаем по кнопке «редактировать».



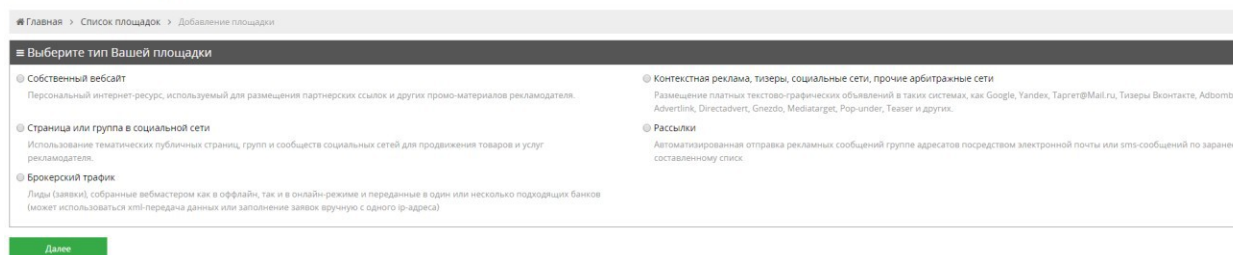
В открывшемся окне «Платежная Информация» заполняем все соответствующие поля. Выбираем тип регистрации: физическое или юридическое лицо; Период выплат – отражает с какой периодичностью Вы сможете получать выплаты (раз в месяц, раз в 2 недели); выбираем тип выплаты – WebMoney, Яндекс.Деньги, Qiwi кошелек, Оплата сотового, Банковская карта или банковский перевод. В случае выбора платежных систем Яндекс или Webmoney в следующем поле вводим номер кошелька, в случае выбора пункта «Банковский перевод» заполняем банковские реквизиты, при выборе банковской карты - кликнуть на кнопку «Привязать карту» и следовать дальнейшим инструкциям, при выборе выплат на счет телефона - указать номер телефона соответственно, а при выборе Qiwi кошелька - номер кошелька. После заполнения информации нажимаем кнопку «сохранить». При первом заполнении платежных данных подтверждение по телефону не потребуется. При каждом последующем изменении любых платежных данных все изменения должны быть подтверждены при помощи смс-валидации.

h) Далее нам необходимо создать площадку. Для этого снова кликаем на значок «Уведомления» и переходим на страницу «Создать площадку».



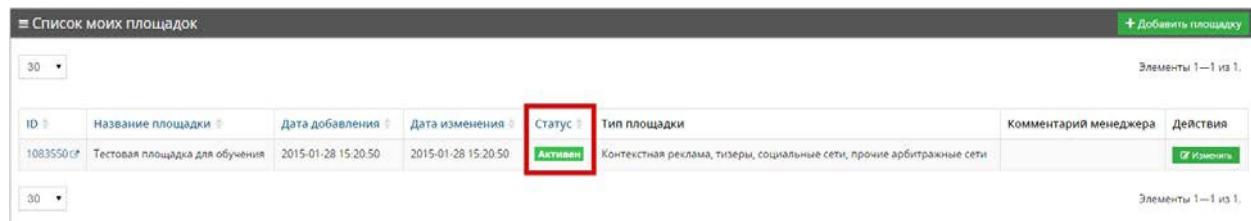
После этого появляется окно, где мы можем выбрать тип площадки, которую собираемся добавить. Описание каждого типа площадки можно увидеть под ее названием.

Добавление площадки



После этого нажимаем кнопку «Далее» и в следующем окне заполняем всю требуемую информацию о площадке. (подробнее в статье «Создание площадки»)

После сохранения площадка отправляется на модерацию. При создании первой площадки она пройдет модерацию автоматически. Все последующие площадки предварительно будут попадать на модерацию. Информацию по статусу своей площадки можно увидеть в меню «Мой аккаунт», подменю «мои площадки».



После всех вышеописанных манипуляций можно смело приступать к работе.

2. СОЗДАНИЕ НОВОЙ ПЛОЩАДКИ

Для добавления новой площадки выберите в меню пункт «мой аккаунт», «мои площадки» и нажмите на кнопку добавить, в правом верхнем углу.



В появившемся меню нужно выбрать тип площадки, которую Вы хотите добавить:

Добавление площадки

Главная > Список площадок > Добавление площадки

Выберите тип Вашей площадки

- Собственный вебсайт**
Персональный интернет-ресурс, используемый для размещения партнерских ссылок и других промо-материалов рекламодателя.
- Страница или группа в социальной сети**
Использование тематических публичных страниц, групп и сообществ социальных сетей для продвижения товаров и услуг рекламодателя.
- Брокерский трафик**
Лиды (сделки), собранные вебмастером как в офлайн, так и в онлайн-режиме и переданные в один или несколько поддерживающих банков (может использоваться для передачи данных или заполнения заявок вручную с одного IP-адреса).
- Контекстная реклама, тизеры, социальные сети, прочие арбитражные сети**
Размещение платных тексто-графических объявлений в таких системах, как Google, Яндекс, Tapret@Mail.ru, Тизеры ВКонтакте, AdBomb, Adverlink, Directadvert, Gneздо, Mediatarget, Pop-under, Teaser и другие.
- Рассылки**
Автоматизированная отправка рекламных сообщений группе адресатов посредством электронной почты или sms-сообщений по заранее составленному списку.

Далее

Собственный вебсайт.

Собственный Вебсайт

Название площадки * Сайт №1

Адрес сайта * http:// site1.ru

Описание для рекламодателя * Сайт кредитной тематики с хорошей посещаемостью

Посещаемость за месяц

Уникальных * 2000

Просмотров * 10000

Комментарий для менеджера * Планирую разместить несколько микрофинансовых офферов
максимум 255 символов

Все поля, помеченные красной звездочкой, обязательны для заполнения.

«**Название площадки**» - Выберите такое название, чтобы потом Вам легко было определить, какая именно это площадка. Данное поле будет доступно для просмотра менеджерам компании LEADS, а также рекламодателям, которые будут рассматривать возможность Вашего подключения к своему офферу.

«**Адрес сайта**» - Укажите адрес сайта в формате <http://bankspro.ru/>

«**Описание для рекламодателя**» - это тот текст, по которому рекламодатель сможет определить, стоит ли подключать Вашу площадку к своему офферу.

«**Уникальных**» - это количество уникальных посетителей Вашего сайта за месяц.

«**Просмотров**» - количество просмотров Вашего сайта за месяц.

В поле «комментарий для менеджера» можете оставить некоторое пояснение для менеджера, которое поможет менеджерам компании LEADS провести модерацию вашей площадки.

Ниже идет перечень типов трафика, которые могут использоваться на площадках такого типа. Укажите только те виды трафика, которые вы действительно используете. Краткое описание каждого типа трафика размещено под названием.

Также описание всех имеющихся видов трафика можно найти в статье «типы трафика для привлечения лидов».

☰ Типы трафика площадки ⓘ

- SEO трафик
Продвижение сайта с использованием ключевых слов в выдаче поисковых систем (Яндекс, Google и т.д.). [\[подробнее\]](#) ⓘ
- PopUp Реклама
Вид интернет-рекламы, который заключается в появлении при загрузке сайта окна с рекламным изображением, при нажатии на которое пользователь переходит на страницу рекламодателя. [\[подробнее\]](#) ⓘ
- Дорвейный трафик
Трафик, основанный на перенаправлении посетителей веб-страницы на определенный сайт, содержащий информацию о товарах и услугах рекламодателя. [\[подробнее\]](#) ⓘ
- Мотивированный (стимулирующий) трафик
Формат интернет-рекламы, в рамках которого потребитель совершает целевое действие для получения бонусов. [\[подробнее\]](#) ⓘ
- Adult / Порно-трафик
Привлечение трафика с помощью рекламных объявлений, размещенных на интернет-страницах, предлагаемых для аудитории 18+. [\[подробнее\]](#) ⓘ
- ClickUnder
Формат рекламы, который представляет из себя сплошной баннер «подложный» под веб-страницу, при клике на которую происходит переход на сайт рекламодателя. [\[подробнее\]](#) ⓘ
- Push – реклама
Flash-баннеры, выполненные, как правило, в виде мини-игры, мотивирующей пользователя кликнуть на сам баннер для совершения игровых действий. [\[подробнее\]](#) ⓘ
- Баннерная реклама
Реклама, размещаемая на различных сайтах в виде баннера – графического, часто анимированного рекламного сообщения, снабженного ссылкой для перехода на рекламный ресурс [\[подробнее\]](#) ⓘ
- Гиперконтекстная реклама
Размещение в тексте гиперссылки, при наведении на которую появляется небольшой рекламный блок, тематика которого соответствует слову или сочетанию слов, на которые поставлена гиперссылка. [\[подробнее\]](#) ⓘ
- Корегистрация
Тип трафика, при которой посетитель сайта в процессе оформления покупки или регистрации параллельно соглашается получать информационные материалы от рекламодателя. [\[подробнее\]](#) ⓘ
- Cashback (кэшбэк)
Этот вид трафика является практически тем же видом, что и мотивированный трафик. Но различие, несомненно, есть. В случае с Cashback трафиком, вы привлекаете покупателей, которые непременно должны совершить покупку и потратить деньги. В ответ вы отдаете определенный процент от суммы этому человеку. Разумеется, вы отдаете им деньги с комиссионных начисленных вам с партнерки. Трафик хоть и запрещен по части во многих партнерках, но эффективен, так как сэкономить на покупках хотят практически все. [\[подробнее\]](#) ⓘ
- Контекстная реклама на бренд
Контекстная реклама на бренд – вид контекстной рекламы, в котором используются в качестве ключевых слов наименование рекламируемого бренда. Запрещается большинством рекламодателей, так как по сути такая реклама «отбирает» у заказчика его же клиентов. [\[подробнее\]](#) ⓘ
- PopUnder
PopUnder – вид медийной рекламы, при которой пользователю открывается новое окно при заходе на интересующий его сайт. Страница открывается под окном, в котором работает пользователь. Таким образом, пользователь не сразу автоматически закрывает рекламу, а видит ее, когда заканчивает свою интернет-сессию. Pop-under баннеры могут также принимать вид плавающих баннеров, которые передвигаются вслед за мышкой пользователя. При попытке пользователя закрыть баннер, под окнами открывается новая страница с рекламируемым сайтом. [\[подробнее\]](#) ⓘ

В правой части страницы располагается перечень всех категорий офферов представленных в нашей системе. Выберите те категории, по которым планируете работать данной площадкой. Если еще не определились – выбирайте все. Если не будет выбрана ни одна категория, то система не даст Вам продолжить создание площадки.

Важно: площадка с невыбранной категорией не может быть подключена к офферу из данной категории.

Подробное описание категорий офферов в статье «категории офферов».

Страница или группа в социальной сети

☰ Страница или группа в социальной сети

Название площадки *

Рекламная сеть *

Название ресурса

Адрес ресурса *

Описание для рекламодателя ⓘ *

Комментарий для менеджера ⓘ

максимум 255 символов

Все поля, помеченные красной звездочкой, обязательны для заполнения.

«**Название площадки**» - Выберите такое название, чтобы потом вам легко было определить, какая именно это площадка. Данное поле будет доступно для просмотра менеджерам компании LEADS, а также рекламодателям, которые будут рассматривать возможность вашего подключения к своему офферу.

«**Рекламная сеть**» - необходимо выбрать ту социальную сеть, группу или публичную страницу в которой вы планируете продвигать.

«**Название ресурса**» - напишите название вашей группы или публичной страницы.

«**Адрес ресурса**» - дайте ссылку на ваш ресурс, чтобы менеджеры компании LEADS и рекламодатель могли увидеть страницу Вашего ресурса.

«**Описание для рекламодателя**» - это тот текст, по которому рекламодатель сможет определить, стоит ли подключать вашу площадку к своему офферу.

В поле «**комментарий для менеджера**» можете оставить некоторое пояснение для менеджера, которое поможет менеджерам компании LEADS провести модерацию вашей площадки.

Ниже идет меню выбора типов трафика и категорий полностью аналогичное для типа площадки

«**собственный сайт**», описанное выше. Не стоит выбирать слишком много типов трафика, так как по ним происходит отсечка от некоторых офферов. Категории офферов обязательны для выбора. Если не будет выбрана ни одна категория, то система не даст Вам продолжить создание площадки.

Брокерский трафик

Название площадки *	Тестовая площадка для обучения4
Описание для рекламодателя *	Собираю заявки в реальности и "руками" перебиваю их на анкеты банка
Комментарий для менеджера	Хорошее качество трафика, клиенты качественные максимум 255 символов

Все поля, помеченные красной звездочкой, обязательны для заполнения.

«**Название площадки**» - Выберите такое название, чтобы потом вам легко было определить, какая именно это площадка. Данное поле будет доступно для просмотра менеджерам компании LEADS, а также рекламодателям, которые будут рассматривать возможность вашего подключения к своему офферу.

«**Описание для рекламодателя**» - это тот текст, по которому рекламодатель сможет определить, стоит ли подключать вашу площадку к своему офферу.

В поле «**комментарий для менеджера**» можете оставить некоторое пояснение для менеджера, которое поможет менеджерам компании LEADS провести модерацию вашей площадки.

Ниже идет меню выбора типов трафика и категорий полностью аналогичное для типа площадки

«**собственный сайт**», описанное выше. Для типа площадки «брокерский трафик» выбор типов трафика не предоставляется. Категории офферов обязательны для выбора. Если не будет выбрана ни одна категория, то система не даст Вам продолжить создание площадки.

Контекстная реклама, тизеры, социальные сети, прочие арбитражные сети

☰ Контекстная реклама

Название площадки *	Тестовая площадка для обучения5
Рекламная сеть *	Google Adword
Описание для рекламодателя ? *	Новичок в контекстной рекламе
Комментарий для менеджера ?	Работаю на маленьких оборотах

максимум 255 символов

Все поля, помеченные красной звездочкой, обязательны для заполнения.

«Название площадки» - Выберите такое название, чтобы потом вам легко было определить, какая именно это площадка. Данное поле будет доступно для просмотра менеджерам компании LEADS, а также рекламодателям, которые будут рассматривать возможность вашего подключения к своему офферу.

«Рекламная сеть» - необходимо выбрать ту рекламную сеть в которой вы планируете размещать рекламные объявления.

«Описание для рекламодателя» - это тот текст, по которому рекламодатель сможет определить, стоит ли подключать вашу площадку к своему офферу.

В поле **«комментарий для менеджера»** можете оставить некоторое пояснение для менеджера, которое поможет менеджерам компании LEADS провести модерацию вашей площадки.

Ниже идет меню выбора типов трафика и категорий полностью аналогичное для типа площадки **«собственный сайт»**, описанное выше. Не стоит выбирать слишком много типов трафика, так как по ним происходит отсечка от некоторых офферов. Категории офферов обязательны для выбора. Если не будет выбрана ни одна категория, то система не даст Вам продолжить создание площадки.

Рассылки

☰ Почтовая рассылка

Название площадки *	Тестовая площадка для обучения6
Количество адресатов	1000000
Описание для рекламодателя ? *	База подписчиков моего сайта собрана за год работы
Комментарий для менеджера ?	Рассылки "белые", не спам

максимум 255 символов

Все поля, помеченные красной звездочкой, обязательны для заполнения.

«Название площадки» - Выберите такое название, чтобы потом вам легко было определить, какая именно это площадка. Данное поле будет доступно для просмотра менеджерам компании LEADS, а также рекламодателям, которые будут рассматривать возможность вашего подключения к своему офферу.

«Количество адресатов» - укажите число адресатов в вашей рассылке.

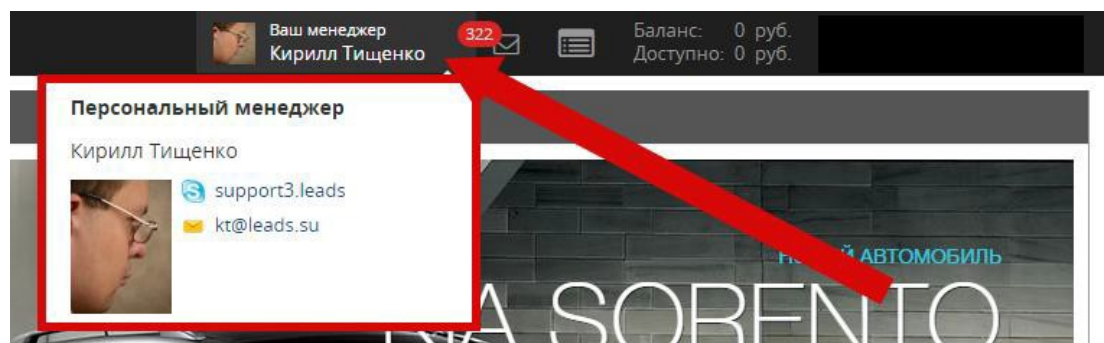
«Описание для рекламодателя» - это тот текст, по которому рекламодатель сможет определить, стоит ли подключать вашу площадку к своему офферу.

В поле **«комментарий для менеджера»** можете оставить некоторое пояснение для менеджера, которое поможет менеджерам компании LEADS провести модерацию вашей площадки.

Ниже идет меню выбора типов трафика и категорий полностью аналогичное для типа площадки **«собственный сайт»**, описанное выше. Не стоит выбирать слишком много типов трафика, так как по ним происходит отсечка от некоторых офферов. Категории офферов обязательны для выбора. Если не будет выбрана ни одна категория, то система не даст Вам продолжить создание площадки.

3. ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

В системе LEADS.SU каждому пользователю при регистрации присваивается персональный менеджер.

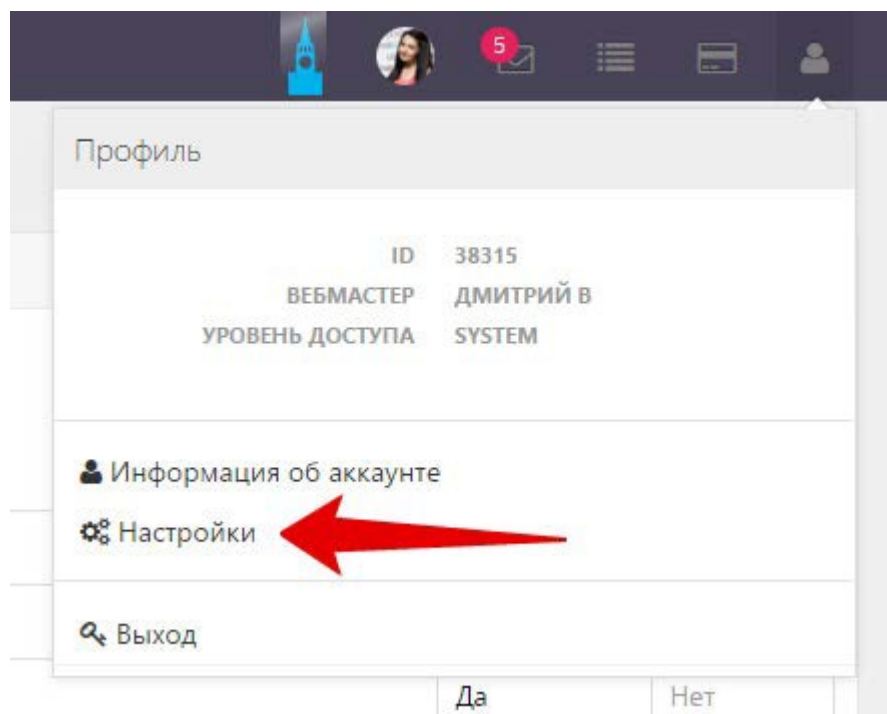


В личном кабинете в основном меню есть блок с информацией о контактных данных и имени вашего персонального менеджера. В будние дни менеджер доступен по skype, в выходные по почте. По любым вопросам вы также можете писать на почту support@leads.su. Кроме того, у персонального менеджера Вы можете запросить удаление Вашего аккаунта.

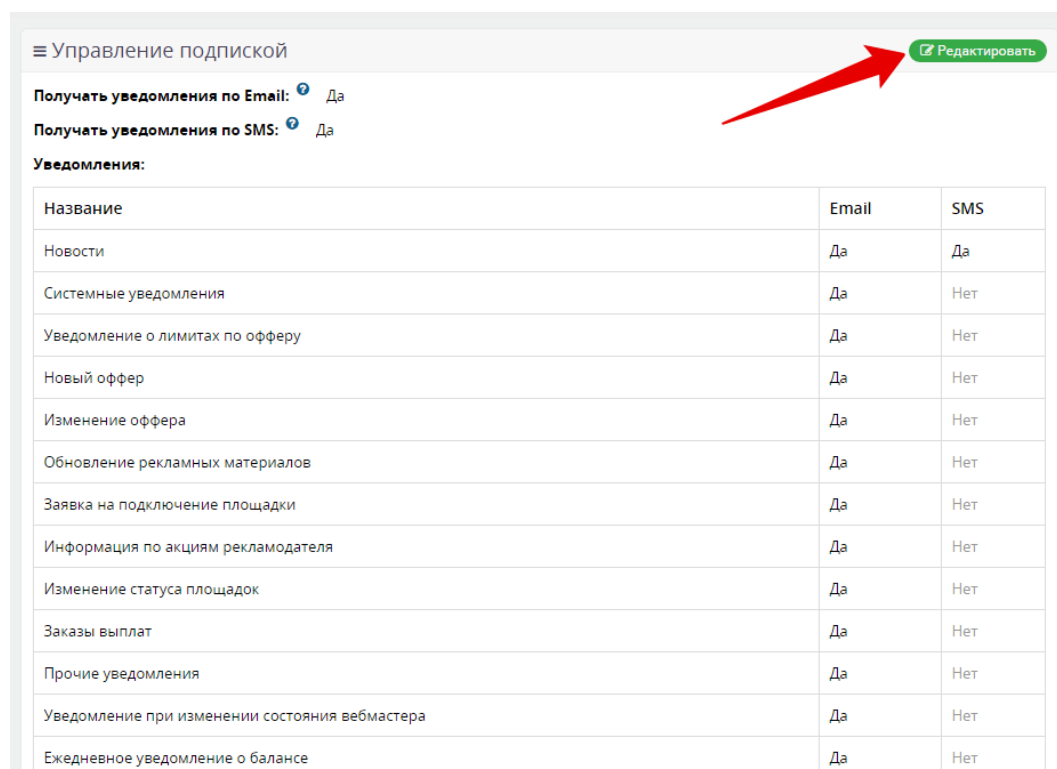
4. УПРАВЛЕНИЕ ПОДПИСКАМИ

В своем личном кабинете Вы можете управлять подписками, добавляя или удаляя интересующие Вас уведомления.

