

И Ю Н Ь 2 0 2 5

OnlyAff

#25

☆ **STRATEGY**
PRODUCT
\$ **MEDIA BUYING**
BET ANDREAS
@

New Markets



TEAM 4
RESALE **DEVELOPMENT**
\$ **Tech**
Optimization
SCALING-UP

**YOUR FAVORITE
MAGAZINE**

about affiliate marketing

3 Affiliate
profile

15 Smart
Reading

5 Арбископ

17 Интервью
LGaming

8 Интервью
G Gate

20 Топ крео

10 Топ GEO

22 Soft Block

11 Полезные
ресурсы

25 Интервью
[FBM] APPS

12 Кейс

27 TRAFF
сплетни

14 Пора
нетворкать
G Gate

29 Что там
на бурже



AFFILIATE PROFILE

STASE BLITZ
Head and founder
of JUST brand agency


JUST
BRAND
AGENCY



Моя цель в CРА-маркетинге:

Я об этом думала, но а именно как о цели работы в качестве маркетолога.

С годами она менялась. Сначала хотелось выплеснуть креатив, потом — стратегической работы и развития креативных команд. Хотелось применять маркетинговую экспертизу из разных сфер в iGaming.

Сейчас цель — помощь брендам в раскрытии креативного потенциала и усиления присутствия на рынке, через опыт и экспертизу, также цель это развитие маркетингового направления на глобальном уровне через агентскую модель.

Фокус не на позолоченную статуэтку «лучший маркетолог», а на реальную помощь брендам в реализации идей, которые влияют на результат. Именно для этого родился «JUST».

В детстве я хотела стать:

В 10–15 лет я хотела стать нейрохирургом, но эта мечта разбилась. А дальше я посмотрела «Здесь не курят», прочла «Generation П» и определилась с профессией на всю жизнь.

Три принципа, на которых я строю свою работу:

1. Любой маркетинговый креатив строится по алгоритму. Алгоритмы и процессы создания креатива нельзя игнорировать.
2. Процесс работы должен быть прозрачен для всех участников.
3. Доверять исполнителям их зону ответственности.

Из своих достижений я больше всего горжусь:

Больше всего горжусь тем, что мне удаётся развивать неравнодушные команды. Мне приятно наблюдать за развитием тех, с кем мне удавалось сотрудничать. И приятно видеть рост цифр по проектам!

Самая амбициозная цель, к которой я сейчас стремлюсь:

Я хочу объединить маркетинговую экспертизу рынка в едином пространстве. В перспективе открытость рынка и участников друг к другу может дать колоссальный буст для всех.

Мне помогает вставать по утрам:

Я трудоголик (это не повод для гордости, конечно), и меня вдохновляют грандиозные в своей амбиции задачи и проекты. А вот если такого вызова нет, то и 10 эспрессо не помогут собрать себя в кучу.

Я не могу представить свой день без:

Креатива. Исключительно операционная работа меня убивает. Я просто превращаюсь в сорняк.

А если про быт, то хобби и прогулки позволяют мне переключать внимание и оставаться в хорошем настроении

АРБИ СКОП

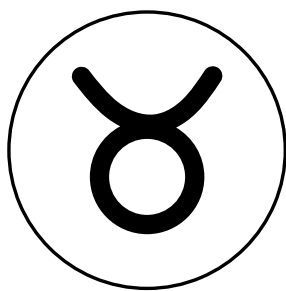
ФЮН





Овен

Июнь начнется с желания давить напором — заливать наобум, брать объемом. Но хаос без системы тебя утопит. Платформы не прощают импульсивности, придется перестроиться. Только точный расчет даст шанс вытащить месяц во второй половине.



Телец

Венера в твоём знаке тянет к стабильности, но она больше не работает. Старые связи проседают, привычные источники — капризны. Придется тестить нестандартные подходы, иначе останешься в минусе.



Близнецы

Меркурий подталкивает к метаниям и раздумьям. В июне это приведет к просадке. Хватит прыгать между вертикалями — выбери одну и действуй. В конце месяца нерешительность может стоить тебе бюджета.



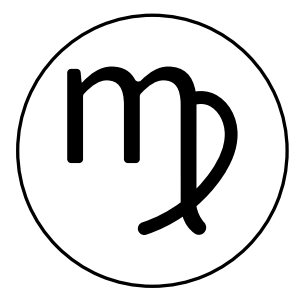
Рак

Луна не на твоей стороне — месяц обещает стресс. Офферы могут сломаться, ПП начнут чудить. Твоя задача — не паниковать. Эмоции в сторону, цифры вперед. Только рациональный подход даст выжить.



Лев

Солнце подталкивает к масштабу и славе, но июнь — про рутину. Тут побеждает тот, кто дожимает руками: чинит, считает, оптимизирует. Харизма не спасет — спасет только точный контроль за процессами.



