

| | EdTech офферы | HR офферы |
|--|---|---|
| Целевое действие | Revenue share (процент от продажи продукта), оплата за прохождение бесплатного урока (CPL) | Оплата за валидную заявку, оплата за приглашенного кандидата, оплата за трудоустроенного кандидата) |
| ЦА оффера | Клиент, заинтересованный в приобретении образовательного продукта, который закрывает ту или иную потребность | Человек, находящийся в поиске работы или желающий ее сменить |
| Популярные каналы трафика | Сайты агрегаторы курсов, Yandex Direct, VK реклама, Email рассылки, посеы в соцсетях, TG Ads, Яндекс Дзен и прочие блоги | Avito, HH, прочие job-площадки и доски объявлений, смс-рассылки, посеы в соцсетях, контекстная реклама, таргетированная реклама |
| Цикл сделки (время, в течение которого лид совершает целевое действие) | от нескольких часов (в случае работы за прохождение бесплатного урока) до 30 дней и более в зависимости от специфики продукта | От нескольких минут (в случае оплаты за приглашение на собеседование) до 14-21 дня в случае оплаты за трудоустроенного |
| Сколько платят за выполнение ЦД на рынке | До 1000 рублей за прохождение бесплатного урока, от 15 до 50% от суммы сделки - в случае оплаты за продажу | От 300 до 1500р за приглашенного кандидата, до 10000р и выше - за трудоустроенного кандидата |
| Есть ли лимиты по количеству лидов в день | Нет лимитов | Большинство офферов имеют лимиты по объему |
| Возможность домонетизации лида | Можно предложить клиенту другие образовательные продукты | Можно предложить кандидату несколько офферов, подходящих под его критерии поиска |
| Возможность получения повторного дохода за лид | Некоторые офферы предусматривают ребиллы, то есть оплату за повторные продажи от приведенного вами клиента | Не предусмотрено |
| Необходимость маркировки рекламы | Да | Маркировка не требуется |