Для настройки, зайдите в меню «Настройки» Вашего аккаунта:



Справа Вы увидите блок, в котором отображаются выбранные Вами на данный момент уведомления и методы получения. Для изменения настроек, нажмите кнопку «Редактировать»:



Далее вы попадете в меню «Управление подпиской». Для изменения настроек, просто добавьте или уберите маркеры напротив нужных Вам уведомлений и нажмите кнопку «Сохранить».

☰ Управление подпиской

Получать уведомления по Email

Получать уведомления по SMS

Уведомления:

Название	<input checked="" type="checkbox"/> Email	<input type="checkbox"/> SMS
Новости	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Системные уведомления	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Уведомление о лимитах по офферу	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Новый оффер	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Изменение оффера	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Обновление рекламных материалов	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Заявка на подключение площадки	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Информация по акциям рекламодателя	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Изменение статуса площадок	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Заказы выплат	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Прочие уведомления	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Уведомление при изменении состояния вебмастера	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. ВИДЫ ТРАФИКА ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЛИДОВ

Существуют следующие основные виды привлечения трафика:

- **SEO трафик** - Продвижение сайта с использованием ключевых слов в выдаче поисковых систем (Яндекс, Google и т.д.).
- **Публичные страницы/группы/сообщества в социальных сетях** - Использование тематических публичных страниц, групп и сообществ в социальных сетях для продвижения товаров и услуг рекламодателя.
- **Контекстная реклама (YandexDirect, Google Adwords, Begun)** Размещение тексто-графических объявлений по принципу соответствия с содержанием поискового запроса в таких системах, как Google, Yandex и других.
- **Реклама в социальных сетях (Таргет@Mail.Ru – Одноклассники, SocialTank – Vkontakte)** - Использование таких сервисов, как Таргет@Mail.ru или SocialTank, позволяющих рекламодателю работать по принципу таргетинга (выбирать группы пользователей, объединенных по таким параметрам, как увлечение, география, пол, социальное положение и другие).
- **Тизерная сеть** - Представляет собой площадку для размещения рекламных блоков, состоящих из одного или нескольких изображений и интригующей фразы, мотивирующей пользователя узнать более подробную информацию о предлагаемом товаре/услуге.
- **Приложения/игры в социальных сетях** -Размещение рекламных баннеров в приложениях социальных сетей, появляющихся при загрузке приложения или отображающихся в его активной зоне.
- **Дорвейный трафик** Трафик, основанный на перенаправлении посетителей веб-страницы на определенный сайт, содержащий информацию о товарах и услугах рекламодателя.
- **Мотивированный (стимулирующий) трафик** - Формат интернет-рекламы, в рамках которого потребитель совершает целевое действие для получения бонусов.
- **E-mail рассылка** -Представляет собой автоматизированную рассылку сообщений группе адресатов по заранее составленному списку посредством электронной почты.
- **E-mail спам** - Массовая рассылка рекламных объявлений по электронной почте без согласия получателей.
- **SMS рассылка** - Автоматизированная отправка сообщений группе адресатов посредством sms по заранее составленному списку.
- **SMS спам** - Массовая рассылка рекламных объявлений с помощью sms без согласия получателей.
- **Брокерский трафик** -Лиды (заявки), собранные вебмастером как в оффлайн, так и в онлайн-режиме и переданные в один или несколько подходящих банков (может использоваться xml-передача данных или с одного ip)
- **Adult / Порно-трафик** -Привлечение трафика с помощью рекламных объявлений, размещенных на интернет-страницах, предлагаемых для аудитории 18+.
- **ClickUnder** - Формат рекламы, который представляет из себя сплошной баннер «подложенный» под веб- страницу, при клике на которую происходит переход на сайт рекламодателя.
- **Push – реклама** - Flash-баннеры, выполненные, как правило, в виде мини-игры, мотивирующей пользователя кликнуть на сам баннер для совершения игровых действий.
- **Toolbar – реклама** - Реклама, размещенная на панели инструментов браузера.
- **Баннерная реклама** - Реклама, размещаемая на различных сайтах в виде баннера – графического, часто анимированного рекламного сообщения, снабженного ссылкой для перехода на рекламный ресурс
- **Реклама на бренд** - Использование названия бренда в качестве ключевого слова в сетях таргетинговой рекламы.
- **Приложения и игры** - Размещение рекламных баннеров в приложениях и играх для мобильных устройств.
- **Корегистрация** - Тип трафика, при которой посетитель сайта в процессе оформления покупки или регистрации параллельно соглашается получать информационные материалы от рекламодателя.

Некоторые заказчики не разрешают использовать определенные виды трафика, например, e-mail рассылки. В этом случае информация о запрещенных видах генерации лидов будет размещена в описании конкретного оффера. В случае использования запрещенного вида трафика, в первом случае, как правило, следует предупреждение. В случае игнорирования предупреждения аккаунт веб-мастера может быть заблокирован, статистика аннулирована.

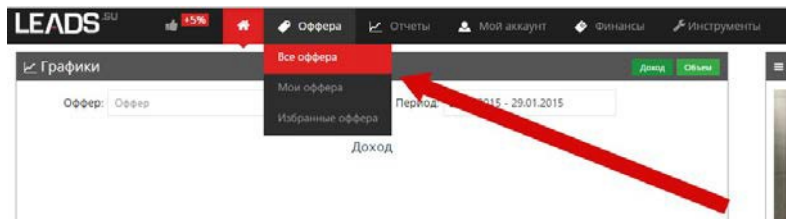
6. КАТЕГОРИИ ОФФЕРОВ

- **Автокредитование** – выдача кредитов на приобретение автомобиля или иного транспортного средства.
- **Кредитные карты** – оформление и выдача кредитных карт и карт с кредитным лимитом.
- **Вклады** – оформление заявок на вклады для получения прибыли от вложенной суммы.
- **Ипотека** – оформление заявок на приобретение квартиры или иной жилой площади.
- **Кредиты для бизнеса** – оформление кредитов для юридических лиц.
- **LEADS** – предложения от компании LEADS, акционные оффера.
- **Микрокредиты** – оформление заявок на микрозаймы и краткосрочные кредиты.
- **Потребительские кредиты** – оформление заявок на потребительские кредиты.
- **Прочие** – предложения, не попавшие ни в какую другую категорию.
- **НПФ** – оформление заявок в Негосударственные Пенсионные Фонды.
- **Брокеры** – оформление заявок на получение кредитного продукта с посредничеством или помощью третьего лица (брокера).
- **Мобильные офера** – предложения принимающие мобильный трафик.
- **Инвестиции** – заявки на оформление инвестиционных вложений в ценные бумаги через посредничество третьих лиц (инвестиционных брокеров).
- **Forex** – заявки на регистрацию и работу в системах, предоставляющих доступ к рынку Forex.
- **Страхование** – заявки на оформление страховых полисов.
- **Дебетовые карты** – заявки на оформление дебетовых карт.

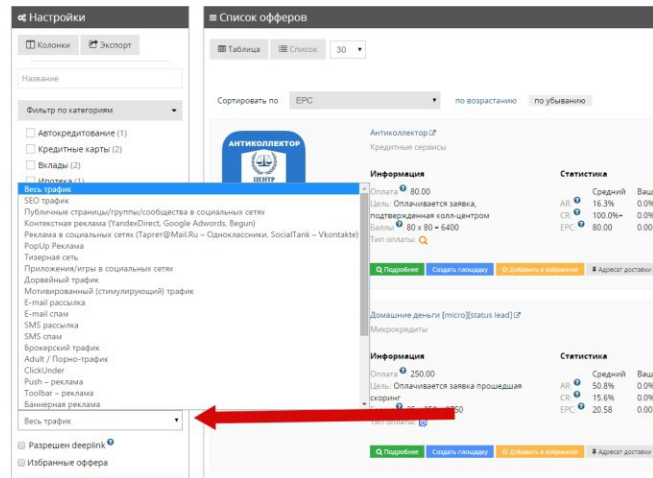
7. ПОДКЛЮЧЕНИЕ НОВОГО ОФФЕРА

Для подключения нового оффера необходимо иметь свою площадку, зарегистрированную в личном кабинете.

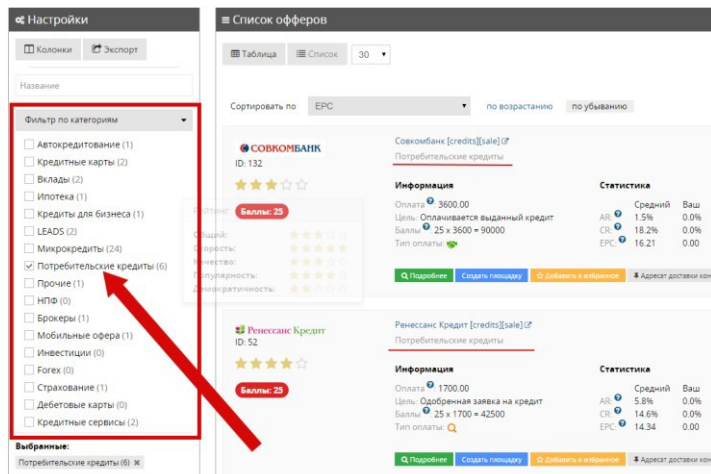
1) В главном меню выбираем раздел «Оффера» и вкладку «Оффера».



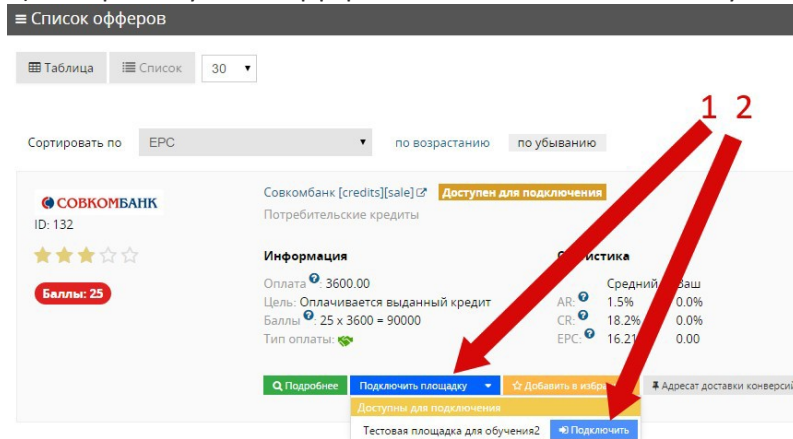
2) Выбрав используемый вами тип трафика, можно сразу увидеть список доступных по этому критерию офферов.



Можно поставить фильтр по категории оффера:

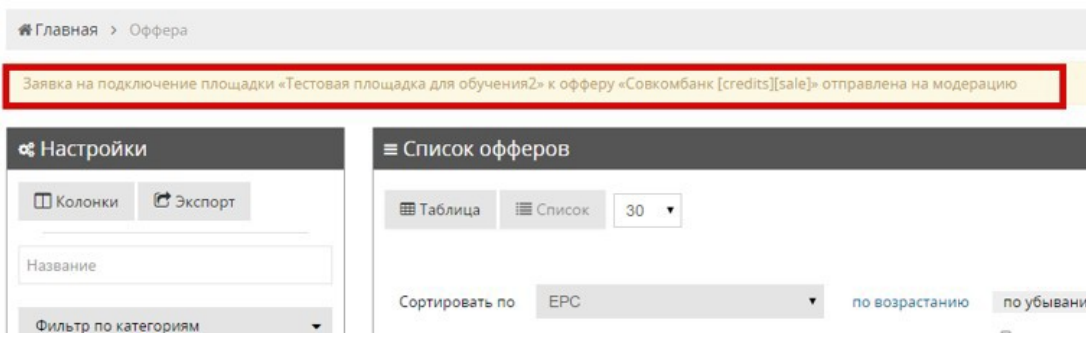


3) Выбираем нужный оффер из списка и нажимаем кнопку «Подключить площадку».



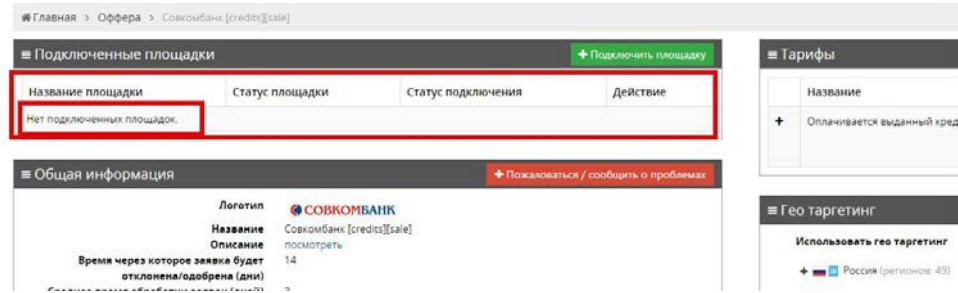
4) По добавлению площадки появится надпись: «Заявка на подключение площадки «название площадки» к офферу «название оффера» отправлена на модерацию»

Список офферов



5) Отслеживать состояние подключения площадки можно в трех местах:

А) в самом оффере:



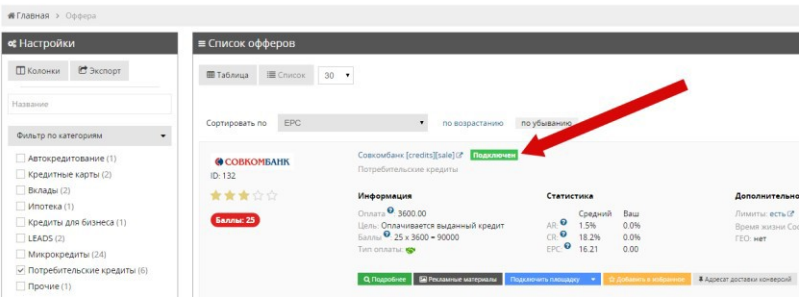
Б) в описании площадки (для этого зайдите в меню «мой аккаунт», подменю «мои площадки» и нажмите кнопку «изменить» около интересующей площадки):

Площадка «Тестовая площадка для обучения2»

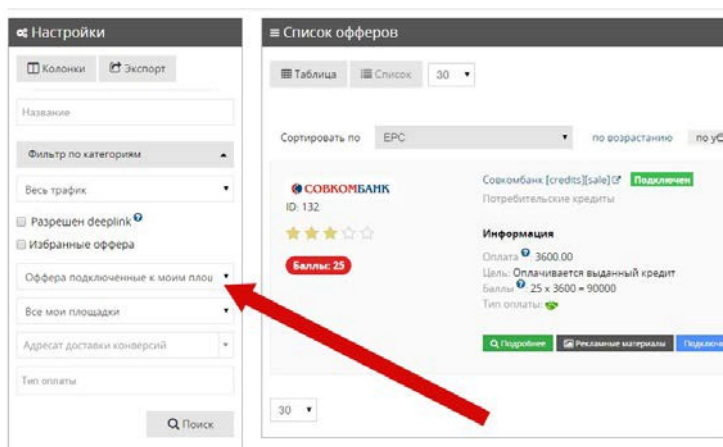


В) По карточке оффера:

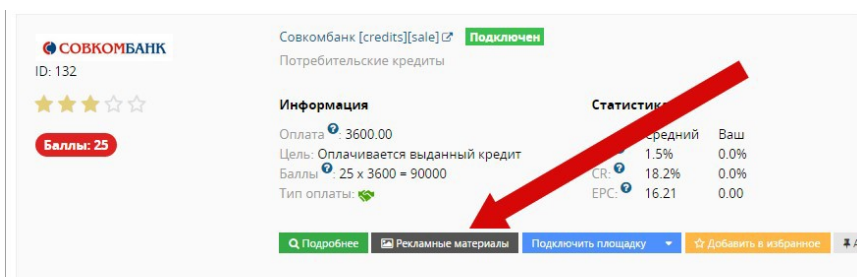
Список офферов



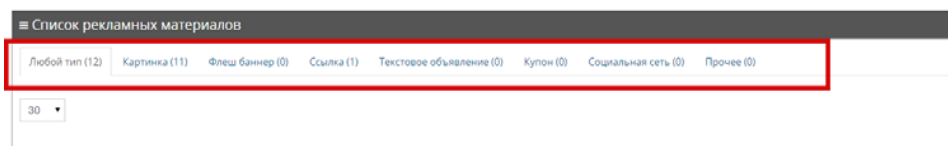
б) Также есть удобная возможность посмотреть все оффера уже подключенные к вашим площадкам, для этого в списке офферов слева в фильтрах нужно выбрать пункт «оффера подключенные к моим площадкам»:



7) Чтобы получить партнерскую «трекингую» ссылку, необходимо нажать кнопку «рекламные материалы» на карточке оффера:

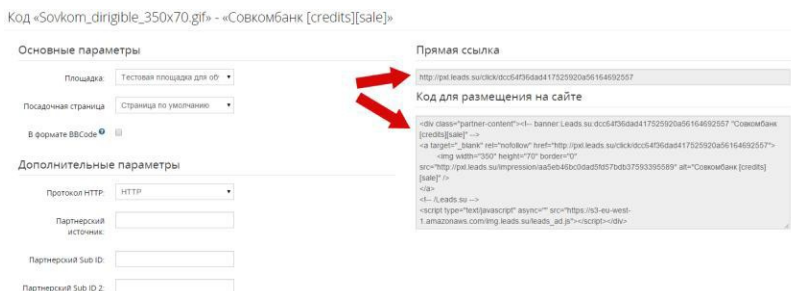


8) В предложенном окне выбираем нужный тип рекламного материала:



9) Далее выбираем нужный баннер или иной рекламный материал. Если вы работаете со своим сайтом, то выбирайте кнопку «получить код», если размещаете рекламу на форумах, то кнопку «BB code».

10) В появившемся окне выбираем площадку, на которую собираемся ставить ссылку. Справа можно будет увидеть прямую ссылку и код для размещения на сайте. Также по желанию можно прописывать Sub ID в соответствующих окнах слева, в этом случае ссылки будут генерироваться с учетом прописанных SubID.



11) Полученную «прямую ссылку» или «код для размещения на сайте» необходимо встроить в нужное вам место на сайте, либо разместить в объявлении рекламной сети (ЯндексДирект, GoogleAdWords и т.д.)

8. ВЫПЛАТЫ

В системе LEADS существуют возможность вывода средств на электронные кошельки систем WebMoney и Яндекс.Деньги, напрямую на банковскую карту, на счет номера телефона, если Вы являетесь клиентом операторов МТС, Билайн, Мегафон, Теле2, а также на Qiwi кошелек. Также есть возможность работать по договору, как юридическое лицо, получая выплату на расчетный счет.

Оплата за все принятые заявки происходит по истечению 14 дневного HOLDa.

В своем личном кабинете Вы можете видеть:

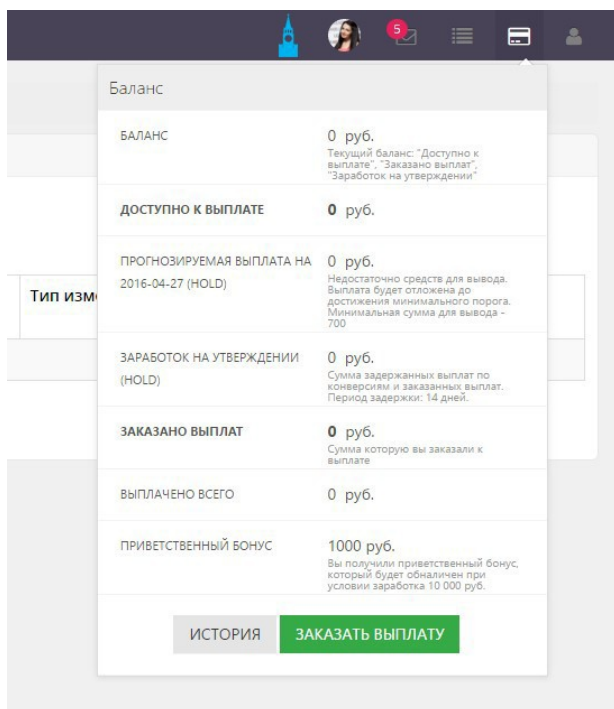
Баланс – Сумма доступных к выплате денег, заработка, находящегося на утверждении (в HOLDe) и уже заказанные средства, которые еще не переведены к Вам на кошелек.