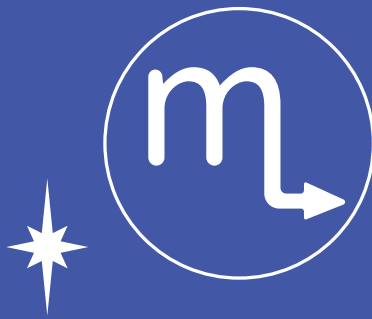
Дева

Будешь склонен застревать в анализе: считать, оптимизировать, перепроверять. Но июнь не про идеальные таблицы — он про скорость решений. Ты уже все знаешь, осталось применить это в деле. Долго думаешь — теряешь оффер.



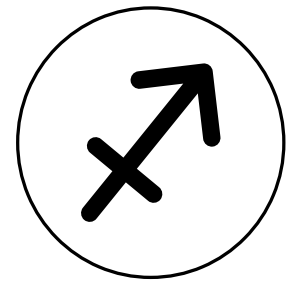
Весы

Месяц начнется с метаний — от источника к источнику, от вертикали к вертикали. Но арбитраж не про равновесие, а про выбор. Придется отказаться от части «любимых» сценариев и резко сузить фокус. Только так останешься в игре.



Скорпион

В июне можешь рискнуть — звезды на твоей стороне. Темные схемы, нестандартные крео и обвесы могут выстрелить. Но не забывай про контроль: алчность — путь к бану и заморозке.



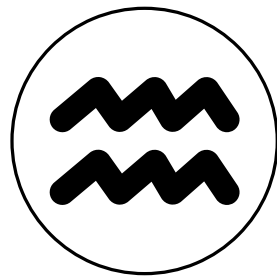
Стрелец

Месяц пройдет в движухе без результата, если продолжишь расплываться. Концентрация на одной связке до 20-х чисел — твой шанс. Только после — масштабируйся или меняй вертикаль.



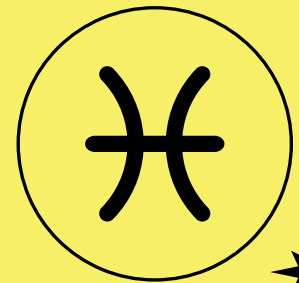
Козерог

Самый продуктивный месяц года. Включай режим завода: KPI, трекары, контроль. Все сработает, если не тащить на себе лишнее. Делегируй, автоматизируй — и добьешься результата.



Водолей

Июнь принесет озарение и нестандартные идеи, но эффект будет только от завершенных проектов. Твоя слабость — бросать на полпути. Хватит начинать новое — доработай старое. Если дожмешь хотя бы один кейс, он окупит все.



Рыбы

Интуиция больше не рулит — время считать. Старые связки не работают без точного анализа. Если не перестроишься, упустишь шанс, а твои идеи реализуют другие — быстрее и жестче.

Команда G GATE



Интервью

Это уже вторая ваша конференция, чего нам ждать от G GATE CONF в Тбилиси?

На G GATE CONF готовится насыщенная программа с учетом разнообразия аудитории. Обычно на конференции приезжают как ли-

деры рынка, крупные арбитражные команды, рекламодатели и продукты, так и новички, «свежая кровь», которой уготовано слушать пачку докладов и собирать мерч со стендов. Хочется изменить привычное положение вещей, поэтому мы придумали несколько проектов внутри самой конференции.

На ваш взгляд, в чём ключевое отличие G GATE CONF от других профильных конференций?

Мы не хотим быть просто сценой и стендами. Мы запускаем новые форматы — от PITCH для стартапов с шансом выйти на сцену и получить инвестиции, до турнира по заливу трафика на нутру в реальном времени. У нас есть креативная премия со своим настроением и подходом. И всё это — не оторвано от индустрии, а сделано руками тех, кто в ней живёт.

Какая самая безумная идея, реализованная вами в рамках G GATE CONF?

За время подготовки мы смогли реализовать не одну безумную идею: мы захватили больше сотни аватарок в Telegram, рассылали хачапури по миру, сделали собственное приложение G GATE APP, купили рекламу в аэропорту Армении и позвали Сатира в качестве ведущего G GATE AWARDS. И это далеко не весь список :)

Главные заблуждения индустрии об организации ивентов?

Часто думают, что ивенты делаются ради веселья и тусовки. На деле — это стратегический инструмент для нетворка, сделок и полезных знакомств. Мы строим affiliate business community и поэтому наша цель — закладывать больше смысла и пользы в каждый ивент: чтобы каждый мог не просто отдохнуть, а провести время продуктивно и закрыть любые бизнес-задачи.

Сколько человек сейчас в команде, и по каким принципам вы подбираете людей в G GATE?

Нас около 40 человек, но над конференцией работает намного меньше людей. Каждый в нашей команде — горит своим делом и отлично дополняет друг друга. Мы все любим то, чем занимаемся и над чем работаем.

Есть ли у вас сложившаяся корпоративная культура в команде: на каких принципах она построена?

Наша компания — это всегда про новшества, потому что мы из сферы ивентов. Ивенты на рынке существуют уже довольно давно. Чтобы не делать то же самое, мы вынуждены делать нечто новое, экспериментировать, и это уже фактически культура компании и ее внутренние ценности: быть инноваторами, быть первыми, быть посмелее других и реализовывать нечто необычное и креативное.