Доступно к выплате – Сумма, которую Вы можете заказать к выводу на свой кошелек.

Прогнозируемая выплата на (дата) – Сумма, которая будет выплачена в ближайший день оплаты (зависит от периодичности ваших выплат).

Зарботок на утверждении – HOLD. Это деньги за те принятые заявки, которые поступили меньше чем 14 дней назад.

Заказано выплат – Сумма выплат, которые заказаны к выводу, и в ближайшее время попадут к вам на кошелек. **Выплачено всего** – Итоговая сумма всех средств, выведенная к вам на кошелек за все время работы нового кабинета.



Баланс	
БАЛАНС	0 руб. Текущий баланс: "Доступно к выплате", "Заказано выплат", "Зарботок на утверждении"
ДОСТУПНО К ВЫПЛАТЕ	0 руб.
ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ВЫПЛАТА НА 2016-04-27 (HOLD)	0 руб. Недостаточно средств для вывода. Выплата будет отложена до достижения минимального порога. Минимальная сумма для вывода - 700
ЗАРАБОТОК НА УТВЕРЖДЕНИИ (HOLD)	0 руб. Сумма задержанных выплат по конверсиям и заказанным выплат. Период задержки: 14 дней.
ЗАКАЗАНО ВЫПЛАТ	0 руб. Сумма которую вы заказали к выплате
ВЫПЛАЧЕНО ВСЕГО	0 руб.
ПРИВЕТСТВЕННЫЙ БОНУС	1000 руб. Вы получили приветственный бонус, который будет обналчен при условии заработка 10 000 руб.

ИСТОРИЯ ЗАКАЗАТЬ ВЫПЛАТУ

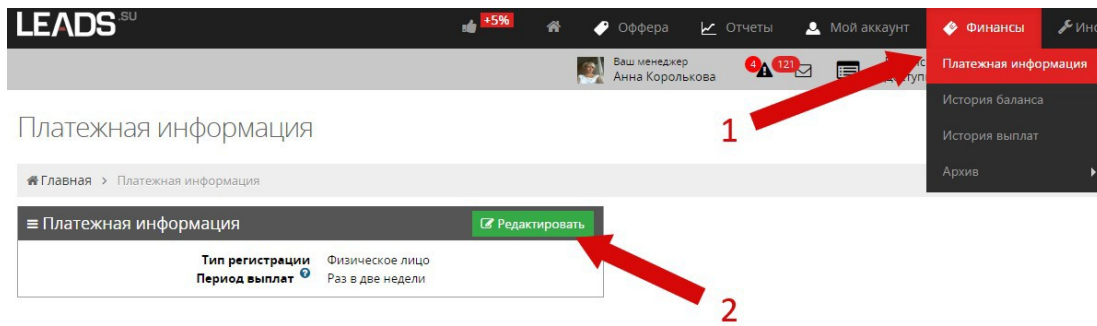
Для всех пользователей существует автоматический вывод денежных средств с интервалом **месяц, 2 недели или 1 неделя** (в зависимости от статуса вебмастера).

В случае, если в настройках указана периодичность выплаты "**Раз в месяц**" - запрос на выплату будет создаваться автоматически каждую **третью среду месяца в 00:00** по МСК, если заработанная сумма превышает 700 рублей..

В случае, если в настройках указана периодичность выплаты "**Раз в 2 недели**" - запрос на выплату будет создаваться автоматически каждую **вторую и четвертую среду месяца в 00:00** по МСК, если заработанная сумма превышает 700 рублей.

Выплата осуществляется **в течение 3-х рабочих дней после создания запроса.**

Для веб-мастеров со статусом **Platinum** выплаты возможны по запросу. Настроить периодичность выплат можно в разделе «Финансы»



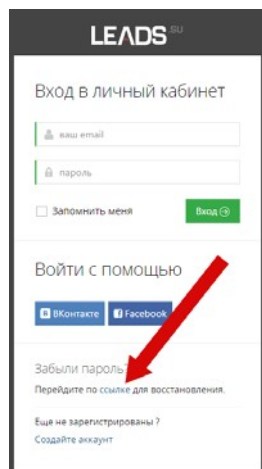
Нажав на кнопку «заказать выплату», Вы попадаете в меню заявки на вывод средств:

Новая заявка на вывод средств

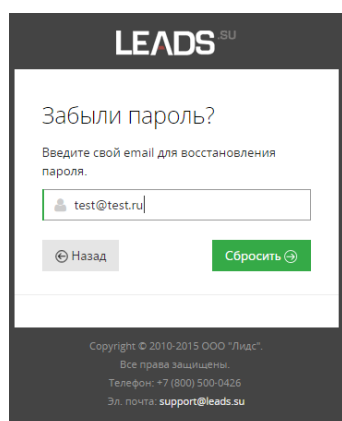
В данном меню необходимо указать желаемую сумму к выплате. Эта сумма не может превышать **«Доступную сумму»**. В поле комментарий нужно оставить комментарий для менеджера. Также на этой странице необходимо подтвердить вывод средств кодом из смс. Историю всех изменений Вашего баланса можно посмотреть, нажав на кнопку **"история баланса"**.

9. ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПАРОЛЯ

В случае, если Вы забыли пароль, Вам необходимо перейти по ссылке для восстановления



В открывшемся окне вписываем свой адрес электронной почты и нажимаем кнопку «Сбросить».



На указанную почту придет письмо со ссылкой для восстановления пароля. Проходим по ней.

Здравствуйе,

Вы, возможно, отправили запрос на смену пароля для входа в [«Leads.su - Кабинет вебмастера»](#).

Если Вы этого не делали, то просто проигнорируйте это письмо.

Если Вы все таки хотите изменить свой пароль, и получить новый пароль, то пройдите по ссылке <http://webmaster.leads.su/reset/0334e739bad55de244d754c7cd1d65ac>

После этого придет еще одно информационное письмо с логином и новым паролем.

Здравствуйе,

Вами был подтвержден запрос на смену пароля. Ваши новые данные для входа

Страница авторизации:

<http://webmaster.leads.su/login>

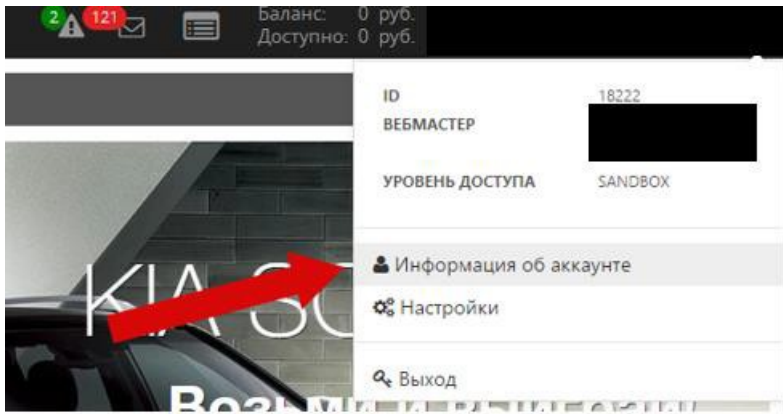
Email:

██████████

Пароль:

3LQmF29e8WYf

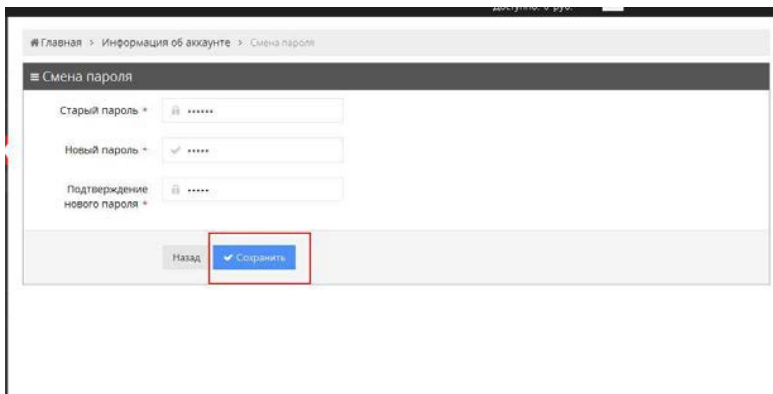
В случае, если Вам необходимо сменить пароль, действуйте следующим образом:
а) В правом верхнем углу нажимаем на имя своего аккаунта. В открывшемся окне заходим по ссылке «Информация об аккаунте».



b) Справа в окне «Информация о пользователе» нажимаем кнопку «Сменить пароль».



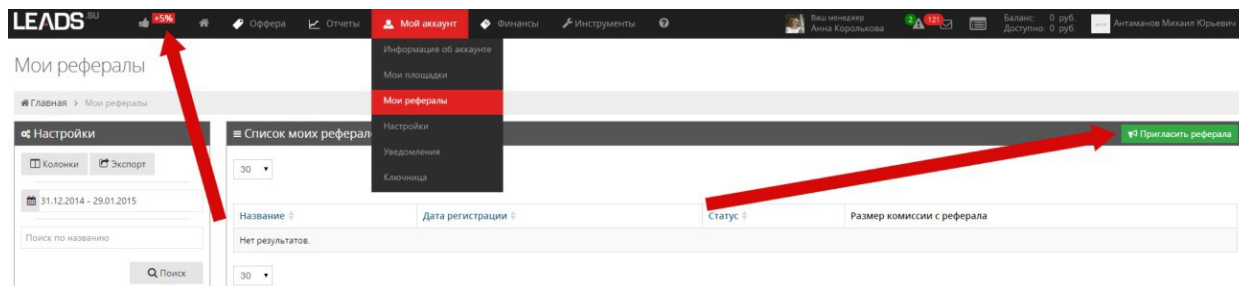
с) Вводим старый пароль, затем новый и подтверждаем новый пароль. После этого нажимаем кнопку «Сохранить».



10. КАК ПРИГЛАСИТЬ РЕФЕРАЛА В СИСТЕМУ

В компании LEADS.SU действует реферальная система. С помощью нее у Вас есть возможность получать 5% от заработка приглашенного вами друга пожизненно. Чтобы пригласить реферала в нашу сеть необходимо:

1) В основном меню сверху выбираем вкладку «Мой аккаунт» и далее «Мои рефералы» или из любого меню нажать на кнопку с изображением большого пальца. Справа нажимаем кнопку «Пригласить реферала».



2) В открывшемся окне появляется Ваша реферальная ссылка.

Ваша реферальная ссылка:

ВКонтакте Facebook Twitter @ Мой Мир Одноклассники

Заполните поля формы и нажмите кнопку "Поделиться"

Заголовок

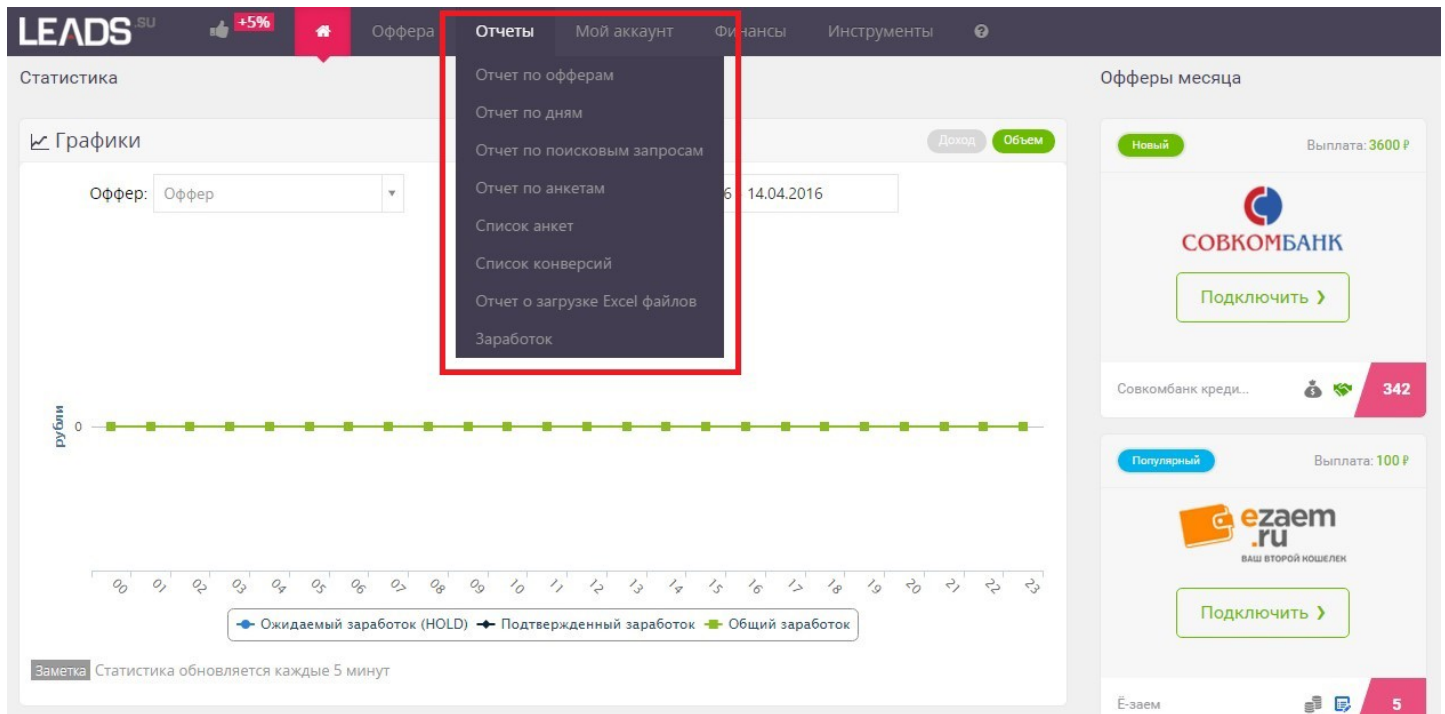
Подзаголовок

Сообщение

На вкладках представлен полный выбор социальных сетей, через которые можно разместить вашу реферальную ссылку.

11. СТАТИСТИКА

Для того, чтобы посмотреть свою статистику необходимо воспользоваться отчетами. Для этого в меню слева находим вкладку отчеты. Во всплывающем меню появляются 8 позиций: отчет по офферам, отчет по дням, отчет по поисковым запросам, отчет по анкетам, список анкет, список конверсий, отчет по загрузке Excel, заработок.



а) Отчеты по офферам, по дням, по поисковым запросам, по анкетам

Это категория сводных отчетов, используемых для отслеживания статистики по офферам. При клике на один из пунктов появится таблица с определенными предустановками, соответствующими категории отчета.

Например, отчет по офферам показывает статистику кликов, показов, конверсий и других данных в разрезе по конкретным офферам; отчет по поисковым системам показывает те же данные, но в разрезе поисковых систем и запросов. Таблица с данными выглядит так:

Месяц	Оффер	Уникальные показы	Уникальные клики	CTR	Конверсии	CR	Одобренные конверсии	AR	Отклоненные конверсии	Конверсии в ожидании	EPC	EPL	Заработок
Нет результатов.													
Всего:													
		0	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0	0.00	0.00	0

Слева от таблицы находится панель настроек, она позволяет добавлять и удалять поля из таблицы, выбирать период и детализацию отчета и фильтры.

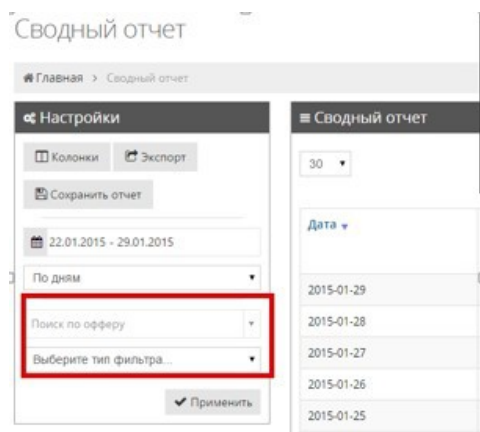
По умолчанию колонки содержат следующие данные:

- **Уникальные показы** (число уникальных показов баннеров на ваших сайтах, подсчет ведется только для баннеров из нашей системы.)
- **Уникальные клики** (число уникальных кликов по всем ссылкам в нашей системе)
- **CTR** - click-through rate (определяется как отношение числа кликов на баннер или рекламное объявление к числу показов, измеряется в процентах.)
- **Конверсии** (общее число конверсий)

- **CR** - conversion rate (определяется как отношение числа конверсий к числу кликов за период, измеряется в процентах.)
- **Одобренные конверсии** (число одобренных конверсий за период)
- **AR** - Approval Rate (процент одобрения, рассчитывается как количество одобренных конверсий за период деленое на общее количество конверсий за период)
- **Отклоненные конверсии** (число отклоненных конверсий за период)
- **Конверсии в ожидании** (число конверсий за период, не принявших окончательный статус)
- **EPC** - Earning Per Click (средний заработок в пересчете на один уникальный клик. Рассчитывается как Текущий заработок за период / Общее количество поставленных уникальных кликов за период)
- **EPL** – Earning Per Lead (средний заработок в пересчете на одну поставленную конверсию. Рассчитывается как Текущий заработок за период / Общее количество поставленных конверсий за период)
- **Заработок** (Заработок по одобренным на данный момент конверсиям за период.)

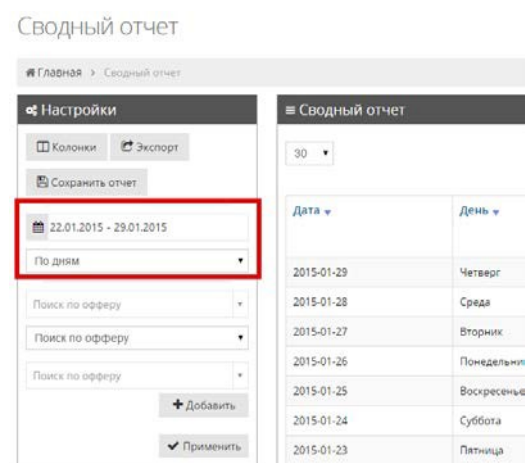
Если перечисленных колонок вам мало, или вы хотите увидеть какую-то дополнительную информацию - нажимаем на кнопку «колонок» в левом верхнем углу:

Также отчет можно вывести только по интересующим Офферам, источникам или другим параметрам. Для этого нужно воспользоваться фильтрами:

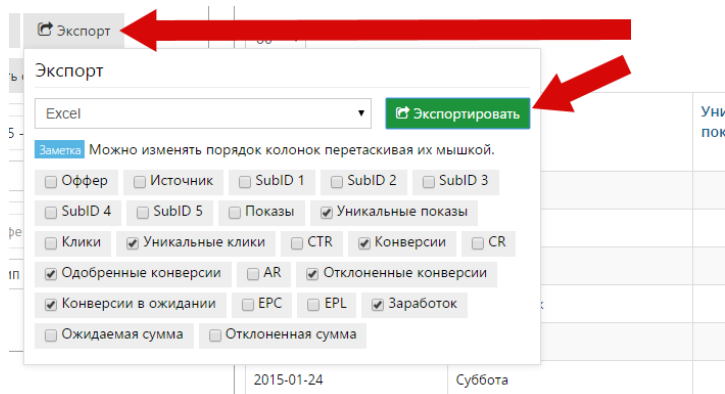


Можно добавлять несколько фильтров одновременно. Тогда в отчете останутся данные удовлетворяющие каждому из установленных фильтров.

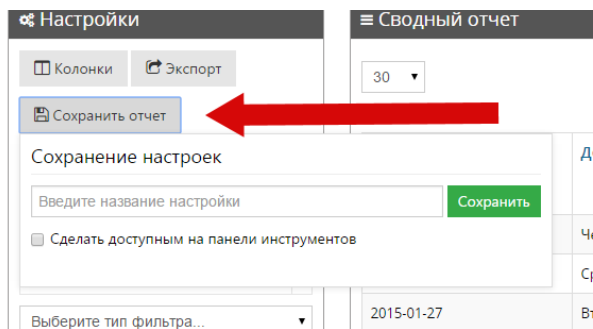
В верхнем левом углу можно изменить временной диапазон, за который нам необходимо посмотреть статистику. И интервал (минимальный временной отрезок), который будет отображен в отчете.



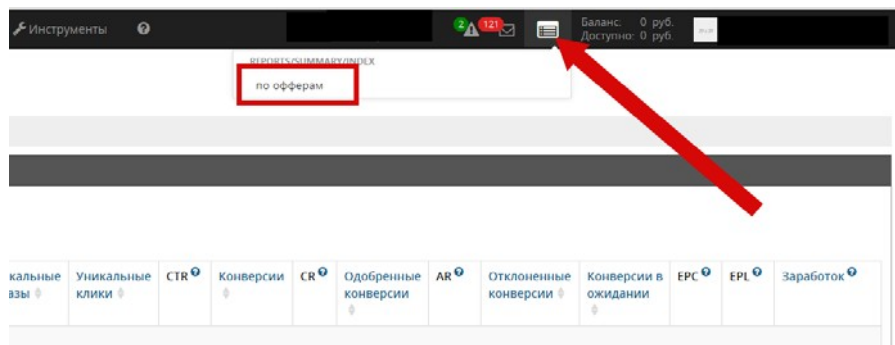
Если есть необходимость выгрузить отчет в формате CSV или XLS, то нужно нажать кнопку «Экспорт» в левом верхнем углу, настроить нужные колонки для выгрузки и нажать «Экспортировать».



Вы можете создать любой удобный вам отчет используя вышеописанные функции. Чтобы не пришлось создавать его каждый раз заново, можно воспользоваться кнопкой «сохранить отчет».



Нажав на нее всплывет диалоговое окно, в котором вам нужно указать название созданного вами отчета, например, «отчет по офферам». Если хотите, чтобы отчет отображался на панели задач и был доступен к открытию с любой страницы кабинета, поставьте галочку «Сделать доступным на панели инструментов»:



б) Список анкет

Данный отчет дает полный список всех поставленных вами анкет через API или JS-форму. Созданные по данной анкете конверсии и их статус можно посмотреть нажав на "плюсик" рядом с анкетой.

с) Список конверсий

Список с информацией о совершенных Вами конверсиях. Содержит данные об оффере по конверсии, IP конверсии, её источнике, SubID, а также заработке по конверсии и её статусе.

д) Отчет о загрузке Excel файлов

Список загруженных Вами Excel файлов с анкетами. Содержит информацию о дате и времени загрузки файлов, оффере, площадке, а также количестве принятых и непринятых анкет.

е) Заработок

Отчет о результирующем заработке в выбранном Вами периоде времени.

Главная > Результатирующие заработки

Выберите период: 01.04.2016 - 18.04.2016

Конверсии (количество / сумма)	
Конверсий всего:	0 / 0
Конверсий одобрено:	0 / 0
Конверсий в ожидании:	0 / 0
Конверсий отклонено:	0 / 0

Баланс (количество / сумма)	
Конверсии пошедшие в HOLD:	0 / 0
Конверсии вышедшие из HOLD (отклоненные):	0 / 0
Конверсии пошедшие на баланс:	0 / 0
Количество запрошенных выплат:	0 / 0
Сумма фактических выплат: сумма	0
Сумма отклоненных запросов на выплату: сумма	0

Слева вы увидите блок «Конверсии (количество / сумма)». В нем отображаются данные о общем количестве конверсий, о количестве одобренных, отклоненных и в ожидании.

Справа находится блок «Баланс (количество / сумма)». В нем Вы увидите данные о количестве и общей сумме конверсий в ХОЛДе, отклоненных, на балансе, количестве и сумме запрошенных выплат, и суммы фактических и отклоненных запросов на вывод средств.

12. СТАТУСЫ КОНВЕРСИЙ

В системе LEADS.SU существует несколько статусов конверсий:

Approved (**одобрена**) – заявка по которой выполнено целевое действие и которая будет оплачена.

Pending (**ожидание**) – заявка по которой рекламодатель еще не принял окончательного решение.

Rejected (**отклонена**) – заявка по которой не выполнено целевое действие и которая оплачена не будет.

Вышеописанная идентификация сохранена в **цветовом исполнении**. Для статусов группы «одобрена» цвет зеленый, для «ожидания» - желтый, для «отклонена» - красный.

Для большей прозрачности в нашей системе больше 3х статусов:

В ожидании (новая) – заявка только поступила и информации о ее статусе не поступало.

В ожидании (без ответа) – заявка находилась в статусе «В ожидании (новая)» больше допустимого времени ожидания по данному офферу (точно значение дней есть в описании оффера). Через 14 дней после поступления в этот статус заявка примет окончательный статус.

В ожидании (обработка) – заявка находится в работе у рекламодателя, и он прислал информацию, что пока заявка пока не имеет окончательного статуса.

В ожидании (ручное) – заявка переведена в этот статус менеджером. **Важно:** данный статус присваивается при неавтоматизированном внесении статистики при работе с некоторыми рекламодателями.

Одобрено (авто) – заявка поступила и была одобрена в момент создания.

Одобрено (ручное) – заявка переведена в этот статус менеджером. **Важно:** данный статус присваивается при неавтоматизированном внесении статистики при работе с некоторыми рекламодателями.

Одобрение (синхронизация) – заявка переведена в этот статус при автоматической синхронизации с рекламодателем.

Отклонен (ручное) - заявка переведена в этот статус менеджером. **Важно:** данный статус присваивается при неавтоматизированном внесении статистики при работе с некоторыми рекламодателями.

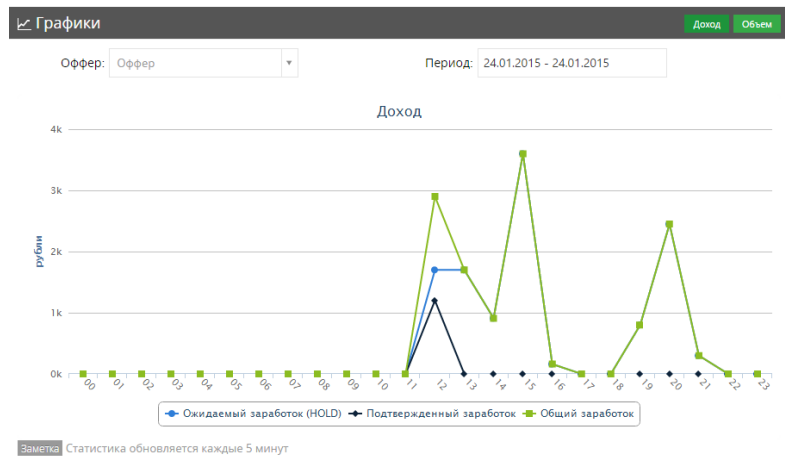
Отклонен (таймаут) – заявка переведена в этот статус после нахождения в статусе «В ожидании (без ответа)» более 14 дней. **Важно:** Статус не является окончательным и может быть изменен рекламодателем со временем.

Отклонен (скоринг внутр.) – заявка была отклонена посадочной страницей как несоответствующая заданным параметрам (возраст, доход, регион проживания и т.д.).

Отклонен (скоринг внешн.) – заявка была отклонена рекламодателем как несоответствующая его внутренним параметрам (кредитная история, подтверждение документов или любой другой параметр, не проверенный посадочной страницей).

13. ГРАФИКИ НА ГЛАВНОЙ СТРАНИЦЕ

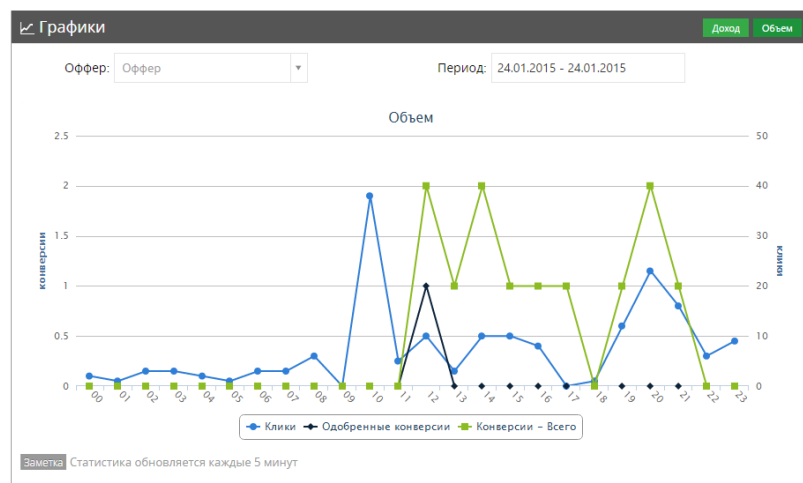
На главной странице кабинета располагается график ваших показателей всистеме.



По умолчанию он настроен на отображение дохода за текущую дату.

Зеленый график показывает сумму всех поступивших конверсий. Синий показывает сумму всех конверсий, попавших в HOLD. Черный показывает сумму всех одобренных конверсий.

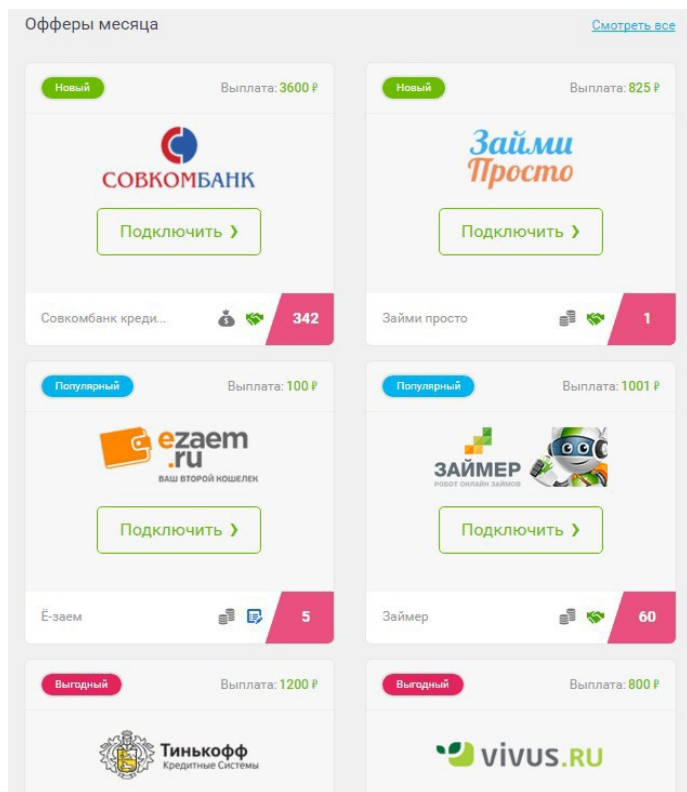
На графике можно изменить временной промежуток. Поставить фильтр по одному офферу. У графика есть второй вид называющийся «объем»:



Синий график показывает число кликов. Зеленый - число конверсий. Черный – число одобренных конверсий.

14. БЛОК ОФФЕРА НА ГЛАВНОЙ СТРАНИЦЕ

а) В данном блоке представлены наиболее интересные оффера системы LEADS.SU в трехразных категориях.



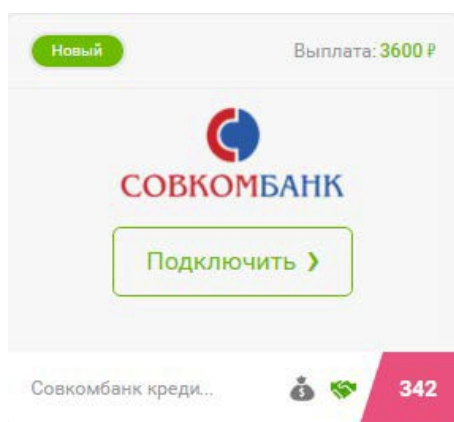
Новые – самые свежие оффера в системе.

Популярные – оффера с самым большим количеством подключенных веб-мастеров к ним.

Выгодные – оффера с самым высоким значением EPC в системе.

В верхнем правом углу блока располагается ссылка «Смотреть все», ведущая в раздел меню «Все оффера»

б) Рассмотрим карточку одного оффера более подробно:



В центре карточки – логотип организации, а также кнопка подключения, ссылка ведет на страницу оффера. Название оффера располагается слева внизу. Доступно для нажатия, ссылка ведет на страницу оффера.

Справа внизу, а также в блоке сверху, располагается перечень иконок, описывающих этот оффер. При наведении на них выводится описание. Большинство из них интуитивно понятны. В иконках «зашифрована» информация о категории оффера (микрокредиты, кредитные карты и т.д.) и о целевом действии оффера (оплата за заявку, скорринг или за выдачу займа). В верхнем блоке также указана выплата по офферу.

15. СТАТУСЫ ВЕБ-МАСТЕРОВ

В системе LEADS.SU существуют различные статусы веб-мастеров. Статус определяет доступ веб-мастера к офферам системы, выплатам и другим инструментам системы.

SandBox (Новичок) – данный статус присваивается сразу после регистрации в системе, дает возможность получать выплаты раз в две недели на указанный кошелек или по безналичному расчету. Подключение большей части офферов только после модерации площадки менеджером. Закрыт доступ к ТОП-офферам системы.

Master – получить этот статус можно, **регулярно зарабатывая** в нашей системе от 10 000 рублей в месяц и при отсутствии претензий к качеству поставляемого трафика. Запрос на изменение статуса можно сделать через своего аккаунт-менеджера. Выплаты происходят раз в две недели. Подключение большинства офферов автоматическое. Имеет частичный доступ к ТОП-офферам.

Gold – статус присваивается при **ежемесячном** заработке от 40 000 рублей и при отсутствии претензий к качеству поставляемого трафика. Выплаты происходят еженедельно. Подключение основных офферов автоматическое. Имеет доступ к ТОП-офферам системы.

Platinum – статус присваивается при ежемесячном заработке от 100 000 рублей и при отсутствии претензий к качеству поставляемого трафика. Выплаты происходят еженедельно и по запросу. Подключение офферов автоматическое. Имеет доступ к ТОП-офферам и "пилотным" офферам системы.

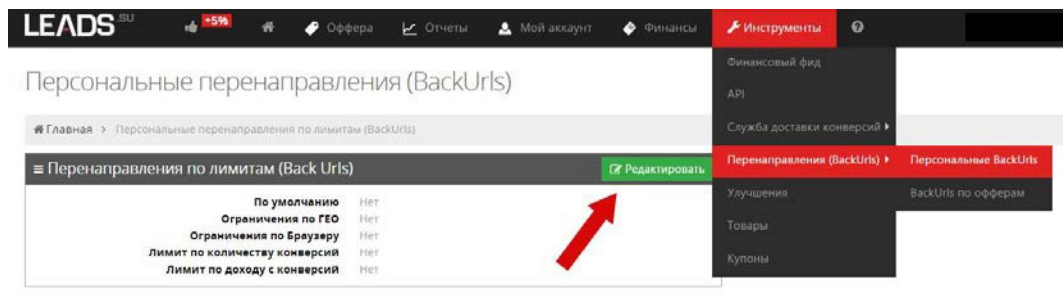
Присвоенные статусы **не является** "пожизненными", и могут быть изменены согласно заработку и качеству трафика как в направлении повышения, так и понижения.

Внимание: Окончательное решение о переводе из одного статуса в другой остается на усмотрение персонального менеджера.

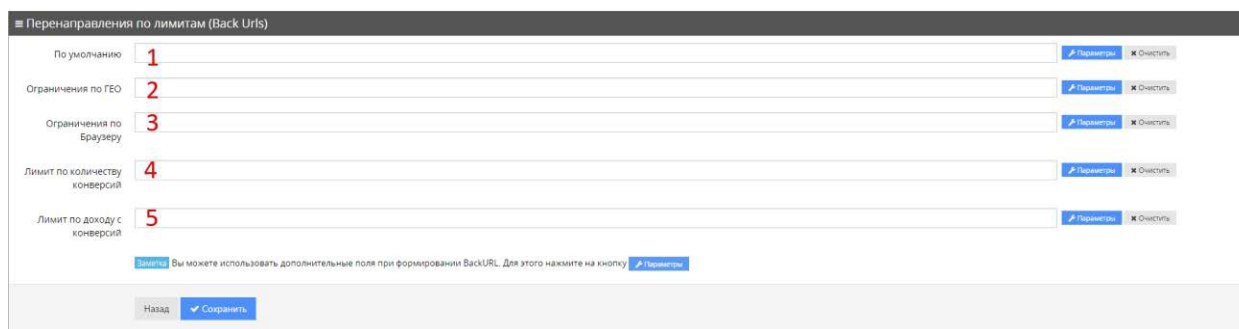
ИНСТРУМЕНТЫ

16. НАСТРОЙКА ПЕРЕНАПРАВЛЕНИЙ (BACK URL)

Back URL - это ссылка возврата для оффера. Т.е. это ссылка, по которой будет направлен посетитель, если основная ссылка не работает. Данный инструмент будет полезен всем вебмастерам, так как он позволяет не потерять трафик. Настроить данный инструмент можно через Ваш личный кабинет:



Существует несколько типов ограничений, соответственно мы сделали возможность настройки нескольких BackURL'ов:



1. **«По умолчанию»** - данная ссылка будет открываться клиенту если сработает любое ограничение (если они не настроены ниже). В случае технической неисправности на стороне банка и остановки оффера тоже будет срабатывать данный backURL.
2. **«По GEO»** - данная ссылка будет открываться клиенту если сработает ограничение по гео ip у оффера (т.е. клиент будет не из целевого региона).
3. **«Ограничения по браузеру»** - данная ссылка будет открываться клиенту если сработает ограничение по браузеру. Например, рекламодатель решил ограничить использование Internet Explorer так как с него страница открывается некорректно или по любой другой причине.
4. **«Лимит по количеству конверсий»** - данная ссылка будет открываться клиенту если сработает ограничение по лимитам. Т.е. в этот день прием заявок по данному офферу закончен.
5. **«Лимит по доходу с конверсий»** - данная ссылка будет открываться клиенту если сработает ограничение по доходу с данного оффера. Т.е. когда рекламодатель выставляет ограничение по собственному бюджету. Например, он готов тратить на данную рекламную кампанию 10 000 рублей в день, при достижении этого значения оффер будет останавливаться.

Если вы хотите настраивать BackURL индивидуально для каждого оффера, то легко можете сделать это через пункт меню «BackURLs по офферам»:

LEADS BI

Оффера Отчеты Мой аккаунт Финансы Инструменты

Создание перенаправления по лимитам

Главная > Перенаправления > Создание перенаправления по лимитам

Перенаправления по лимитам для офферов (Back Urls)

Оффер * Выберите оффер

Получить ссылку на оффер для перенадресации Выберите оффер

По умолчанию

Ограничения по GEO

Ограничения по Браузеру

Лимит по количеству конверсий

Лимит по доходу с конверсий

Заметка Вы можете использовать дополнительные поля при формировании BackURL. Для этого нажмите на кнопку [Параметры](#)

Назад Сохранить

- Финансовый фонд
- API
- Служба доставки конверсий
- Перенаправления (BackURLs)**
- Персональные BackURLs
- Улучшения
- Товары
- Купоны

BackURLs по офферам

Первые два поля помогут вам быстро настроить перенаправление с одного оффера на другой в случае неработоспособности первого.

При помощи кнопки «параметры» можно настроить перечень данных, которые будут передаваться на указанный URL в виде параметров. Например, информацию о площадке, оффере и/или ip адресе клиента.

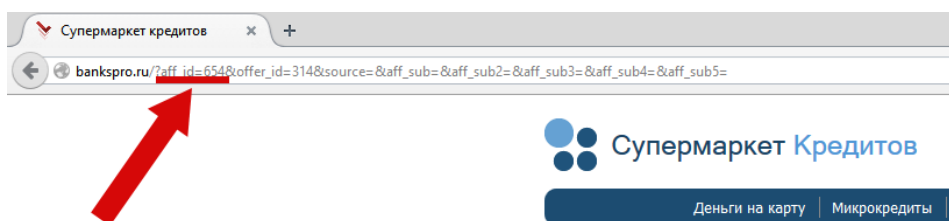
17. ФИНАНСОВЫЙ ФИД СУПЕРМАРКЕТ КРЕДИТОВ V 2.0.

Это сервис, предлагаемый компанией LEADS.su. Вы можете использовать данный ресурс для монетизации трафика, при этом у вас отпадает необходимость создавать собственный сайт. Супермаркет кредитов вы можете настроить под свой трафик.

Как это работает?

Каждая заявка на кредит, оставленная через Супермаркет Кредитов будет оплачена согласно условиям оффера. Пример: По офферу МигКредит оплачивается 150 рублей подтвержденная по телефону заявка. Если заявка, которую оставит клиент через СК будет подтверждена по телефону, то вы получите 150 рублей на свой баланс. **Как начать работать?**

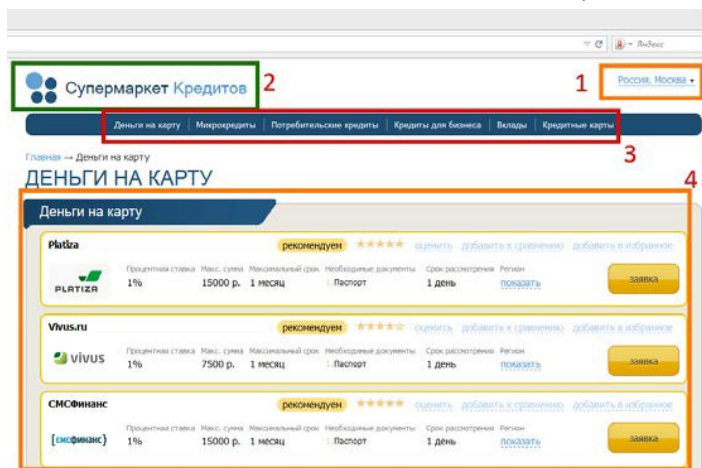
Для начала работы вам необходимо создать площадку, и подключить ее к офферу «Супермаркет кредитов v.2». Прочитать как это сделать можно в статье «подключение нового оффера». Затем необходимо получить свою партнерскую ссылку. Теперь можно начать работу. При переходе по Вашей ссылке откроется сайт: bankspro.ru В адресной строке можно увидеть Ваш партнерский id.