Есть ли у вас глобальные планы после Тбилиси? Чего нам еще ждать от проекта?

Планы есть, но пока без анонсов :) Мы хотим охватить больше ГЕО и вводить новые форматы. Вы все узнаете сами, мы точно будем делиться новостями в наших соцсетях, так что подписывайтесь, чтобы ничего не пропустить: [@GGATE live](https://www.instagram.com/ggate_live)



YESPLAY AFFILIATES



YesPlay Affiliates — прямая партнерская программа онлайн-букмекера YesPlay. Но пусть вас не смущает титул «букмекер» — под этим термином в ЮАР с **местной лицензией** доступны слоты, краш игры, лайвы игры и игровые шоу, ставки на лотереи и многое другое! Гибкие выплаты и наличие локальных платежных методов с 100% проходимостью гарантируют лучший конверт и прибыльность!



ТОП ГЕО — ЮАР(ZA)

ЮАР — самая гемблящая страна на Африканском континенте. GGR операторов в ЮАР неизменно растет от года к году и на данный момент гео считается одним из самых перспективных, учитывая простоту получения лицензии оператора и открытые возможности для всех участников рынка.

Аудитория гемблит совершенно разношерстная: смело ставим возраст 18+ и аж до 55. Не игнорируем женщин — они тоже любят делать ставки и катать слоты.

Играют много в больших городах — смотрим населенные пункты с численностью населения от 200 000 человек.

Английский язык — всему голова. На нем говорит 100% платежеспособного населения ЮАР. Afrikaans (второй по численности носителей в ЮАР) не играет такой роли и все остальные языки можно смело игнорировать — они вторичны.

Мобильный интернет развивается с невероятной скоростью и проникает во все уголки страны, есть 5G. Но скорость загрузки ваших лендингов/прил должна быть минимальна, чтобы игрок не потерял интерес.

На удивление, довольно эффективно работают статичные креативы с демонстрацией выигрышей, чеками. Хорошо себя показывает качественно проработанная воронка, где лендинг соответствует креативу и ведет лид по одной и той же тематике.

Нельзя пренебрегать мобильными сетками, пуш/поп трафиком — оно всё РАБОТАЕТ.

Узнаваемость бренда YesPlay в ЮАР поможет поднять конверсии: можно смело указывать лого и бренд на креативах.



YesPlay



Марк — по любым вопросам! Вообще любым!

ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ



GoLogin



Антидетект-браузер для удобного и безопасного управления множеством профилей на любых платформах. Все профили изолированы и хранятся в облаке, что позволяет легко переключаться между устройствами и сохранять конфиденциальность. Браузер моделирует отпечатки по более чем 50 параметрам, имитируя поведение реального пользователя. Подходит для индивидуальной и командной работы: можно делиться папками, прокси и профилями.

FBTOOL.PRO

Автозалив, удаление комментариев, статистика и управление рекламой в Facebook и Instagram — инструмент для автоматизации и управления рекламой в Facebook с поддержкой неограниченного числа аккаунтов. Позволяет централизованно управлять кабинетами, модерировать комментарии, автоматически пополнять аккаунты и передавать данные в Keitaro TDS. Уведомления поступают в Telegram, обеспечивая быструю реакцию. Подходит как для личного, так и командного использования, упрощая рутину и контроль над кампаниями.



FBTOOL.PRO

AdHeart

Спу-сервис для Facebook-рекламы с базой из более 900 млн креативов и ежемесячным пополнением в 20–30 млн. Обеспечивает быстрый поиск по множеству параметров: текст, кнопки, форматы, домены, ID страниц и более 50 языков. Особенно популярен в гемблинге, где важна скорость обнаружения новых подходов. Удобный интерфейс и гибкие фильтры делают AdHeart эффективным инструментом для анализа конкурентов.



CASE



\$9 800
ПРОФИТА
ЗА 2 МЕСЯЦА

на нутре с TikTok Ads:
кейс по офферам Lissabelle
и Vihair

Когда TikTok включил таргетинг на Азербайджан, это стало триггером для арбитражника, решившего протестировать нутру. За два месяца пролива ему удалось заработать \$9 800 чистыми при вложениях \$7 900. Ниже показываем рабочую связку, сетап и подход к креативам.

Старт: как нашли связку

Кейс начался с мониторинга витрин. В течение нескольких дней автор заметил, что нутровые офферы по Азербайджану активно всплыва-

ют в топах. Почти одновременно TikTok открыл таргетинг по этому ГЕО, ранее недоступному. Это стало сигналом: офферы заходят, рынок свежий, конкуренция низкая.

Быстрый просмотр библиотеки TikTok подтвердил активную заливку. В тот же день было сделано 10 роликов и запущены первые кампании. Утром — 20 лидов за 20 минут. Затем запуск пошел в масштаб, с откруткой до 300 лидов в день. Изначальный апрув — 30%, позже снизился до 8-10%.