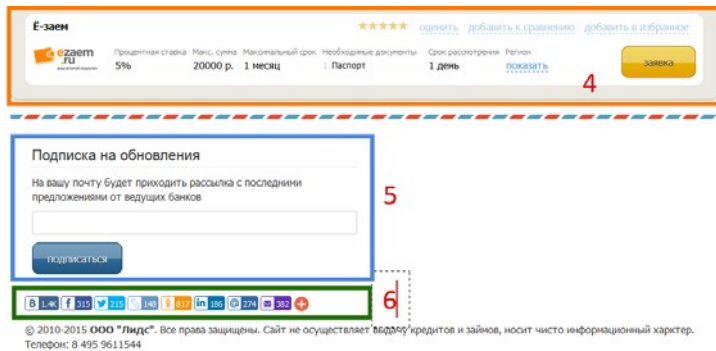


Давайте разберем, что есть на данной странице:

Меню выбора региона. Регион определяется автоматически по ip клиента. Но при желании он может выбрать любой из предложенных регионов.

6. Лого сайта. Клик ведет на главную страницу
7. Блок категорий офферов. Для удобства выбора клиентом подходящего предложения, он может воспользоваться данным меню.
8. Блок финансовых офферов (предложений). По клику на кнопку «заявка» в новой вкладке откроется анкета банка.
9. Подписка на обновления. Клиент может оставить свой e-mail для получения новых рекламных предложений по кредитам.
10. Блок социальных сетей. Клиент может рекомендовать Супермаркет Кредитов в социальных сетях.





Как можно настроить внешний вид страницы?

Существуют параметры, которые можно использовать:

- ?s_offers= - отключение офферов
- ?s_cat= - отключение категорий
- ?subscribe= - отключение блока подписки
- ?geo_block= - отключение блока выбора GEO

Значения: 0 - выключено, 1 – включено.

Можно изменять фоновую картинку страницы (background).

- ?background= - указание адреса фоновой картинки

Синтаксис: написание первого параметра начинается с символа ?, все последующие пишутся через &. **Пример применения нескольких параметров:**

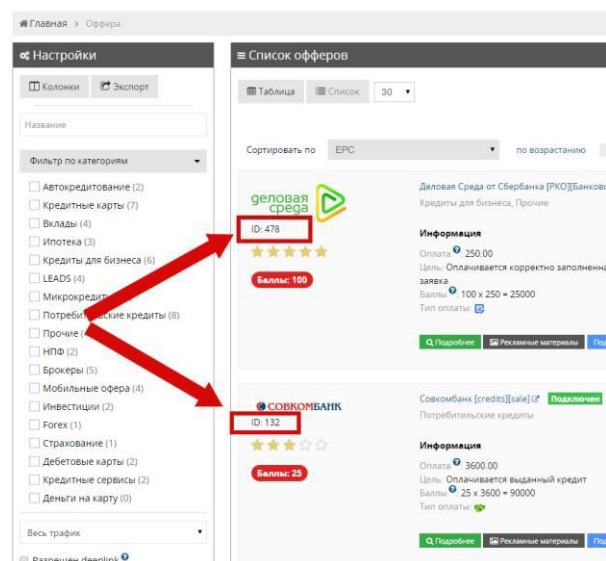
http://pxl.leads.su/click/c5835a4027aaa6f153e1209bc67ae7d7?s_offers=10,30,244&filter=0&subscribe=1&geo_block=0

0 - отключение показа офферов 10, 30 и 244, убираем фильтр на сайте, оставляем блок подписки на новости и отключаем блок определения GEO.

Как узнать номер оффера, чтобы его отключить?

В списке офферов самый первый столбец показывает id оффера в нашей системе:

Список офферов



"Парковка своего домена на banksPRO":

Для успешной работы в контексте и парковки своего домена domain.name на bankspro.ru нужно:

- в DNS зоне добавить запись: domain.name CNAME bankspro.ru

- написать письмо на support@leads.su с просьбой добавить домен вебмастер domain.name к нашему bankspro.ru
- дождаться ответного письма о завершении привязки домена к bankspro.
- начать рекламировать в контексте свой домен, который будет корректно открыватьbankspro

18. СЛУЖБА ДОСТАВКИ КОНВЕРСИЙ

Данный инструмент предназначен для отслеживания конверсий и их статуса в своей персональной системе учета практически в режиме реального времени. Принцип работы инструмента заключается в том, что при определенных событиях наш трекер (система) запрашивает определенный URL в Вашей системе и передает необходимую информацию.

Общая информация.

Есть три типа адреса доставки конверсий. По первым двум из них существует возможность забирать информацию только о создании новой конверсии. Для того, чтобы получать информацию об изменении статуса конверсии необходимо использовать третий тип адреса доставки конверсий.

Типы адреса доставки конверсий:

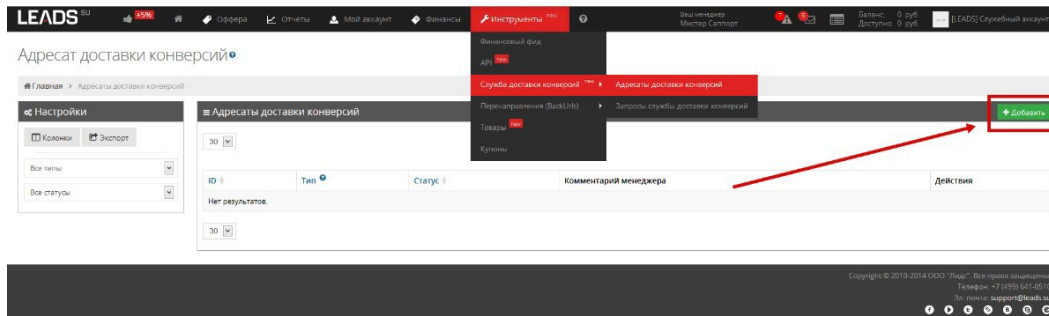
- **HTML/Javascript по протоколу HTTP** - Может быть использован при условии, что оффер работает по протоколу HTTP (iframe/img). Передает только информацию о создании новой конверсии. Для передачи информации об изменении статуса конверсии необходимо использовать PostbackURL.
- **HTML/Javascript по протоколу HTTPS** - Может быть использован при условии, что оффер работает по протоколу HTTPS (iframe/img). Передает только информацию о создании новой конверсии. Для передачи информации об изменении статуса конверсии необходимо использовать PostbackURL.
- **PostbackURL** - может быть использован при любом протоколе оффера. Передает информацию о создании новой конверсии и об изменении ее статуса.

Во вкладке «Запросы службы доставки конверсий» можно посмотреть перечень всех запросов, которые совершались по вашим адресатам и их состояние.

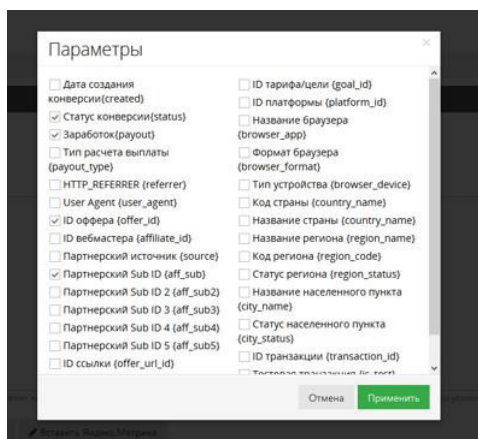
Схема работы, порядок подключения.

Для начала необходимо определиться, какой же URL будет запрашиваться нашей системой при совершении сделки. Пусть это будет ваш сайт, по которому потом в аналитике вы сможете отследить количество совершенных действий. Например, mysite.ru.

Создаем новый адресат доставки конверсий в нашей системе.



В поле «код» вставляем адрес нашего сайта, а по кнопке «параметры» выбираем какие еще данные хотим получать о произошедшем событии.



Например, нам необходимо знать id оффера, ваш некий внутренний идентификатор sub_id, заработок по этой конверсии ну и конечно же ее статус. Тогда ваш адресат будет выглядеть следующим образом:

`mysite.ru/?{aff_sub}&{offer_id}&{payout}&{status}`

ВАЖНО: не забудьте проверить наличие символов /? и & в вашей ссылке.

Для удобства последующей работы с данными можно разделить все переменные символами или дать им имена:

`mysite.ru/?sub_id={aff_sub}&offer={offer_id}&{payout}&{status}`

Нажимаем кнопку сохранить. Теперь необходимо подключить данный адресат к интересующим офферам.

В списке офферов есть кнопка подключения «адресата доставки»

Список офферов

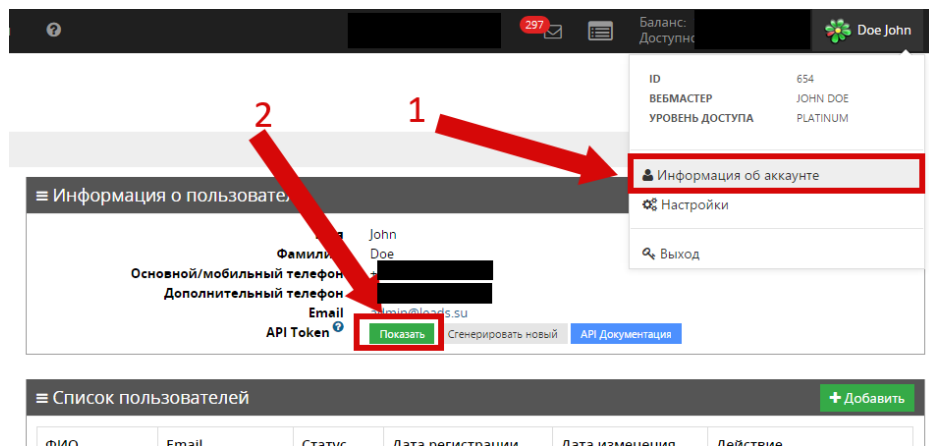
The screenshot displays the 'Список офферов' (Offers List) page. On the left, there is a sidebar with 'Настройки' (Settings) and a filter section. The main area shows a table of offers. The first offer is 'Star Conflict' (Игры) with ID 1015. A red arrow points to the 'Адресат доставки конверсий' button in the 'Дополнительно' column for this offer.

ID	Название	Статус	Статистика	Дополнительно	Обновление статуса
1015	Star Conflict Игры	Подключен	AR: 100.0% CR: 12.5% EPC: 8.75	Платить: нет Время жизни: Cookie: 30 дн. ГЕО: нет	Периодичность: не определено Последнее: не проводилось Следующее: не определено

Теперь в своей метрике Яндекс или Гугл можно отслеживать количество запросов по определенным URL, а в них видеть оффера, статусы, заработок и все другие параметры, которые вы хотели.

19. API - ИНТЕРФЕЙС ПРИКЛАДНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

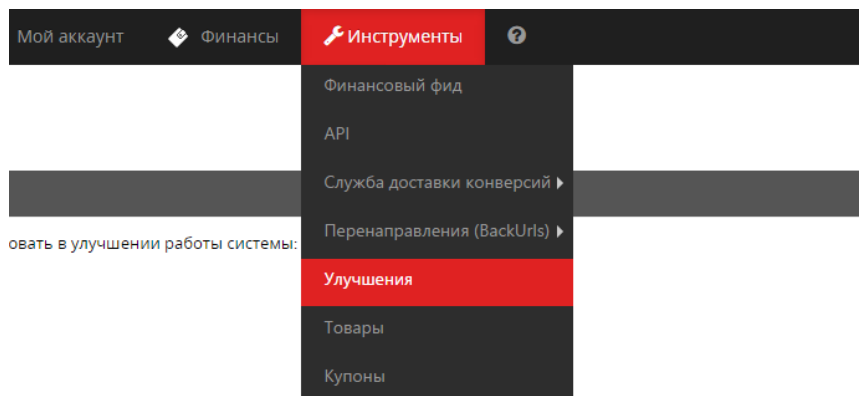
В системе LEADS.SU есть возможность получать данные об офферах и статистики по средствам API-интерфейса. Для работы с API вам потребуется ваш персональный API Token. Получить его можно в личном кабинете:



Подробную техническую документацию можно найти в личном кабинете нажав на синюю кнопку на скриншоте выше, либо через меню «инструменты», подменю «API».

20. УЛУЧШЕНИЯ

Компания LEADS.SU предлагает уникальную возможность каждому веб-мастеру поучаствовать в улучшении работы системы. Войти можно через меню:



- Добавляйте новые идеи
- Голосуйте за предложенные
- Следите за ходом воплощения идеи в жизнь

Каждый веб-мастер может внести на рассмотрение администрацией любое свое предложение по улучшению работы личного кабинета и всей системы. Каждому веб-мастеру выдается ограниченное количество голосов для поднятия в рейтинге понравившихся идей.

Баллы для голосования:

- Каждому вебмастеру при регистрации дается 10.
- Голоса добавляются один раз в день в 4:00 по Москве. Рассчитываются они как сумма выплаты по конверсиям за вчера умноженная на коэффициент 0.02, округленные в меньшую сторону до целого числа.
- Завтра вы можете получить голосов: $\text{сумма вчерашних конверсий} * 0.001 = \text{количество голосов}$.
- Количество голосов ограничено максимальным значением: 10.

Мы стараемся быть лучше для вас. Присоединяйтесь, сделаем удобную систему вместе!

21. ОТПРАВКА АНКЕТ ПО API

С недавнего времени в нашей системе появилась возможность отправлять анкеты через интерфейс API. Данный сервис поможет веб-мастерам, собирающим заявки на своей стороне избавиться от ручного набирания заявок на посадочных страницах рекламодателей.

Чтобы найти оффера, работающие по данной схеме нужно поставить фильтр в полном списке офферов:

The screenshot shows the LEADS.SU interface. On the left, there is a sidebar with various filters for offers, including 'Оффер работает по API' (Offer works via API), which is checked. A red arrow points to this filter. The main area displays a list of offers from 'ДОМАШНИЕ ДЕНЬГИ'. Two offers are shown, both with a red badge indicating 'Оффер работает по API' (Offer works via API). The offer details include ID, score (325), and various statistics like AR, CR, and EPC. The interface also shows options to connect the platform and add offers to a selected list.

Все оффера работающие по API помечены соответствующим информационным значком, как на скриншоте выше.

На странице описания оффера есть отдельный блок, посвященный работе по API. В нем содержится основная информация, а также пример на PHP.

The screenshot shows the 'Отправка анкет по API' (Sending questionnaires via API) section. It contains the following information:

- Подключенные брокерская площадка:** 1 Брокерская площадка [☑](#) 2 Пример кода на PHP [☑](#) 3 Подключить площадку [▼](#)
- Общие ограничения действующие при загрузке анкет по API**
- Документация API:** [посмотреть ☑](#) 4
- Проверка на дубликат Email полей действует в течение (дней):** 7 5
- Проверка на дубликат Телефонов(mphone, mphone_2) полей действует в течение (дней):** 7 6
- Ограничения по GEO указанные в оффере:** Работает при загрузке анкеты по API 7
- Ограничения по лимитам указанные в оффере:** Работает при загрузке анкеты по API 8
- Дополнительные ограничения для полей действующие при загрузке анкет по API для данного оффера**
- + Список полей** 9

11. Указана ваша площадка, которая уже подключена к данному офферу. Если такой нет, то переходите к пункту 3.

12. Пример PHP кода для вашей подключенной площадки.

13. Кнопка подключения площадки. При нажатии отобразятся все ваши площадки. Часть из-них будет недоступна для подключения, так как не будет являться брокерской (не подойдет по типамтрафика)
14. Ссылка на документацию по API
15. Количество дней, в течение которого невозможно отправить заявку с e-mail, уже имеющимся в базе
16. Количество дней, в течение которого невозможно отправить заявку с телефоном, уже имеющимся в базе
17. Информация об ограничениях по GEO в оффере
18. Информация об ограничениях по лимитам в оффере
19. Полный список полей для отправки анкеты для данного оффера

При отправке анкеты по API вам потребуется ваш API token. Получить его можно в меню «Информация об аккаунте»:

Информация о пользователе

Редактировать Сменить пароль

Имя [REDACTED]
Фамилия [REDACTED]
Основной/мобильный телефон [REDACTED]
Дополнительный телефон [REDACTED]
Email [REDACTED]

API Token ?

Показать Сгенерировать новый API Документация

22. ОТПРАВКА АНКЕТ ЧЕРЕЗ EXCEL

Наша компания предоставляет своим веб-мастерам возможность без глубоких познаний в области прикладного программирования и настройки API отправлять большое число заявок на offer в удобном для вас формате.

Самым универсальным из всех форматов является табличный вид в привычной всем программе Excel.

Достаточно просто верно заполнить таблицу и загрузить ее к нам – все заявки будут разобраны и отправлены рекламодателю уже нашей системой. Это просто и не займет у Вас много времени.

1. Выберите offer, по которому хотите отправить заявки. Выбирать следует только из тех offerов, которые поддерживают загрузку по API и имеют соответствующий значок рядом с названием:

Список offerов

Главная > Offerа

Настройки

Колонки Экспорт

Название или ID

Избранные offerа

API + JS форма

- Автокредитование (1)
- Кредитные карты (6)
- Вклады (6)
- Ипотека (2)
- Кредиты для бизнеса (5)
- LEADS (3)
- Микрокредиты (59)
- Потребительские кредиты (18)
- Прочие (8)
- НПФ (1)

Список offerов

Таблица Список 30

Сортировать по EPC по возрастанию по названию

МирКредит [API][micro][status lead] **Подключен** API + JS форма

Микрокредиты

ID: 507

★★★★☆

Баллы: 1

Информация

Оплата: 225.00

Цель: Оплачивается заявка прошедшая скоринг

Баллы: 1

Тип оплаты:

Статистика

Средний

AR: 3.6%

CR: 100.0%+

EPC: 7,545.00

Подробнее Рекламные материалы Подключить площадку

2. В выбранном offerе откройте вкладку «Дополнительная информация» и скачайте «пример Excel файла».

Отчет о загрузке Excel файлов

Главная > Отчет о загрузке Excel файлов

Настройки

Колонки Экспорт

Сохранить отчет

12.09.2015 - 18.09.2015

Поиск по оффере

Отчет о загрузке Excel файлов

30

Элементы 1—2 из 2.

ID	Дата и время загрузки	Название файла	Оффер загрузки	Платформа	Кол-во строк	Кол-во принятых анкет	Кол-во непринятых анкет	Действия
10	2015-09-18 10:58:24	Excel leads offer 507 api.xlsx	507, МилКредит [API][micro][status lead]	1082276, Тесттесттесттесттесттест	9	0	9	Загрузить отчет
9	2015-09-14 10:31:23	Excel leads offer 671 api-4 (500).xlsx	671, Webbankir [API]	1082276, Тесттесттесттесттесттест	499	484	15	Загрузить отчет

8. Находим нужный нам файл. Видим, что все 9 выдуманных анкет, которые мы пытались загрузить свалились в ошибку. Для того чтобы узнать причину непринятия каждой из заявок, нам следует скачать отчет. Все не подошедшие заявки выделяются красным цветом, а в примечании к ошибочному полю будет указана причина.

Формат по образцу

Ж К Ч

Объединить и поместить в центре

Число

Стили

Буфер обмена

Шрифт

Выравнивание

2015-09-20

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
1	birthdate	citizenship	credit_sum	fact_region_name	firstname	lastname	middlename	mphone	occupation	reg_permanent	source	subID1	subID2	subID3	subID4	subID5	
2	2015-09-18		30000	Москва	Иван	Федоров	Михайлович	79291234567				my1					failed
3	2015-09-19				Петр	Иванов	Васильевич	79291234568				my2					failed
4	2015-09-20	Дата рождения.			Федор	Петров	Михайлович	79291234569				my3					failed
5	2015-09-21	Возраст должен быть больше чем 21 год.			Иван	Федоров	Васильевич	79291234570				my4					failed
6	2015-09-22				Петр	Иванов	Михайлович	79291234571				my5					failed
7	2015-09-23				Федор	Петров	Васильевич	79291234572				my6					failed
8	2015-09-24				Иван	Федоров	Михайлович	79291234573				my7					failed
9	2015-09-25		30000	Москва	Петр	Иванов	Васильевич	79291234574				my8					failed
10	2015-09-26		30000	Москва	Федор	Петров	Михайлович	79291234575				my9					failed

23. АГЕНТСКИЕ КАБИНЕТЫ В РЕКЛАМНЫХ СЕТЯХ

Наши веб-мастера могут работать через агентские кабинеты ВКонтакте, Яндекс.Директ, Google AdWords, ТаргетМэйл, а также в сервисе Интернет-рекламы Kadam.