Офферы, расходы и прибыль

Работа велась с двумя офферами low price-сегмента: Lissabelle — антивозрастной крем, Vihair — сыворотка для роста волос. ГЕО — Азербайджан, а источник трафика — TikTok. Кампания проводилась в ноябре и декабре 2024 года. И вот такие получились результаты:

■ **Расходы: \$7 900**

■ **Доход: \$17 700**

■ **Профит: \$9 800**

■ **ROI: 124%**

Технический сетап: антидетект-браузер Vision, два агентских TikTok-аккаунта, без прокси. Масштабирование не требовалось — вся капа выливалась с этих двух аккаунтов.

Креативы и подача

Основной подход — формат «До/После». Несмотря на запрет TikTok, тестовые ролики проходили модерацию. Озвучка делалась на азербайджанском, визуал — с акцентом на азиатскую внешность. Первые крео адаптировались со старых связок по Казахстану, позже добавились свежие с MTWSPY.

Механика запуска

Одна кампания запускалась с 10 адсетам — в каждом по 1-2 крео. Бюджет на адсет — до \$1. Удачные дублировались, в текущей РК обновлялись. Одновременно открывалось до 4 кампаний по 10-20 адсетов. Запуски шли в 4 утра по бакинскому времени и отключались днем.

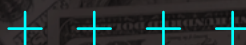
Использовались как ручные ставки (\$1.01), так и авто с ручным контролем минусов.

Что сработало

Лучше всего заходили утренние запуски. Адсеты без отклика сразу вырубались — «оживить» их не удавалось. Самую стабильную открутку давали адсеты с несколькими креативами и текстами. Реджекты решались легкой правкой — 99% креативов проходили модерацию повторно.

Общие выводы

За два месяца удалось заработать \$9 800 чистыми. Коллеги автора, работавшие по этой же связке, наливали в 2 раза больше. По примерным подсчетам, всего по офферам прошло около 40 000 лидов. Связка до сих пор живая, офферы доступны в ARAY — в том числе под ЛАТАМ. Кейс подтверждает: своевременный запуск на свежем ГЕО может принести уверенный плюс.



ПОРА НЕТВОРКАТЬ

28-29 июня,
Грузия, Тбилиси

GGC

G GATE CONF

Событие, которое нельзя пропустить!

G GATE CONF — конференция для арбитражников и SEO-специалистов из СНГ в новом формате, которая соберет 2500+ участников и 150+ компаний. Вас ждут два дня экспо, 50+ стендов, 20 спикеров, 40+ интерактивных и развлекательных зон, а также уникальные проекты внутри. Впервые в индустрии — real-time турнир по заливу наутру с FB прямо на площадке. Также в программе: стартап PITCH, креативная премия G GATE AWARDS и масштабная Afterparty.

📍 [G GATE CHAT](#)

📷 [Instagram \(@weare.ggate\)](#)

🌐 [Site G GATE CONFERENCE 2025](#)

GGC — это двухдневная affiliate-конференция с уникальными проектами внутри:

Real-Time турнир по заливу наутру с Facebook прямо на конференции. 16 арбитражных команд встретятся в специальной зоне и в равных условиях будут лить трафик на протяжении двух дней конференции.

PITCH — конкурс для стартаперов, которые хотят заявить о себе в affiliate-бизнесе. Победитель забирает инвестиции и всестороннюю поддержку на открытие своего собственного бизнеса.

Креативная премия G GATE AWARDS. Гостей ждет 20 номинаций для компаний и выдающихся личностей affiliate-рынка, отборочный этап, оффлайн голосование на конференции и Гала-ужин с церемонией награждения и хедлайнером.

Фирменная Afterparty в загородном яхт-клубе под открытым небом с фестивальной сценой, четырьмя хедлайнерами и шоу, которое точно оставит вас под впечатлением.

Это лишь часть того, что команда готовит для гостей GGC в Грузии.

Купить билет можно [здесь](#).



Скидка 20% на билеты для пользователей по промокоду ONLYAFF.



SMART READING

КАК ПРИВЛЕКАТЬ ТРАФИК В 2025 ГОДУ: тренды, инструменты и рабочие стратегии

Один источник трафика может приносить результат, но ставка только на таргет или соцсети в 2025 году — путь в никуда. Аудитория стала требовательнее, алгоритмы ужесточились, конкуренция усилилась. Устойчивый рост возможен лишь при регулярном тестировании новых подходов, работе с несколькими каналами и адаптации под поведение пользователя.

Подготовка к работе с трафиком

Перед запуском любого канала стоит задать три базовых вопроса:

- 1.** Для кого я работаю? (четкий портрет ЦА — пол, возраст, боли, интересы)

- 2.** Что я предлагаю? (оффер должен быть конкретным и реально ценным)
- 3.** Куда я веду? (лендинг, бот, квиз — все должно быть логично и без хаоса)

Топовые источники трафика в 2025

Короткие видео (Shorts, Reels, YouTube). Вертикальные ролики остаются в топе: алгоритмы пушат, аудитория смотрит.

Telegram и мессенджеры. Каналы, чаты, автоворонки и боты — это уже не просто мессенджер, а полноценный трафик-канал.

SEO 2.0: кластеры вместо статей. Поисковый трафик возвращается, но теперь работают не просто тексты, а кластеры, E-E-A-T и голосовой поиск.

Микроблогеры и UGC. Рекомендации вызывают больше доверия, чем прямая реклама. Отзывы, подборки и видео цепляют и попадают в эмоцию.

Таргет по поведению. Работает только при точном попадании в «боль» аудитории. Интересы больше неэффективны — нужны поведенческие сигналы. Подумайте: что клиент ищет или какие страницы читает?

Бесплатные источники, которые работают

Авито и нишевые площадки — здесь до сих пор можно находить теплую аудиторию без бюджета, если попадать в контекст.

Коллаборации и взаимный пиар — размещения в подборках, гайды, рассылки, рекомендации от партнеров. Главное — не просто упоминание, а ценность для обеих сторон.

Автоматизация: чтобы трафик не сливался впустую

Привлечь — не значит удержать. Чтобы теплый трафик не пропадал, нужно сразу включать автоматизацию.

Квизы помогают вовлечь и отсеять случайных. Боты (Telegram, VK, OK) — обрабатывают лидов и экономят время. Автоворонки и цепочки сообщений — дожимают и возвращают интерес.

Один из рабочих приемов — Telegram-опрос с мини-гайдом за подписку. Например, «5 ошибок при запуске бизнеса с нуля» — в обмен на ответы на 3-4 вопроса.

Основные ошибки

Запуск трафика без анализа ЦА. Без четкого портрета аудитории — все вслепую.

Ожидание моментальных результатов. Трафик — это тесты и постоянная доработка.

Игнор мобильной адаптации. Более 80% пользователей — с телефона.

Копирование чужих схем. Рабочая связка у одного может не сработать у другого.

Адаптация — ключ к успеху

Привлечение трафика в 2025 — это не «где взять людей», а «как собрать систему, которая стабильно дает лидов». Не бойтесь миксовать, пробовать новое, автоматизировать и анализировать. Гибкость — главное конкурентное преимущество.

ИНТЕРВЬЮ

АЛЕКСАНДР
СОБКО
CEO LGaming



LGaming уже 2,5 года. Как рос проект LGaming — какие решения были ключевыми для роста компании за это время?

LGaming начиналась как классическая CPA-сеть, и это было наше главное направление. Первое ключевое решение — запуск собственного эксклюзивного бренда BetAndreas. Это привлекло новую аудиторию — вебмастеров, которым важно работать с прямыми рекламодателями.

Второе решение — разработка собственной платформы. Мы изначально отказались от коробочных решений вроде Affise или Everflow и сделали систему с нуля. Это дало нам гибкость и возможность оперативно внедрять нужные функции на основе обратной связи от партнеров.

И третье — запуск in-house медиабаинга, который мы начали прошлым летом. Сейчас у нас свои команды по Facebook, Google и SEO. Это позволяет самим тестировать оффера и предлагать нашим партнерам лучшее.

По каким принципам ты выстраиваешь работу и процессы внутри компании?

В LGaming я использую гибкую матричную модель управления. Сначала мы выстраиваем работу через сильную команду руководителей отделов.

Вместе с ними мы планируем цели в зависимости от задач и специфики направления. Это создаёт структуру. Подход в каждом отделе индивидуален, но в основе всегда — четкий алгоритм и измеримость результата.

А затем операционный блок помогает выстраивать процессы внутри: отслеживать эффективность, находить точки роста и обеспечивать синхронность между отделами.

Какие задачи ты всегда держишь в фокусе лично?

Прежде всего — стратегические цели. Это мой основной фокус: куда компания должна прийти через год, два или пять лет.

Далее, финансы. Я лично контролирую P&L, слежу за тем, чтобы бизнес приносил прибыль, и управляю как доходами, так и расходами.

Отдельный приоритет — команда и ключевые кадровые решения. Это касается не только найма, но и роста сотрудников внутри компании. Я лично участвую в формировании команд, росте сотрудников и создании условий для их работы.

Наконец — запуск новых направлений. Каждое я беру под личный контроль в первые месяцы работы: настраиваю процессы, формирую команду и выстраиваю структуру. Я максимально включен до тех пор, пока работа не становится частично автономной.

Какие качества ты прежде всего ищешь в людях, когда формируешь команду? А кого точно не возьмёшь?

Начну, с того, кого точно не возьму. Я не работаю с людьми, за которыми замечены токсичные или неэтичные поступки: обман, попытки «кинуть» партнеров или коллег, подлость. Репутация - это база.

Что касается качеств, которые я ищу — здесь нет универсального набора. Всё зависит от позиции. Мы — многопрофильная компания с разными направлениями, и портрет идеального кандидата всегда формируется под конкретную задачу.



На какие направления работы в LGaming ты сейчас делаешь упор?

Главная задача — обеспечить сильную работу всех ключевых направлений LGaming: собственного продукта, партнерской сети и in-house баинга. Все три направления должны развиваться одновременно.

Если выделять приоритет, то сейчас чуть больше фокуса уходит на медиабаинг и инвестиции в команды. Это ускоряет развитие и усиливает экспертизу внутри компании.

А теперь немного о BetAndreas: чего нам ждать от проекта до конца года?