Преимущества:

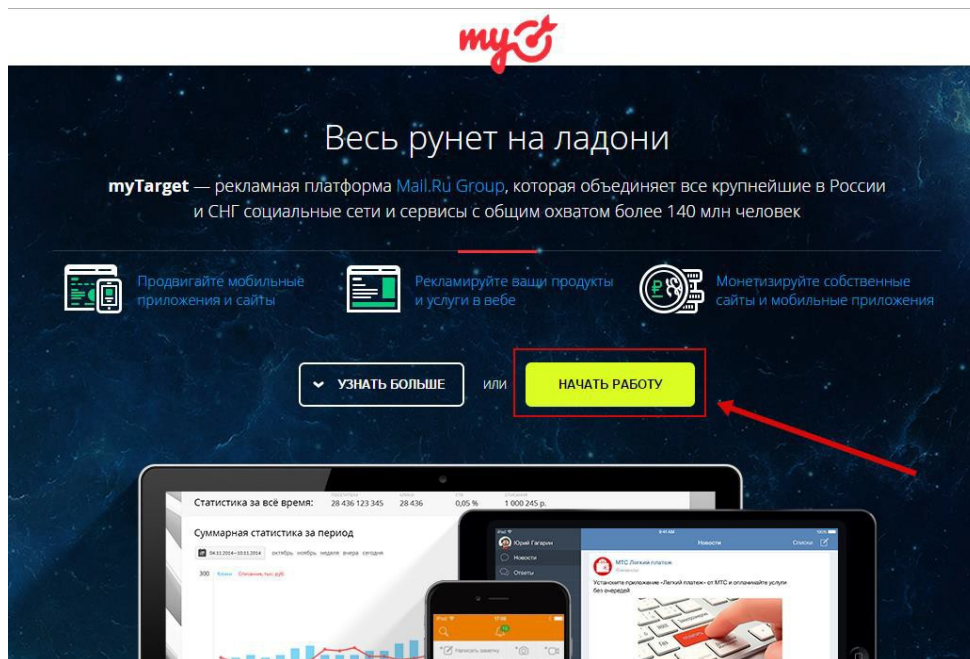
- Помощь в прохождении модерации рекламных компаний;
- При пополнении агентского кабинета начисляется 10% бонус;
- Пополнение агентского кабинета со счета в личном кабинете LEADS без холда;
- Размещение рекламы с партнерскими ссылками;
- Возможность возврата средств из агентского кабинета на баланс в личном кабинете Leads.su (без суммы предоставленного бонуса);
- Возможность пополнения баланса агентского кабинета с электронного кошелька.

а) Подключение агентского кабинета Target@mail (MyTarget):

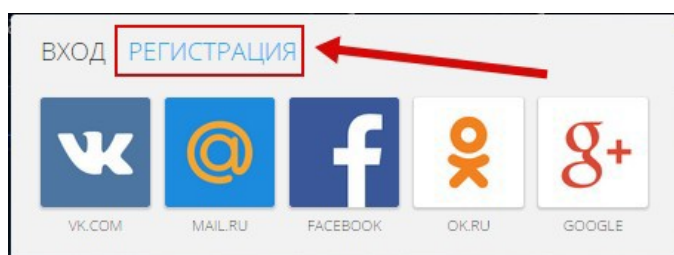
Работа в MyTarget через агентский кабинет LEADS предоставляет вам преимущества, такие как минимальное пополнение всего от 1000 рублей + бонус 10% на сумму пополнения.

1. Регистрируем новый аккаунт

Заходим на страницу mytarget.my.com и жмем на кнопку «Начать работу»:




Нажимаете «Регистрация»:



Выбираем пункт «Рекламодатель», подтверждаете свое желание зарегистрироваться как рекламодатель и принимаете договор-оферту, жмете «Продолжить»:

ВХОД РЕГИСТРАЦИЯ

Рекламодатель 

Рекламное агентство

Рекламодатель — человек, не работающий от имени рекламного агентства и не являющийся партнёром. Этот тип аккаунта подходит большинству наших пользователей.


Я прочитал описание и согласен зарегистрироваться как «Рекламодатель»






Я принимаю [договор-оферту](#)

[ПРОДОЛЖИТЬ](#)

Выбираете сервис, с помощью которого вы будете заходить в свой аккаунт:

ВХОД РЕГИСТРАЦИЯ

Выберите сервис, с помощью которого вы будете входить на сайт. **Рекомендуем** использовать аккаунт, зарегистрированный на вашу компанию, а не ваш личный аккаунт. 

VK.COM MAIL.RU FACEBOOK OK.RU GOOGLE

Войдя в аккаунт MyTarget вам необходимо перейти в раздел «Профиль»:

КАМПАНИИ АУДИТОРИИ БАЛАНС СТАТИСТИКА НОВОСТИ **ПРОФИЛЬ** ПОМОЩЬ

Заполняете «**Контактные данные**». Необходимо привязать данный аккаунт к агентству **LEADS**. Для этого в поле «**Присоединиться к агентству**» указываете почту **mr.leads@mail.ru**. Жмете «**Присоединиться**».

КАМПАНИИ АУДИТОРИИ БАЛАНС СТАТИСТИКА НОВОСТИ **ПРОФИЛЬ** ПОМОЩЬ

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ


ФИО


Контактный телефон

Email

[СОХРАНИТЬ](#)

ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К АГЕНТСТВУ

Агентство 

[ПРИСОЕДИНИТЬСЯ](#) 

2. Пополнение агентского кабинета

Пополнить баланс агентского кабинета можно как из кабинета LEADS (в т.ч. из HOLDa), так и напрямую на кошелек WebMoney.

Чтобы пополнить кабинет с баланса в личном кабинете LEADS, необходимо перейти в раздел «Баланс» и нажать «**Выплата в агентский кабинет**» чтобы создать заявку:

ДОСТУПНО К ВЫПЛАТЕ	0 руб.
ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ВЫПЛАТА НА 2015-03-25 (HOLD)	0 руб. <small>Недостаточно средств для вывода. Выплата будет отложена до достижения минимального порога. Минимальная сумма для вывода - 700</small>
ЗАРАБОТОК НА УТВЕРЖДЕНИИ (HOLD)	0 руб. <small>Сумма задержанных выплат по конверсиям и заказанным выплатам. Период задержки: 14 дней.</small>
ЗАКАЗАНО ВЫПЛАТ	0 руб. <small>Сумма которую вы заказали к выплате</small>
ВЫПЛАЧЕНО ВСЕГО	0 руб.
ПРИВЕТСТВЕННЫЙ БОНУС	1000 руб. <small>Вы получили приветственный бонус, который будет обналчен при условии заработка 10 000 руб.</small>

ИСТОРИЯ ЗАКАЗАТЬ ВЫПЛАТУ

ВЫПЛАТА В АГЕНТСКИЙ КАБИНЕТ

Далее необходимо создать заявку на вывод средств в агентский кабинет, для этого укажите сумму пополнения (**минимум — 700 рублей**), выберите нужный рекламный кабинет и подтвердите по СМС, после чего необходимо нажать «**Создать**»:

Новая заявка на вывод средств в агентский кабинет

Новая заявка на вывод средств в агентский кабинет

Доступная сумма **277070**

Сумма запроса

Агентский кабинет

Комментарий

Подтверждение по телефону

Чтобы пополнить кабинет прямым переводом по **Webmoney**, необходимо перечислить сумму пополнения на кошелек **R352716885370** с кодом **протекции**, после чего написать на почту **agent@leads.su**.

Письмо должно включать:

- в теме письма необходимо указать название системы (**MyTarget**);
- e-mail на который зарегистрирован аккаунт в **MyTarget**;
- сумму платежа (**минимум — 1000 рублей**);
- код протекции;
- кошелек, с которого сделан перевод;
- ваш ID в нашей системе.

Важно:

- Деньги, переведенные из системы **LEADS** в агентский кабинет, можно вернуть обратно на баланс, для этого нужно обратиться к **аккаунт-менеджеру**.
- В агентских кабинетах **LEADS** можно использовать **только** партнерские ссылки вида **pxl.leads.su** или **trk.leads.su**
- При пополнении агентского кабинета через LEADS НДС не снимается.

б) Подключение агентского кабинета Яндекс.Директ

Работа в Яндекс.Директ через агентский кабинет LEADS предоставляет вам преимущества, такие, как минимальное пополнение всего от 1000 рублей + бонус 10% на сумму пополнения.

1. Создаем агентский кабинет и пополняем его баланс

Для того чтобы создать агентский кабинет необходимо связаться с вашим персональным менеджером в **Skype** или **E-mail** и сообщить ему:

- ваш **ID** в нашей системе;
- сумму и метод пополнения баланса кабинета.

В течение 24 часов ваш агентский кабинет будет создан, о чем вас обязательно уведомит Ваш персональный менеджер и сообщит Вам логин и пароль аккаунта в Яндекс.Директ.

2. Пополнение агентского кабинета

Пополнить баланс агентского кабинета можно как с баланса в личном кабинете LEADS (в т.ч. из HOLDa), так и напрямую на наш кошелек WebMoney.

Чтобы пополнить кабинет с **баланса** в личном кабинете **LEADS**, необходимо перейти в раздел «**Баланс**» и нажать «**Выплата в агентский кабинет**» чтобы создать заявку:

ДОСТУПНО К ВЫПЛАТЕ	0 руб.
ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ВЫПЛАТА НА 2015-03-25 (HOLD)	0 руб. <small>Недостаточно средств для вывода. Выплата будет отложена до достижения минимального порога. Минимальная сумма для вывода - 700</small>
ЗАРАБОТОК НА УТВЕРЖДЕНИИ (HOLD)	0 руб. <small>Сумма задержанных выплат по конверсии и заказанным выплатам. Период задержки: 14 дней.</small>
ЗАКАЗАНО ВЫПЛАТ	0 руб. <small>Сумма которую вы заказали к выплате</small>
ВЫПЛАЧЕНО ВСЕГО	0 руб.
ПРИВЕТСТВЕННЫЙ БОНУС	1000 руб. <small>Вы получили приветственный бонус, который будет обналчен при условии заработка 10 000 руб.</small>

ИСТОРИЯ ЗАКАЗАТЬ ВЫПЛАТУ

ВЫПЛАТА В АГЕНТСКИЙ КАБИНЕТ

Далее необходимо создать заявку на вывод средств в агентский кабинет, для этого укажите сумму пополнения (**минимум — 700 рублей**), выберите нужный рекламный кабинет и подтвердите по СМС, после чего необходимо нажать «**Создать**»:

Новая заявка на вывод средств в агентский кабинет

Новая заявка на вывод средств в агентский кабинет

Доступная сумма **277070**

Сумма запроса

Агентский кабинет

Комментарий

Подтверждение по телефону

Чтобы пополнить кабинет прямым переводом по **Webmoney**, необходимо перечислить сумму пополнения на кошелек **R352716885370** с кодом **протекции**, после чего написать на почту **agent@leads.su**.

Письмо должно включать:

- в теме письма необходимо указать название системы (**Яндекс.Директ**);
- e-mail на который зарегистрирован аккаунт в **Яндекс.Директ**;
- сумму платежа (**минимум — 1000 рублей**);
- код протекции;
- кошелек, с которого сделан перевод;
- ваш ID в нашей системе.

Важно:

- Деньги, переведенные из системы **LEADS** в агентский кабинет, можно вернуть обратно на баланс, для этого нужно обратиться к **аккаунт-менеджеру**.
- В агентских кабинетах **LEADS** можно использовать **только** партнерские ссылки вида **pxl.leads.su** или **trk.leads.su**
- При пополнении агентского кабинета через LEADS НДС не снимается.

в) Подключение агентского кабинета ВКонтакте

Работа в ВКонтакте через агентский кабинет **LEADS** предоставляет вам преимущества, такие, как возможность использования партнерских ссылок + бонус 10% на сумму пополнения.

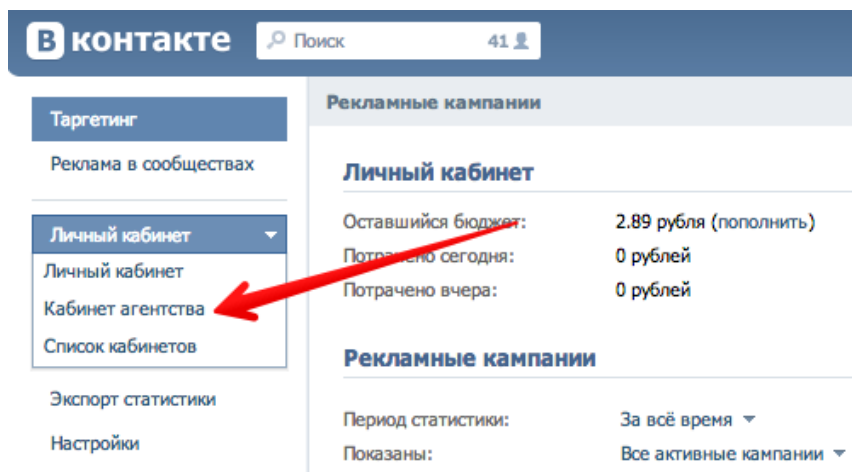
1. Создаем агентский кабинет и пополняем его баланс

Для того чтобы создать агентский кабинет необходимо связаться с Вашим персональным менеджером в Skype или E-mail и сообщить ему:

- ваш ID в нашей системе;
- e-mail на который вы хотите зарегистрировать аккаунт **ВКонтакте**.
- ID вашей страницы в ВКонтакте (для которого будет создан кабинет);
- сумму и метод пополнения баланса кабинета.

В течение 24 часов ваш агентский кабинет будет создан, о чем вас обязательно уведомит Ваш персональный менеджер.

Для использования партнерского кабинета нужно выбрать «**Кабинет агенства**» в меню слева в разделе «**Реклама**» в вашем аккаунте **ВКонтакте**.



The screenshot shows the VKontakte interface. At the top, there is a search bar with the text 'Поиск' and a user count '41'. Below the search bar, there is a navigation menu with several options: 'Таргетинг', 'Реклама в сообществах', 'Личный кабинет' (selected), 'Личный кабинет', 'Кабинет агенства' (highlighted with a red arrow), 'Список кабинетов', 'Экспорт статистики', and 'Настройки'. The main content area is titled 'Рекламные кампании' and contains a section for 'Личный кабинет' with the following data: 'Оставшийся бюджет: 2.89 рубля (пополнить)', 'Потрачено сегодня: 0 рублей', and 'Потрачено вчера: 0 рублей'. Below this, there is another section for 'Рекламные кампании' with 'Период статистики: За всё время' and 'Показаны: Все активные кампании'.

2. Пополнение агентского кабинета

Пополнить баланс агентского кабинета можно как с баланса в личном кабинете LEADS (в т.ч. из HOLDa), так и напрямую на наш кошелек WebMoney.

Чтобы пополнить кабинет с **баланса** в личном кабинете **LEADS**, необходимо перейти в раздел «**Баланс**» и нажать «**Выплата в агентский кабинет**» чтобы создать заявку:

ДОСТУПНО К ВЫПЛАТЕ	0 руб.
ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ВЫПЛАТА НА 2015-03-25 (HOLD)	0 руб. <small>Недостаточно средств для вывода. Выплата будет отложена до достижения минимального порога. Минимальная сумма для вывода - 700</small>
ЗАРАБОТОК НА УТВЕРЖДЕНИИ (HOLD)	0 руб. <small>Сумма задержанных выплат по конверсии и заказанных выплат. Период задержки: 14 дней.</small>
ЗАКАЗАНО ВЫПЛАТ	0 руб. <small>Сумма которую вы заказали к выплате</small>
ВЫПЛАЧЕНО ВСЕГО	0 руб.
ПРИВЕТСТВЕННЫЙ БОНУС	1000 руб. <small>Вы получили приветственный бонус, который будет обначлен при условии заработка 10 000 руб.</small>

ИСТОРИЯ ЗАКАЗАТЬ ВЫПЛАТУ

ВЫПЛАТА В АГЕНТСКИЙ КАБИНЕТ

Далее необходимо создать заявку на вывод средств в агентский кабинет, для этого укажите сумму пополнения (**минимум — 700 рублей**), выберите нужный рекламный кабинет и подтвердите по СМС, после чего необходимо нажать «**Создать**»:

Новая заявка на вывод средств в агентский кабинет

Новая заявка на вывод средств в агентский кабинет

Доступная сумма **277070**

Сумма запроса

Агентский кабинет

Комментарий

Подтверждение по телефону

Чтобы пополнить кабинет прямым переводом по **Webmoney**, необходимо перечислить сумму пополнения на кошелек **R352716885370** с кодом **протекции**, после чего написать на почту **agent@leads.su**.

Письмо должно включать:

- в теме письма необходимо указать название системы (**ВКонтакте**);
- e-mail на который зарегистрирован аккаунт **ВКонтакте**;
- сумму платежа (**минимум — 1000 рублей**);
- код протекции;
- кошелек, с которого сделан перевод;
- ваш ID в нашей системе.

Важно:

- **Баланс** в партнерском кабинете — это разница между **Лимитом** и **Потраченными средствами**. К примеру, если Ваш лимит – **100 рублей**, а потрачено **40 рублей**, то Ваш баланс равен **60** рублям.

- Если ваши объявления **ПОСТОЯННО ОТКЛОНЯЮТ**, то первая причина может быть очень простой — либо вы не подключили агентский кабинет, либо вы запускаете объявления из личного. Вторая причина может заключаться в неправильной постановке конечного домена рекламируемого сайта.
- При создании рекламы ВКонтакте есть два вида ссылок, которые нужно ввести: **ссылка на рекламируемый сайт** и **домен рекламируемого сайта**. В первом случае необходимо вводить партнерскую ссылку с редиректом, а во втором домен сайта, на который эта ссылка ведет. **Например**, если Вы льете на Совкомбанк и ваша партнерская ссылка имеет следующий вид:
http://pxl.leads.su/click/66ee9f3dfa637bb426f461293be433e4, то в строке конечного домена Вам нужно ввести sovcombank.ru, без заглавных букв и слешей.
- Деньги, переведенные из системы **LEADS** в агентский кабинет, можно вернуть обратно на баланс, для этого нужно обратиться к **аккаунт-менеджеру**.
- В агентских кабинетах **LEADS** можно использовать **только** партнерские ссылки вида **pxl.leads.su** или **trk.leads.su**

г) Подключение агентского кабинета Google AdWords

Работа в Google AdWords через агентский кабинет LEADS предоставляет вам преимущества, такие, как минимальное пополнение всего от 3000 рублей + бонус 10% на сумму пополнения.

1. Создаем агентский кабинет и пополняем его баланс

Для того чтобы создать агентский кабинет необходимо связаться с Вашим персональным менеджером в Skype или E-mail и сообщить ему:

- Ваш ID в нашей системе;
- E-mail предварительно зарегистрированного аккаунта в Google; На указанный вами аккаунт придет приглашение на управление рекламным кабинетом, которое нужно будет подтвердить;
- сумму и метод пополнения баланса кабинета;

2. Пополнение агентского кабинета

Пополнить баланс агентского кабинета можно как с баланса в личном кабинете Leads.su (в т.ч. из HOLDa), так и напрямую на наш кошелек WebMoney.

Чтобы пополнить кабинет с баланса в личном кабинете Leads.su, необходимо перейти в раздел «Баланс» и нажать «Выплата в агентский кабинет» чтобы создать заявку:

The screenshot displays a table with the following data:

ДОСТУПНО К ВЫПЛАТЕ	0 руб.
ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ВЫПЛАТА НА 2015-03-25 (HOLD)	0 руб. Недостаточно средств для вывода. Выплата будет отложена до достижения минимального порога. Минимальная сумма для вывода - 700
ЗАРАБОТОК НА УТВЕРЖДЕНИИ (HOLD)	0 руб. Сумма задержанных выплат по контролю и заказанных выплат. Период задержки: 14 дней.
ЗАКАЗАНО ВЫПЛАТ	0 руб. Сумма которую вы заказали к выплате
ВЫПЛАЧЕНО ВСЕГО	0 руб.
ПРИВЕТСТВЕННЫЙ БОНУС	1000 руб. Вы получили приветственный бонус, который будет списан при условии заработка 10 000 руб.

Below the table, there are two buttons: "ИСТОРИЯ" (grey) and "ЗАКАЗАТЬ ВЫПЛАТУ" (green). Below these is a highlighted orange button labeled "ВЫПЛАТА В АГЕНТСКИЙ КАБИНЕТ". A red arrow points to this button.

Далее необходимо создать заявку на вывод средств в агентский кабинет, для этого укажите сумму пополнения (минимум — 3000 рублей), выберете нужный рекламный кабинет и подтвердите по СМС, после чего необходимо нажать «Создать»:

Новая заявка на вывод средств в агентский кабинет

Новая заявка на вывод средств в агентский кабинет

Доступная сумма 277070

Сумма запроса 0

Агентский кабинет: ВКонтакте

Комментарий

Подтверждение по телефону

Выслать код

Назад Сохранить

Чтобы пополнить кабинет прямым переводом по Webmoney, необходимо перечислить сумму пополнения на кошелек R352716885370 с кодом протекции, после чего написать на почту agent@leads.su.

Письмо должно включать:

- в теме письма необходимо указать название системы (**Google**);
- e-mail в системе **Google**;
- сумму платежа (**минимум — 3000 рублей**);
- **код** протекции;
- **кошелек**, с которого сделан перевод;
- ваш **ID** в нашей системе.

Важно:

- Минимальная сумма для пополнения - **3000** рублей.
- Зачисление средств происходит на отдельный расчетный счет компании и занимает **2-3 дня**.

Заказывайте пополнение **заблаговременно**.

- Деньги, переведенные из системы Leads.su в агентский кабинет, **НЕЛЬЗЯ** вернуть обратно на баланс.
- В агентских кабинетах Leads.su можно использовать **только партнерские ссылки** вида pxl.leads.su или trk.leads.su.

д) Интеграция с сервисом Интернет-рекламы Kadam Smart Ads

С помощью сервиса Интернет-рекламы Kadam - «Kadam Smart Ads» - Вы получаете возможность продвижения офферов сети Leads.su, используя трафик из сети Kadam с оплатой за конверсию (продажу, регистрацию и любое другое целевое действие), что позволит вам достичь значительного повышения эффективности вашей работы за счет оптимизации бюджета и экономии времени на настройку и ведение рекламных кампаний.