По BetAndreas у нас в планах запуск нескольких новых гео. Первое — это Польша, гео уже на стадии тестирования. Следом — Чехия. Мы решили сфокусироваться на Tier 2 Европе, уже успешно зашли в Португалию. Все эти рынки мы планируем открыть до конца года.

Будем закупать трафик, использовать собственные связи, тестировать разные подходы и воронки. Ранее мы начинали со стран Tier-3, но быстро поняли, что можем уверенно зарабатывать как в Tier 2, так и в Tier 1.

Какие амбиции у LGaming на ближайшие 5 лет?

Мы хотим вырасти в полноценное агентство с четко выстроенной структурой по трём ключевым направлениям: продукт, партнёрская сеть и медиабаинг.

Наши главные цели в рамках CPA-сети:

- Расширить географию присутствия
- Получить больше эксклюзивных офферов
- Увеличить базу партнеров

Что касается медиабаинга, наша задача — охватить все ключевые источники трафика внутри команды LGaming.

Отдельное направление — технологии. Мы уже разрабатываем внутренние сервисы, такие как наша собственная CRM-система для медиабаинговых команд.

Это делает LGaming не просто аффилиат-компанией, а технологичным бизнесом, который создает продукты: сначала — для себя, затем — для партнёров, и в будущем — для всей индустрии. Именно в эту сторону мы и развиваемся.

Блиц:

Покер или шахматы? *Покер*

Если бы не CPA-маркетинг, то что?
IT+маркетинг

Фокус на продукт или на маркетинг?
Продукт

Сильная команда или сильная система управления? *Система*

Интуиция или аналитика?
Аналитика



ТОП КРЕО

Нутра

tyver.io

t.me/tyver_spy



Дейтинг





SOFT BLOCK

MAC: как это было

MAC глазами тех, кто делает рынок

Конференция MAC традиционно становится площадкой, где встречаются лидеры аффилейт-сферы. В 2025 году она собрала более 4240 участников из 57 стран. Мы решили узнать мнение о конференции у тех, кто двигает индустрию напрямую — у прямых рекламодателей.

Это те, кто не просто наблюдает за трендами, а формирует их. Именно их опыт, задачи и подходы определяют, как будет развиваться аффилейт-маркетинг завтра. Мы собрали мнения рекламодателей, чтобы узнать их личные итоги конференции MAC'25.

Организация и атмосфера

Fastex:

«Организация была на высоте — четко, стильно и удобно. Видно, что команда вложила душу и внимание в каждую деталь. Атмосфера была просто огонь! Особенно хочется отметить Afterparty — это было нечто! Отличная музыка, веселые люди, танцы до утра — все, как надо. Такие эмоции сложно забыть. Спасибо организаторам за праздник, за энергию, за возможность чувствовать себя частью чего-то крутого и масштабного».

WAPI, MERYWOOD и Fridman Team:

«Организация выросла в разы — все четко, слаженно и на высоком уровне. Видно, что вы реально прокачали операционку — респект всей команде!»

Нетворкинг и новые партнеры

Terraleads:

«Мы благодарны организаторам MAC за эту чрезвычайно продуктивную конференцию, которая принесла нам много важных встреч и новых полезных знакомств».

TrustRDP:

«Это наше первое участие со стендом, и оно точно отобьется за ближайшие пару месяцев. Мы не присели за конфу ни разу — постоянно подходили команды и прямые рекламодатели. Мы увезли 140+ контактов, что для нас — хороший результат».



Работа на стенде

Pocket Partners:

«Работа на стенде прошла на высоком уровне. Нас посетило много целевых гостей и действующих партнеров, а также тех, кто мало слышал о нас ранее, но теперь заинтересованы в сотрудничестве. Большое количество зарегистрировалось прямо во время конференции и уже начинают активно заливать трафик, показывая первые крутые результаты.

Отдельно хочется отметить отличную застройку: все было продумано до мелочей — просторный и удобный склад, комфортные кресла и диваны для общения, большие экраны, грамотная организация проходов и зон взаимодействия.

Golden Goose:

«Интерес был не просто «был» — он был мощным! Наш стенд стал настоящей точкой притяжения. Партнеры подходили с конкретными вопросами по MVAS, свипам, дейтингу. Многим было интересно, как именно Golden Goose работает с трафиком, какие фишки мы используем и как достигаем стабильного ROI. Ушли с ощущением, что рынок снова очень активно дышит и развивается».

Самые яркие моменты

3snet:

«Безусловно — концерт Меладзе! Настоящий подарок и для молодых, и для динозавров вроде нас :) А еще — мощная аудитория: умные, заряженные люди и идеальная организация без лишней суеты».

Ивент Selection и Diamond зона

«Даймонд на MACe топ! свободно, прохладно, чилово, эстетично, Датсы красавцы! Отдайте спонсора им в след году»

«Зона VIP на конфе зашла сильно, не хватило правда аутентичности прошлого года (я тогда в чайхане просидел все два дня))) но в этом получился уголок словно ты не на конференции, а в любимой кальянной, хоть их и не было: тихо, уютно, все свои ребята) Буду на след Мак только с даймондом!»



Ивент:

«Все на высшем уровне, сложно посоветовать что-то еще. Так держать!»

«Продолжайте в том же духе! Был на 3х ваших мероприятиях - Баста, Шнур, Агутин - все супер! Успехов вам и до новых встреч!»

«Вы лучшие. Главное не мероприятие, а люди, которые принимают участие. Спасибо»

Вывод

MAC — это не просто место встречи, это рабочий инструмент. Возможность показать бренд, поговорить напрямую, протестировать гипотезу, услышать рынок без посредников. И по отзывам рекламодателей мы видим: такой формат ценен, востребован и дает конкретный результат.

Спасибо всем участникам за доверие и вовлеченность. До встречи на следующем MAC!



ИНТЕРВЬЮ

**МАРК
ПЕЛЬМЕНЕДЖЕР**

Owner [FBM]

[FBM]



На каких принципах ты строишь свои проекты?

Надежность и безопасность. Каждый в нише знает, что использование наших сервисов означает 100%-ю сохранность денег и данных. Любое наше решение, как физическое, так и техническое, базируется в первую очередь на этих двух принципах.

Самый сумасшедший проект, который тебе удалось реализовать?

Из правда веселого и эксклюзивного: мы засылали на работу к конкурентам своих людей, один из которых проработал там полгода. Корпоративный шпионаж по праву считаю самым сумасшедшим нашим проектом, и он до сих пор не закончен.

Есть ли у тебя кумиры? Следишь за кем-то?

У нас ниша с подвижной моралью, если говорить про кумиров в нашей отрасли, то не осталось ни одного, буквально все, кто были хоть как-то симпатичны, в итоге подвели и сдулись.

Каких людей ты никогда не наймешь в команду?

Главное качество сотрудника [FBM] — обязательность. Любое слово = обещание, все договоренности всегда будут выполнены. Отвечая на ваш вопрос, мы никогда не берём на работу необязательных людей.

Какие направления работы тебе сейчас максимально интересны?

Весь фокус нашей компании сейчас направлен на аренду айос прил, мы потратили на это полтора года и очень внушительные деньги,

результаты альфа-теста внушают невероятный оптимизм, мы буквально сделали то, чего еще нет на рынке, и скоро любой пользователь сможет это увидеть.

А теперь немного о [FBM] чего нам ждать от команды до конца года?

До конца года не следует ожидать чего-то принципиально нового, не считая айос прил. Этот год мы решили посвятить усилению нынешних позиций.

Какие амбиции у проекта на следующие 5 лет?

Сейчас вовсю берём иностранных сотрудников на работу, планируем мощный захват бурж рынка на горизонте следующих 5 лет. Мы и сейчас имеем серьезные позиции на рынке ЕУ, но хотелось бы повторить безоговорочный успех СНГ рынка.

БЛИЦ:

Успех компании или личные амбиции?

Успех компании, без вариантов.

Если бы не СРА-маркетинг, то что?

Профессиональный спорт.

Сильная команда или сильная система управления? Сильная команда.

Атмосфера стартапа или корпорации?

Атмосфера стартапа, очень боюсь ее потерять.

Спринт или марафон? Марафон.

TRAFF СПЛЕТНИ ОТ ЯРЯДОМ



**Скам CatAffs.
Что ты об этом думаешь?**

Очень интересная история, которая, к сожалению, пока не закончилась. Сначала был первый стрим, где Глеб Глад обвинил CatAffs в невыплате. CatAffs всё прокомментировали, и сложилось ощущение, что Глеб не прав. Потом был второй стрим — туда пришла команда, которая работала с Глебом, и уже появились претензии к самому Глебу. CatAffs при этом снова остались как бы в стороне. Появились новые подробности: по одному продукту они вроде как выдали капу, по другим — комментариев не было.

Далее мы организовали третий стрим уже в чате 1win, где команда и Глеб, по сути, помирились — друг перед другом обязательства вроде как закрыли, претензий больше нет. Но при этом CatAffs принципиально отказались участвовать в этом стриме, потому что с самого начала говорили, что с Глебом больше работать не

хотят и решать с ним ничего не будут. Для них вопрос закрыт.

То есть, в целом, у команды к Глебу вопросов больше нет, они все уладили. Но сам Глеб не получил деньги за трафик этой команды от CatAffs. А коты говорят: «Вопрос закрыт, компенсации не будет, обсуждать ничего не будем». Скорее всего, будет еще и четвертый стрим, история явно затягивается.

Проблема в том, что окончательных выводов по-прежнему сделать нельзя. Если в первом стриме все было понятно, то дальше все только больше запутывается. Кто что сказал, какие скриншоты — уже ничему нельзя доверять, всё только больше путает. И в итоге получается ситуация в духе «жаба е*ет гадюку». Как будто бы, если бы CatAffs закрыли вопрос перед Глебом хотя бы частично, все остались бы в плюсе. А так — непонятно.