1. Для подключения сервиса прежде всего необходимо настроить Postback. Для этого добавьте новый Postback в меню «Адресаты доставки конверсий». Заполните название, выбирайте тип «PostbackURL» и в графе "Код" укажите

http://postback.kadam.ru/ru/postback/?data={aff_sub}&status={status}&cost={payout}

Нажмите «Сохранить»:

Новый адресат доставки конверсий

Главная > Адресаты доставки конверсий > Новый адресат доставки конверсий

Новый адресат доставки конверсий

Название * *

Тип *

Код *

Вы можете использовать любой URL. Этот URL будет вызван при создании конверсии или изменении ее ст

Назад

2. Переходите в Мои оффера, найдите нужный оффер и нажимаете «Адресат доставки конверсий»:

Nosgoth RU Подключен
Онлайн игры, Клиентские

ID: 4155
☆☆☆☆☆
Баллы: 500

Информация
Оплата: 55.17
Цель: Регистрация в игре
Баллы: 500 x 55 = 27500
Тип оплаты:

Статистика

	Средний	Ваш
AR:	100.0%	0.0%
CR:	33.3%	0.0%
EPC:	18.39	0.00

Дополнительно
Лимиты: нет
Время жизни Cookie: 30 дн.
GEO: Россия (все регионы)

3. Далее в графе «URL» выбираете необходимый Postback и нажимаете «Сохранить»:

Адресаты доставки конверсий для оффера 4155, Nosgoth RU

Оффер "ID, Название" работает по протоколу IMG. Вы НЕ МОЖЕТЕ использовать "Адресат доставки конверсий" типа "Code" для этого оффера

URL:

Активных записей: 1
Заблокированных записей: 0
Записей на модерации: 0

4. Теперь нужно получить трекингową ссылку по данному офферу. Для этого заходите в «Рекламные материалы», выбираете вкладку «Ссылка» и нажимаете «Получить код».

Выбираете свою площадку, получаете «Трекингową ссылку», копируете ее:

Код «Трекингová ссылка» - «Nosgoth RU»

Основные параметры

Площадка:

Посадочная страница:

Прямая ссылка

<http://pxl.tradeleads.su/click/82a6c98c51fa9e89b2691a0fbd25e18b>

Код для размещения на сайте

Дописываете в конце ссылки параметр `?aff_sub=[CPA]`.

Пример:

[http://pxl.tradeleads.su/click/82a6c98c51fa9e89b2691a0fbd25e18b?aff_sub=\[CPA\]](http://pxl.tradeleads.su/click/82a6c98c51fa9e89b2691a0fbd25e18b?aff_sub=[CPA])

5. Вставляете полученную ссылку с параметром [CPA] в поле URL в рекламной кампании в личном кабинете Kadam:

Управление кампанией ?

* Название кампании:

* URL кампании:

* Сайт для проверки:

* Модель оплаты:

* Уведомление о конверсии:

24. ПАРКОВКА ДОМЕНА

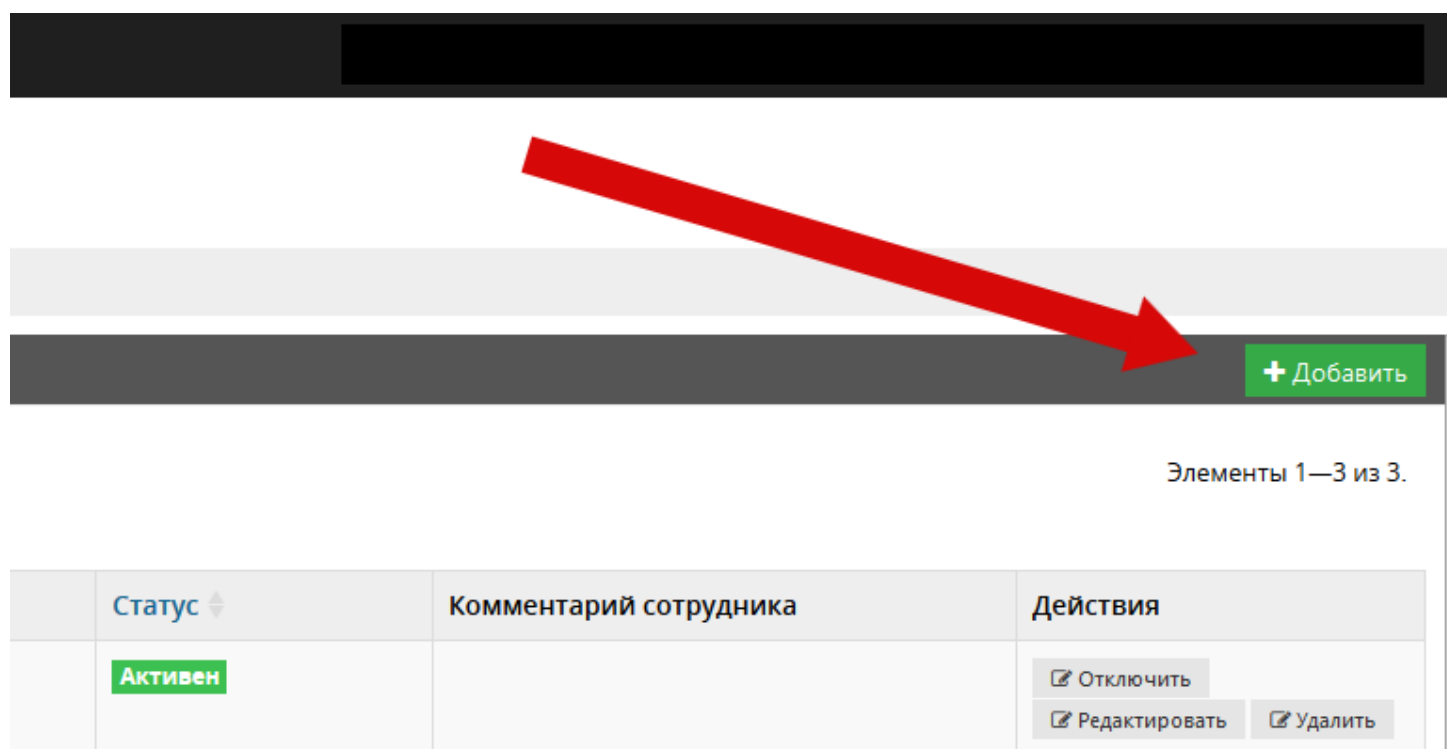
В нашей системе есть возможность для редиректа использовать ваши доменные имена. Зачем это нужно:

- Вы можете размещать свои рекламные ссылки в системах: Яндекс.Директ, Google Adwords, Target VK, МайТаргет
- Уменьшение вероятности блокировки наших ссылок антивирусами и поисковыми системами;
- В пабликах ВКонтакте не будет проблем со ссылками на подозрительный сайт;

К сожалению, парковку домена поддерживают только оффера работающие по протоколу "Сервер Postback"

Что нужно сделать чтобы припарковать домен:

1. Добавляем новый домен в личном кабинете:



The screenshot shows a user interface for managing domains. At the top, there is a dark header bar with a green button labeled '+ Добавить'. Below this is a table with three columns: 'Статус', 'Комментарий сотрудника', and 'Действия'. The first row of the table shows a domain with the status 'Активен' (Active) and three action buttons: 'Отключить' (Disable), 'Редактировать' (Edit), and 'Удалить' (Delete). A red arrow points from the top right towards the '+ Добавить' button.

Статус	Комментарий сотрудника	Действия
Активен		<input type="checkbox"/> Отключить <input type="checkbox"/> Редактировать <input type="checkbox"/> Удалить

2. Указывая ваш домен, вы подтверждаете, что являетесь владельцем данного доменного имени.



Новый домен

Главная > Новый домен

Новый домен

Системный домен * pxl.leads.ru [46.4.145.177]

Домен вебмастера * fastcrediton-line.com

Я подтверждаю, что являюсь владельцем указанного доменного имени

Назад

Сохранить

- После сохранения ваш домен отправится на модерацию к менеджеру. Если у менеджера останутся вопросы - он свяжется с вами.



Домены

30

ID	Дата создания	Домен вебмастера	Системный домен	Статус
7	2015-12-08 13:18:44	fastcrediton-line.com	pxl.leads.ru [46.4.145.177]	На модерации


30

- Сразу после проверки менеджером статус вашего домена будет "Поставлен в очередь на парковку".

☰ Домены

30 ▾

ID	Дата создания	Домен вебмастера	Системный домен	Статус
37	2015-12-12 11:33:42	fastcrediton-line.ru	bankspro.ru [46.4.145.176]	Активен
38	2015-12-12 11:34:42	fastcrediton-line.com	pxl.leads.su [46.4.145.177]	Поставлен в очередь на парковку




5. Если вы все сделали правильно, то спустя какое-то время в списке подключенных доменов рядом с ним будет отображаться надпись "Активен".

☰ Домены

30 ▾

ID	Дата создания	Домен вебмастера	Системный домен	Статус
2	2015-10-26 11:38:37	fastcrediton-line.com	pxl.leads.ru [46.4.145.177]	Активен



6. Теперь осталось совсем чуть-чуть, нужно в настройках вашего домена сделать А-запись со ссылкой на IP, указанный около выбранного системного домена:

Важно: системные домены могут иметь различные IP адреса, будьте внимательны.

Кредитные карты

Citibank кредитные карты

рекомендуем

★★★★☆

[оценить](#)

[добавить к сравнению](#)

[добавить в избранное](#)



Процентная ставка
0%

Кредитный лимит
600000 р.

Максимальный срок
—

Необходимые документы
1. Паспорт

Срок рассмотрения
—

Регион
[показать](#)

[заявка](#)

Тинькофф

рекомендуем

★★★★☆

[оценить](#)

[добавить к сравнению](#)

[добавить в избранное](#)



Процентная ставка
25%

Кредитный лимит
300000 р.

Максимальный срок
—

Необходимые документы
1. Паспорт

Срок рассмотрения
1 день

Регион
[показать](#)

[заявка](#)

Микрозаймы. Короткая анкета

★★★★☆

[оценить](#)

[добавить к сравнению](#)

[добавить в избранное](#)



Процентная ставка
—

Кредитный лимит
—

Максимальный срок
—

Необходимые документы
—

Срок рассмотрения
—

Регион
[показать](#)

[заявка](#)

Ренессанс Кредит

★★★★☆

[оценить](#)

[добавить к сравнению](#)

[добавить в избранное](#)

Процентная ставка
37%

Кредитный лимит
150000 р.

Максимальный срок
—

Необходимые документы
1. Паспорт

Срок рассмотрения
1 день

Регион
[показать](#)

[заявка](#)

Соверен Банк

★★★★☆

[оценить](#)

[добавить к сравнению](#)

[добавить в избранное](#)

25. КРЕДИТНАЯ РАССЫЛКА

Инструмент «Кредитная рассылка» дает Вам возможность монетизировать имеющиеся у Вас почтовые адреса и базы. При этом, все расходы по:

- прохождению модерации у почтовых рассылщиков,
- верстку письма,
- подбор подходящих предложений,
- работа с негативом
- мы берем на себя. От вас только актуальные почты и желание работать и зарабатывать!

Данный оффер работает по следующей схеме:

1) Веб-мастер передает в компанию LEADS.su почтовый адрес клиента, которого он хочет добавить в рассылку. При работе с оффером «Кредитная рассылка Leads (Для физ. лиц)» передать лид можно любым из удобных способов:

- Через шлюз API
- Загрузкой файла Excel
- Анкетой для сайта

2) После передачи адреса, клиенту будет отправлено первое письмо, для подтверждения согласия получать рассылку с кредитными предложениями. В случае положительного ответа клиент начнет регулярно получать рекламные сообщения в ненавязчивой форме. Все конверсии таких рассылок отслеживаются и будут созданы на веб-мастеров, приславших соответствующие почтовые адреса.

При этом у Вас возникает ряд серьезных преимуществ:

- Дополнительная монетизация уже имеющихся клиентов
- Большой охват офферов
- Экономия времени и сил
- Легкость и простота в подключении
- Обращаем Ваше внимание, что мы не занимаемся спамом и «обелением» почтовых баз, все рассылки будут согласованы с получателями.

Для получения анкеты по сбору почтовых адресов необходимо первым делом подключить оффер «Кредитная рассылка Leads (Для физ. лиц)».

Список офферов

Главная > Оффера

Настройки

Колонки Экспорт

722

Избранные оффера

API + JS форма

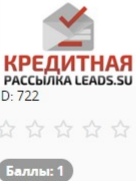
Парковка домена

- Автокредитование (0)
- Кредитные карты (0)
- Вклады (0)
- Ипотека (0)
- Кредиты для бизнеса (1)
- LEADS (0)
- Микрокредиты (0)
- Потребительские кредиты (0)
- Прочие (0)
- НПФ (0)
- Брокеры (0)

Список офферов

Таблица Список 30

Сортировать по EPC по возрастанию по убыванию



Баллы: 1

Кредитная рассылка Leads (Для физ. лиц) Подключен API + JS форма

Кредиты для бизнеса

Информация

Оплата: 80.00% + Тарифы

Цель: Целевая конверсия

Баллы: 1

Тип оплаты:

Статистика

	Средний	Ваш
AR	9.8%	8.0%
CR	100.0%+	100.0%
EPC	2.104.00	1.000.00

Дополнительно

Лимиты: нет

Время жизни Cookie(Транзакции) дн.

GEO: нет

HOLD (дни): 14

Подробнее
Рекламные материалы
Подключить площадку
Добавить в избранное
Адреса доставки конверсий
Пожаловаться

После подключения площадки переходим в раздел "Рекламные материалы" и нажимаем кнопку "получить" напротив нужной анкеты:

LEADS.SU +5% Оффера Отчеты Мой аккаунт Финансы Инструменты

Главная > Оффера > Кредитная рассылка Leads (Для физ. лиц)

Основная информация | Дополнительная информация | Ограничения и лимиты

Общая информация

Логотип

КРЕДИТНАЯ РАССЫЛКА LEADS.SU

Кредитная рассылка Leads (Для физ. лиц) посмотреть

Название

Описание

Время через которое заявка будет отклонена/одобрена (дни): 45

Среднее время обработки заявок (дни): 0

Время через которое одобренная конверсия выйдет из HOLD и пополнит баланс (дни): 14

Статус: Активен

Парковка домена: Нет

Категории: Кредиты для бизнеса

Обновление статистики: Периодичность обновления: не определено

Последнее: 21.12.2015

Планируемое: 22.12.2015

Протокол: HTTP для IFRAME

Время жизни Cookie(Транзакции): 30 дн.

Разрешен deeplink: Нет

Тарифы

Название	Тип	Выплаты	Статус
Подтверждение Email	[CPA]	Стандартные выплаты: 0 Ваши выплаты: 0 Ваши бонусы: 1	Активен
Целевая конверсия	[CPA]	Стандартные выплаты: 80% Ваши выплаты: 80% Ваши бонусы: 1	Активен

Рекламные материалы (всего 1)

Подробнее: рекламные материалы

Вид	Тип	Размер	Действие
невозможен предпросмотр	Ссылка	0x0	Получить код
Предпросмотр	Анкета	0x0	Получить код

Не забудьте выбрать площадку для получения нужного кода:

Код «Подписаться на кредитные предложения» - «Кредитная рассылка Leads (Для физ. лиц)»

Основные параметры

Площадка: Брокерская площадка

Дополнительные параметры

Партнерский источник:

Партнерский Sub ID:

Партнерский Sub ID 2:

Партнерский Sub ID 3:

Партнерский Sub ID 4:

Партнерский Sub ID 5:

Пользовательское поле:

Код для размещения на сайте

```
aff_sub1: "  
aff_sub2: "  
aff_sub3: "  
aff_sub4: "  
aff_sub5: "  
}.  
modal: {  
  enabled: true, //Включает форму в режиме рорип окна  
  show_delay: 25 //Пауза в секундах перед автоматическим открытием рорип окна, после  
  полной загрузки страницы. -1 - отключено  
  show_on_exit: true, //Открывать рорип, если клиент пытается закрыть страницу (подвел  
  курсор мыши к верхней части окна)  
  click_element_class: "", //CSS класс элемента(ов), при клике на который(е) будет  
  открываться рорип окно  
  confirm_popup: {  
    enabled: false, //Включает предварительное confirm окно.  
    title: "Не нашли подходящего предложения?", //Текст заголовка. По умолчанию: "Не  
    нашли подходящего предложения?"  
    subtitle: "Оставьте Ваши контактные данные", //Полоснительный текст. По умолчанию:  
    "Отправьте заявку в несколько банков одновременно"  }  
}
```

Закрыть

Весь код из правой части окна нужно вставить в исходный код вашего сайта.

Форма по умолчанию открывается в виде рорип окна с предварительным окном

подтверждения. Для этого используйте тонкую настройку по параметрам:

modal - show_delay - Пауза в секундах перед автоматическим открытием рорип окна, после полной загрузки страницы. -1 - отключено

modal - show_on_exit - Показывать анкету при попытке клиентом закрыть окно

modal - confirm_popup - enabled - включает вывод предварительного окна с вопросом о помощи найти подходящее предложение.

Так же форму можно настроить так, чтобы она открывалась при клике на определенный элемент на странице. Для этого

Установите параметр в форме: click_element_class должен указывать на CSS класс кнопки, по нажатию на которую откроется форма

Для отслеживания созданных конверсий и заработанных вами средств по присланным почтовым адресам удобнее всего использовать стандартный отчет по дням.

В меню фильтров выберите необходимый промежуток времени и установите фильтр "по офферу" «Кредитная рассылка Leads (Для физ. лиц)»:

LEADS 15% Оффера Отчеты Мой аккаунт финансы Инструменты Ваш менеджер: Михаил Антимо... Баланс: 1 504 525.82 руб. Доступно: 1 589 160 руб. Дое John

Отчет по дням

Главная > Отчет по дням

Настройки

- Колонки
- Экспорт
- Сохранить отчет
- 21.12.2015 - 28.12.2015
- По дням
- 722, Кредитная рассылка Leads (Для К)**
- Выберите тип фильтра
- Применить

Отчет по

- Отчет по офферам
- Отчет по дням**
- Отчет по логическим запросам
- Отчет по анкетам
- Список анкет
- Список конверсий
- Отчет о загрузке Excel файлов
- Заработок

Дата		Уникальные показы	Уникальные клики	CTR	Конверсии	CR	Одобрённые конверсии	AR	Отклоненные конверсии	Конверсии в ожидании	ЕРС	EPL	Заработок
2015-12-28	Понедельник	1	0	0.0%	20	0.0%	2	10.0%	0	18	0.00	1.00	20
2015-12-27	Воскресенье	0	0	0.0%	52	0.0%	4	7.7%	2	46	0.00	8.62	448
2015-12-26	Суббота	0	0	0.0%	30	0.0%	2	6.7%	1	27	0.00	6.99	208
2015-12-25	Пятница	1	1	100.0%	31	100.0%	1	3.2%	1	29	80.00	2.58	80
2015-12-24	Четверг	0	0	0.0%	24	0.0%	2	8.3%	0	22	0.00	4.00	96
2015-12-23	Среда	0	0	0.0%	59	0.0%	5	8.5%	3	51	0.00	6.10	360
2015-12-22	Вторник	1	0	0.0%	44	0.0%	7	15.9%	3	34	0.00	8.73	384
2015-12-21	Понедельник	0	0	0.0%	29	0.0%	1	3.4%	2	26	0.00	1.38	40
Всего:		3	1	33.3%	289	100.0%	24	8.3%	12	253	1,636.00	5,66	1,636

Элементы 1—8 из 8

Также как и при работе с любым из наших офферов вы можете использовать свои метки SubID. Если какую-то часть почтовых адресов вы помечаете неким SubID, то поставив фильтр на данный SubID, вы увидите в отчете только конверсии созданные по нему.

Отчет по дням

Главная > Отчет по дням

Настройки

- Колонки
- Экспорт
- Сохранить отчет
- 21.12.2015 - 28.12.2015
- По дням
- 722, Кредитная рассылка Leads (Для ✖)
- Поиск по SubID 1**
- subscribe_form**
- + Добавить
- ✓ Применить

Более подробную информацию о том, какой клиент оставлял заявки на какой оффер вы можете узнать в отчете "список анкет".

В фильтрах укажите интересующие вас параметры. По кнопке "плюс" вы можете развернуть всю

имеющуюся информацию по данному клиенту:

LEADS RU 15% Оффера Отчеты Мой аккаунт Финансы Инструменты Михаил Антима Баланс: 1 604 625 82 руб Доступно: 1 589 160 руб Doe John

Список анкет

Данный отчет дает полный список всех поставленных вами анкет через API или JS-форму. Созданные по данной анкете конверсии и их статус можно посмотреть нажав на "плюсик" рядом с анкетой.

Настройки
Колонки Экспорт
Сохранить отчет
22.12.2015 - 28.12.2015
722. Кредитная рассылка Leads (Для*)
API+Анкета+Файл
Выберите тип фильтра...
Применить

ID	Источник	Дата создания	Оффер анкеты	Фамилия Имя Отчество	Телефон	E-Mail	Конверсии	Одобренные конверсии	Конверсия в ожидании	Отклоненные конверсии	Заработок	Статус
1324891223608557569	API	2015-12-24 16:49:43	722. Кредитная рассылка Leads (Для физ. лиц) [C]	Сидыч Александр Александрович			5	4	1	0	320	Завершена

ID конверсии 133717437324722177
ID, оффер 537. Честное слово Lead (micro) [lead] [C]
SubID рекламодателя 465537
Заработок 32
Выплачено 0
Тестовая Нет
Статус вебмастера Одобрено (ручное)

ID конверсии 133717437324460033
ID, оффер 722. Кредитная рассылка Leads (Для физ. лиц) [C]
SubID рекламодателя 537-0-465537
Заработок 128
Выплачено 0
Тестовая Нет
Статус вебмастера Одобрено (ручное)

ID конверсии 133700077056649602
ID, оффер 722. Кредитная рассылка Leads (Для физ. лиц) [C]
SubID рекламодателя 537-0-465423
Заработок 128
Выплачено 0
Тестовая Нет
Статус вебмастера Одобрено (ручное)

26. МУЛЬТИЛИД

С ростом микрофинансовых организаций (МФО) рынок финансовой лидогенерации начал быстро меняться. В отличие от банков, все МФО готовы принимать заявки API каналам. МФО много, они работают со всеми, лишь бы были заявки. Благодаря возможностям каналов API количество отправляемых вебмастерами конверсий выросло в разы, причем одних и тех же клиентов через несколько партнерок, в надежде хоть что-то заработать. Количество потребителей росло гораздо меньшими темпами.

Такая ситуация не замедлила сказаться на рынке и заработке по API каналам. МФО открыто признают, что не успевают качественно обрабатывать клиентов, МФО быстро наполняют свою базу и отказывают при получении повторных заявок, заработки добросовестных вебмастеров далеки от ожидаемых.

В то время пока классические партнерки при расчетах с вебмастерами манипулируют понятиями "конверсии", которые непонятно сколько стоят, сколько за ними стоит реальных клиентов – невозможно ожидать справедливой оплаты. Справедливая оплата, по нашему мнению, будет возможна, когда появится возможность учесть АНКЕТУ УНИКАЛЬНОГО КЛИЕНТА, которого поставил вебмастер, и оплачивать вебмастеру ВСЕ КОНВЕРСИИ, которые закрылись по данному клиенту, пока данный клиент проявляет активность.

Отвечая на запрос рынка, наша компания в своей системе реализовала такую уникальную возможность. Мы создали универсальный инструмент "Мультилид", который обеспечит максимальную монетизацию уникальной анкеты клиента. Анкета будет отправляться только в подходящие по требованиям рекламодателю оффера, с максимальными выплатами. Вебмастер видит все созданные конверсии и всю статистику на основании поставленной им анкеты в режиме реального времени.

Как это работает?

Мультилид работает с АНКЕТАМИ, А НЕ КОНВЕРСИЯМИ. Анкеты продаются покупателю по оптимизированному алгоритму, дающему преимущество покупателю, платящему максимальные деньги за заявку с автоподтверждением. Алгоритм автоматически подбирает лучшее предложение для продажи. Если анкета с автоподтверждением не продана, алгоритм направляет анкеты покупателям только с наилучшими показателями доходности. Вся статистика процесса прозрачна и доступна вебмастеру.

Анкеты принимаются несколькими принципиально разными способами:

- **JS Форма** - По определению самый прибыльный способ отправки, поскольку для живого трафика используется уникальный набор частных офферов с автоподтверждением и страничка домонетизации.
- **API канал** - Рекомендуются только в случае, если анкеты не генерируются на живом трафике. Для монетизации используется самооптимизирующийся алгоритм отправки, позволяющий достичь максимального заработка с анкеты, за счет отправки на самые прибыльные для данного набора параметров оффера.
- **Excel файл** - Работает аналогично API каналу – сделан для упрощения работы вебмастеров без привлечения программистов.

Для каждого типа трафика обеспечивается максимальная монетизация на основании автоматического выбора офферов. После отправки анкеты потребителю, через JS форму, показывается витрина для домонетизации. Также, для любого канала, анкета направляется в системный оффер кредитных рассылок.

Весь процесс монетизации вашей анкеты через конверсии фиксируются в подробных и прозрачных отчетах: "Отчет по анкетам", "Список анкет".

Инструмент постоянно дополняется новыми офферами и оптимизируется. Уже сейчас достигаются очень высокие показатели заработка на показ формы, клик, заполненную анкету.

Это удобно!

- Потому, что больше нет необходимости самостоятельно проверять заявку на актуальность
- Потому что можно теперь отправлять заявку только один раз
- Потому что больше нет необходимости выбирать оффера – система сама выберет оффер с наилучшей конверсией, чтобы обеспечить максимальную монетизацию анкеты
- Потому что все конверсии, монетизированные по вашей анкете, будут записаны на ВАШ счет, и вы получите об этом подробный отчет
- Потому что удобная статистика позволит вам оптимизировать ваши рекламные кампании по гео и другим параметрам, получая максимальный ROI с вашего рекламного бюджета.

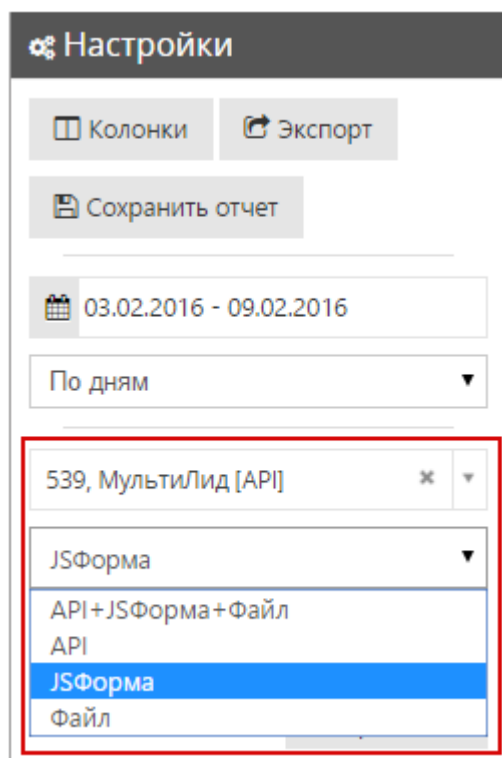
Как смотреть данные по инструменту?

Для мониторинга и контроля результатов работы через инструмент "Мультилид" Вы можем использовать отчеты:

Список анкет - позволяет просмотреть куда анкета была успешно отправлена и увидеть причину отклонения анкеты

Отчет по анкетам - сводный аналитический отчет за определенный период времени

Для построения любых отчетов по "Мультилиду" необходимо выбрать фильтр по офферу "539, Мультилид" и



установить фильтр по каналам поставки анкет: "JS Форма", "API" или "Excel файл"

Список анкет

Самый подробный отчет. Содержит в себе информацию по всем поставленным вами анкетам.

Если вы передаете заявки по "каналу API" или "Excel файл", то в описании анкеты можно увидеть информацию о ФИО или телефоне клиента. Если заявка пришла через JS-форму, то эти данные закрыты звездочками:

ID	Источник анкеты	Время создания	Оффер анкеты	Фамилия Имя Отчество	Телефон	E-Mail	Конверсии	Одобренные конверсии	Конверсий в ожидании	Отклоненные конверсии	Заработок	Статус
150014798103314433	API	2016-02-09 09:14:02	539, МультиЛид [API] ☞	Александрович Алтынай		altynai_90@mail.ru	1	0	1	0	0	В ожидании скоринга
150009961970139137	API	2016-02-09 08:55:16	539, МультиЛид [API] ☞	Иванович Иван		ivanov@gmail.com	1	0	1	0	0	Отправка рекламодателю
150001629733584897	JSФорма	2016-02-09 08:22:56	539, МультиЛид [API] ☞	*****	*****	*****	2	1	1	0	80	Завершена
149964267813076993	JSФорма	2016-02-09 05:57:57	539, МультиЛид [API] ☞	*****	*****	*****	2	1	1	0	80	Завершена

Все заявки, которые поступают к нам через инструмент "Мультилид" представляют из себя сущность "Анкета". Каждая отправка этой "Анкеты" в любой оффер создает в системе "Конверсию". Т.е. у одной "Анкеты" может быть несколько "Конверсий".

Чтобы отслеживать, в какие оффера отправлялась ваша анкета нужно нажать на "плюс" в самом первом столбце:

-	149397001417523202	JSФорма	2016-02-07 17:16:40	539, МультиЛид [API] ☞	*****	*****	*****	3	1	1	1	75	Завершена
	ID конверсии ID, оффер SubID рекламодателя Заработок Выплачено Тестовая Статус конверсии Время отправки Статус отправки		149397121676607489 722, Кредитная рассылка Leads (Для физ. лиц) ☞ 149397001417523202 0 0 Нет В ожидании (обработка) 2016-02-07 17:17:08 Успешно отправлено										
	ID конверсии ID, оффер SubID рекламодателя Заработок Выплачено Тестовая Статус конверсии Время отправки Статус отправки		149397121676607490 764, МФО мультиконверт [Imicro\lead] ☞ 1083675_api_56b751e4632f8 80 0 Нет Отклонен (скоринг внеш.) 2016-02-07 17:17:08 Отклонено рекламодателем										
	ID конверсии ID, оффер SubID рекламодателя Заработок Выплачено Тестовая Статус конверсии Время отправки Статус отправки		149397125971574785 761, Займи просто [api][status_lead] ☞ 1041361 75 0 Нет Одобрено (ручное) 2016-02-07 17:17:09 Успешно отправлено										
	ID ID, оффер Статус Дополнительно		1394609 704, Onezaim Внешняя ошибка Конверсия не создана (посмотреть детали)										

Общую информацию по всей анкете можно легко получить и в свернутом виде. В строке анкеты отображается общее число созданных по ней анкет, их статус, общий заработок по анкете. Последняя колонка показывает общий статус по анкете. Существуют следующие статусы:

"Отправка рекламодателю" – анкета находится в состоянии отправки рекламодателю.

"Завершено" – означает, что на все возможные оффера анкета уже была отправлена.

"Ошибка при отправке" - возникла ошибка при отправке в оффера. Подробнее, в какой именно оффер не прошла отправка, можно прочитать под разворотом.

"Внутренний скоринг" - анкета, до отправки в оффера, проходит внутреннюю обработку системой. Анкета с таким статусом внутреннюю проверку не прошла и не будет отправлена никому.

В меню "Колонки" можно легко добавить вывод различных колонок, в частности, колонки source, aff_sub1...aff_sub5, которыми вы можете пометить ваши анкеты и конверсии.

Настройка колонок

Заметка: Можно изменять порядок колонок перетаскивая их мышкой. ✓ Применить

ID Тест Источник анкеты Время создания

Оффер анкеты Фамилия Имя Отчество Телефон

E-Mail Конверсии Одобренные конверсии

Конверсий в ожидании Отклоненные конверсии

Заработок Статус source aff_sub1 aff_sub2

aff_sub3 aff_sub4 aff_sub5 Ожидаемый заработок

Отклоненный заработок Площадка

Источник анкеты	Время создания
API	2016-02-09 12:49:45
API	2016-02-09 12:27:55

Также для всех параметров можно выставить фильтры:

Выберите тип фильтра...

- Выберите тип фильтра...
- aff_sub1
- aff_sub2
- aff_sub3
- aff_sub4
- aff_sub5
- source
- Площадка
- Телефон
- Фамилия
- ID анкеты
- ID конверсии
- SubId рекламодателя

+	1500
+	1500

Отчет по анкетам

Второй отчет для мониторинга работы через инструмент "МультиЛид" - Отчет по анкетам. Данный отчет является аналогом сводного "Отчета по дням". В нем отображается информация по кликам, анкетам и конверсиям в различные временные отрезки (день, месяц, год).

Настройки		Сводный отчет по анкетам																																																																																																																																																												
Колонки Экспорт Сохранить отчет 03.02.2016 - 09.02.2016 По дням 539, МультиЛид [API] x JSФорма Выберите тип фильтра... Применить		30 Элементы 1—7 из 7. <table border="1"> <thead> <tr> <th>Дата</th> <th>День</th> <th>Уникальные показы анкеты</th> <th>CTRA</th> <th>Уникальные клики по анкете</th> <th>CRA</th> <th>Анкеты</th> <th>DR</th> <th>Конверсии</th> <th>Одобренные конверсии</th> <th>AAR</th> <th>Конверсии в ожидании</th> <th>EPIA</th> <th>EPСА</th> <th>EPA</th> <th>Заработок</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2016-02-09</td> <td>Вторник</td> <td>92</td> <td>57.6%</td> <td>53</td> <td>11.3%</td> <td>6</td> <td>3.16</td> <td>19</td> <td>4</td> <td>66.7%</td> <td>9</td> <td>4.02</td> <td>6.98</td> <td>61.67</td> <td>370</td> </tr> <tr> <td>2016-02-08</td> <td>Понедельник</td> <td>218</td> <td>55.5%</td> <td>121</td> <td>10.7%</td> <td>13</td> <td>4.23</td> <td>55</td> <td>7</td> <td>53.8%</td> <td>25</td> <td>2.87</td> <td>5.17</td> <td>48.08</td> <td>625</td> </tr> <tr> <td>2016-02-07</td> <td>Воскресенье</td> <td>149</td> <td>53.0%</td> <td>79</td> <td>26.6%</td> <td>21</td> <td>6.28</td> <td>132</td> <td>6</td> <td>28.6%</td> <td>60</td> <td>4.83</td> <td>9.11</td> <td>34.29</td> <td>720</td> </tr> <tr> <td>2016-02-06</td> <td>Суббота</td> <td>174</td> <td>62.6%</td> <td>109</td> <td>21.1%</td> <td>23</td> <td>4.52</td> <td>104</td> <td>15</td> <td>65.2%</td> <td>44</td> <td>9.31</td> <td>14.86</td> <td>70.43</td> <td>1 620</td> </tr> <tr> <td>2016-02-05</td> <td>Пятница</td> <td>204</td> <td>54.9%</td> <td>112</td> <td>19.6%</td> <td>22</td> <td>4.09</td> <td>90</td> <td>12</td> <td>54.5%</td> <td>36</td> <td>5.15</td> <td>9.38</td> <td>47.77</td> <td>1 051</td> </tr> <tr> <td>2016-02-04</td> <td>Четверг</td> <td>221</td> <td>60.6%</td> <td>134</td> <td>26.9%</td> <td>36</td> <td>4.38</td> <td>158</td> <td>19</td> <td>52.8%</td> <td>67</td> <td>8.55</td> <td>14.10</td> <td>52.50</td> <td>1 890</td> </tr> <tr> <td>2016-02-03</td> <td>Среда</td> <td>222</td> <td>57.2%</td> <td>127</td> <td>26.8%</td> <td>34</td> <td>4.05</td> <td>138</td> <td>18</td> <td>52.9%</td> <td>56</td> <td>11.53</td> <td>20.15</td> <td>75.26</td> <td>2 559</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Всего:</td> <td>1280</td> <td>57.4%</td> <td>735</td> <td>21.1%</td> <td>155</td> <td>4.39</td> <td>696</td> <td>81</td> <td>52.3%</td> <td>297</td> <td>6.90</td> <td>12.02</td> <td>57.00</td> <td>8 835</td> </tr> </tbody> </table> 30 Элементы 1—7 из 7.													Дата	День	Уникальные показы анкеты	CTRA	Уникальные клики по анкете	CRA	Анкеты	DR	Конверсии	Одобренные конверсии	AAR	Конверсии в ожидании	EPIA	EPСА	EPA	Заработок	2016-02-09	Вторник	92	57.6%	53	11.3%	6	3.16	19	4	66.7%	9	4.02	6.98	61.67	370	2016-02-08	Понедельник	218	55.5%	121	10.7%	13	4.23	55	7	53.8%	25	2.87	5.17	48.08	625	2016-02-07	Воскресенье	149	53.0%	79	26.6%	21	6.28	132	6	28.6%	60	4.83	9.11	34.29	720	2016-02-06	Суббота	174	62.6%	109	21.1%	23	4.52	104	15	65.2%	44	9.31	14.86	70.43	1 620	2016-02-05	Пятница	204	54.9%	112	19.6%	22	4.09	90	12	54.5%	36	5.15	9.38	47.77	1 051	2016-02-04	Четверг	221	60.6%	134	26.9%	36	4.38	158	19	52.8%	67	8.55	14.10	52.50	1 890	2016-02-03	Среда	222	57.2%	127	26.8%	34	4.05	138	18	52.9%	56	11.53	20.15	75.26	2 559	Всего:		1280	57.4%	735	21.1%	155	4.39	696	81	52.3%	297	6.90	12.02	57.00	8 835
Дата	День	Уникальные показы анкеты	CTRA	Уникальные клики по анкете	CRA	Анкеты	DR	Конверсии	Одобренные конверсии	AAR	Конверсии в ожидании	EPIA	EPСА	EPA	Заработок																																																																																																																																															
2016-02-09	Вторник	92	57.6%	53	11.3%	6	3.16	19	4	66.7%	9	4.02	6.98	61.67	370																																																																																																																																															
2016-02-08	Понедельник	218	55.5%	121	10.7%	13	4.23	55	7	53.8%	25	2.87	5.17	48.08	625																																																																																																																																															
2016-02-07	Воскресенье	149	53.0%	79	26.6%	21	6.28	132	6	28.6%	60	4.83	9.11	34.29	720																																																																																																																																															
2016-02-06	Суббота	174	62.6%	109	21.1%	23	4.52	104	15	65.2%	44	9.31	14.86	70.43	1 620																																																																																																																																															
2016-02-05	Пятница	204	54.9%	112	19.6%	22	4.09	90	12	54.5%	36	5.15	9.38	47.77	1 051																																																																																																																																															
2016-02-04	Четверг	221	60.6%	134	26.9%	36	4.38	158	19	52.8%	67	8.55	14.10	52.50	1 890																																																																																																																																															
2016-02-03	Среда	222	57.2%	127	26.8%	34	4.05	138	18	52.9%	56	11.53	20.15	75.26	2 559																																																																																																																																															
Всего:		1280	57.4%	735	21.1%	155	4.39	696	81	52.3%	297	6.90	12.02	57.00	8 835																																																																																																																																															

В этом отчете появилось несколько колонок, значение которых следует пояснить:

- **CTRA (Click through ratio on Application)** - Вычисляется как Количество уникальных кликов по анкете / Количество уникальных показов анкеты. Отражает кликабельность анкеты. Имеет смысл только для анкет, заполненных через JS Форму
- **CRA (Conversion rate on Application)** - Вычисляется как Общее количество анкет / Количество уникальных кликов по анкете. Отражает заполняемость анкеты. Имеет смысл только для анкет, заполненных через JS Форму
- **Анкеты** - Количество поставленных анкет за период
- **DR (Distribution Rate)** - Среднее количество созданных конверсий на одну анкету.
- **AAR (Application Approval Rate)** - Процент одобрения анкет. Вычисляется как Количество одобренных конверсий за период / Общее количество анкет за период. Отражает процент принятых анкет за выбранный период
- **EPIA (Earning Per Impression on Application)** - Средний заработок с одного клиента увидившего анкету. Вычисляется как Текущий заработок за период / Общее количество уникальных показов анкеты. Имеет смысл только для анкет, заполненных через JS Форму
- **EPСА (Earning Per Click on Application)** - Средний заработок с одного клиента начавшего заполнение анкеты. Вычисляется как Текущий заработок за период / Общее количество уникальных кликов по анкете.
- Имеет смысл только для анкет, заполненных через JS Форму
- **EPA (Earning Per Application)** - Средний заработок на заполненную пользователем анкету. Рассчитывается как Текущий заработок за период / Общее количество анкет

Самый основной параметр это **EPA**, по нему можно узнать сколько в среднем Вы получите содного заинтересованного клиента.

Если вам нужна сводная статистика, сгруппированная по определенным колонкам, например, по регионам, чтобы понять, для каких регионов выгоднее показывать форму, то можно выбрать период "Год", Добавить колонку регион и понять как оптимальнее настроить свою рекламную кампанию

Настройки

Колонки Экспорт

Сохранить отчет

03.02.2016 - 09.02.2016

По годам

539, МультиЛид [API]

JSФорма

Выберите тип фильтра...

Применить

Сводный отчет по анкетам

30

Элементы 1—30 из 95.

<< < 1 > >>

Максимальное количество конверсий

Лучший EPA

По годам	Регион	Уникальные показы анкеты	CTRA	Уникальные клики по анкете	CRA	Анкеты	DR	Конверсии	Одобренные конверсии	AAR	Конверсии в ожидании	EPIA	EPCA	EPA
2016	Москва	196	57.1%	112	26.8%	30	5.30	159	12	40.0%	68	8.09	14.16	52.87
2016	Новосибирская область	33	66.7%	22	40.9%	9	4.11	37	6	66.7%	12	38.67	58.00	141.78
2016	Нижегородская область	40	65.0%	26	23.1%	6	3.50	21	5	83.3%	8	15.50	23.85	103.33
2016	Не определен	106	60.4%	64	14.1%	9	4.11	37	5	55.6%	16	4.20	6.95	49.44
2016	Свердловская область	51	60.8%	31	32.3%	10	3.70	37	5	50.0%	17	9.25	15.23	47.20
2016	Пермский край	26	80.8%	21	33.3%	7	4.14	29	5	71.4%	12	17.31	21.43	64.29
2016	Самарская область	54	55.6%	30	20.0%	6	3.16	19	5	83.3%	7	7.87	14.17	70.83
2016	Омская область	43	55.8%	24	41.7%	10	4.40	44	5	50.0%	20	10.95	19.63	47.10