Расскажи про кидалово на деньги команды дизайнера аффилейт-проектов Яна Муратова

Честно говоря, я Яна не знаю — ни лично, ни по работе не сталкивались. Но странно, когда кто-то говорит, что ему кто-то должен деньги, но не называет, кто именно. Зачем это скрывать? Потом он говорит, что не может выплатить дизайнерам — тоже звучит странно. Речь идет о \$3000, при этом он ходит с дорогими наушниками. Понятно, что я утрирую, но все же. За полгода ничего не ре-

шено — значит, либо вопрос не важен, либо решать его не хочется. Особенно странно на фоне других ситуаций, где партнерки закрываются и долги — по 100, 200, 400 тысяч. А тут — \$3000 и тишина. Причем он не называет имен — и этим подставляет других. Например, если я начну работать с теми, кто его кинул, а он молчит — получается, что он и меня подставляет. Это просто странно.



Что скажешь о недавней новости про сексизм в арбитраже?

Новость и правда получилась странной и местами даже смешной. Девушка говорит, что ее воспринимают как красивую, а не как профессионала. Но если с человеком еще не знакомы — как его воспринимать иначе, кроме как по внешности? Людей всегда сначала оценивают по внешнему виду — это просто факт. Чтобы проявиться как профессионал, нужно именно общаться, работать, а не просто стоять красиво одетой на стенде. Удивительно, что она этому удивляется.

Кроме того, интервью выглядит странно — она сбивается, забывает слово «сексизм», потом вспоминает. И важно понимать, что Настя из Melbet, о которой идет речь, сама формирует образ через сексуальность — откровенные наряды, провокационный стиль. Это стратегия компании. И странно, что сотрудница не понимает, в каком именно имидже работает. Это говорит скорее о непрофессионализме. Поэтому да, воспринимать ее просто как красивую девушку — логично, если другого образа она не демонстрирует.

ЧТО ТАМ БУРЖЕ



SEO ДЛЯ ПАРТНЕРОВ В IGAMING: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В 2025 И КАК АДАПТИРОВАТЬСЯ

В 2025 году SEO в iGaming — это уже не про ключевые слова и ссылки. Алгоритмы Google все чаще отсекают партнерский контент, отдавая топ поисковой выдачи крупным медиа. Это вынуждает партнеров переосмысливать стратегию: прежние подходы больше не работают.

Давление со всех сторон

Поисковая выдача насыщена контентом от крупных издательств, публикующих обзоры под видом редакционного материала. Благодаря высокому авторитету доменов, даже поверхностные статьи обгоняют качественные партнерские страницы.

Параллельно растет паразитное SEO — когда партнерский контент размещается на чужих, часто взломанных или арендованных авторитетных сайтах. В итоге честным партнерам все труднее конкурировать — и с платформами, и с теневыми схемами.

Где еще можно пробиться

Несмотря на давление, партнерский SEO не мертв — но требует нового подхода. Разберем несколько рабочих направлений.

Запросы с высокой конкретикой

Борьба за общие ключи вроде «лучшее казино UK» неэффективна. Лучше нацеливаться на конкретные вопросы с высокой пользовательской мотивацией и низкой конкуренцией:

■ «Какое приложение для ставок выбрать для iPhone?»

■ «В каких казино принимается Revolut?»

■ «Казино в UK с депозитом от £5»

Экспертность важнее универсальности

Google все больше ценит сайты, строящие контент вокруг узкой темы. Например, портал, целиком посвященный ставкам на киберспорт, будет иметь больше шансов, чем площадка, которая пишет обо всем подряд.

Авторский опыт и доверие (E-E-A-T)

Особенно высоко ценится E-E-A-T (Опыт, Экспертность, Авторитетность, Надежность). Контент от реального эксперта с биографией, личными мнениями, тестами и скриншотами — это плюс и для SEO, и для конверсии. Безликие статьи в стиле «топ-10 казино» теряют позиции.

Локализация и языковая адаптация

Выход на новые рынки — один из немногих способов роста. Особенно перспективны регионы с растущим регулированием, например, Бразилия или Канада. Адаптация под конкретные локации, диалекты, даже местные платежные методы — дает преимущество.

Ставка на качество: меньше переходов, больше ценности

AI-ответы и безкликерные сниппеты меняют ландшафт: все больше пользователей получают ответ прямо в выдаче и не переходят на сайты. Это снижает объем органического трафика и делает SEO менее предсказуемым.

Поэтому партнеры все чаще инвестируют в другие активы: сбор e-mail, ретаргетинг, сотрудничество с блогерами и стримерами. SEO все еще важно, но уже не как единственный источник трафика.

Партнерский SEO меняется — И ЭТО ВАШ ШАНС

SEO в iGaming не исчезает, но превращается в более тонкую игру. Тем, кто готов делать качественный, целевой и доверительный контент — по-прежнему есть куда расти. Главное — не гнаться за позициями, а строить авторитет, удержание и реальные конверсии.





ОДНА ИЗ ВЕДУЩИХ ПАРТНЁРСКИХ СЕТЕЙ В IGAMING.

В интервью с CEO Александром Собко — о стратегии роста, командной архитектуре, роли технологий и системном подходе, который даёт результат.



OnlyAff #25

 [instagram.com/onlyaff_journal](https://www.instagram.com/onlyaff_journal)

 t.me/onlyaff_journal