

1. Регистрация и верификация партнеров

Зачем:

- Привлечение новых партнеров (веб-мастеров, блогеров, медиа) и минимизация риска мошенничества.

Как работает:

- **Форма регистрации:** Запрос данных (название компании, контакты, сайт, налоговые реквизиты, форма оплаты и прочая полезная информация)
- **Верификация:**
 - Ручная проверка документов (свидетельство о регистрации, паспортные данные).
 - Автоматическая проверка домена/соцсетей на активность и соответствие тематике.
- **Личный кабинет партнера:**
 - Доступ к уникальным ссылкам, статистике, настройкам.
 - Возможность подключения API (для технических партнеров).

Пример:

После подачи заявки партнер получает доступ к кабинету только после подтверждения email и одобрения модератором.

2. Система отслеживания действий (Tracking)

Зачем:

- Фиксация переходов, конверсий (продаж) и корректный расчет комиссий.

Как работает:

- **Генерация уникальных ссылок:**
 - Параметризация ссылок (например, `?partner_id=123&campaign=summer2024`).
- **Cookie-трекинг:**
 - Сохранение данных о партнере на 30–90 дней (срок атрибуции).
- **Отслеживание событий:**
 - Покупка билета → фиксация в системе.
 - Отмена брони → автоматическое исключение из расчета комиссии.
- **Интеграция с метрикой:**
 - Поддержка Google Analytics, Яндекс.Метрика для партнеров.

Пример:

Пользователь переходит по партнерской ссылке, бронирует билет через 5 дней — система связывает продажу с партнером через cookie.

3. Расчет комиссий (Commission Engine)

Зачем:

- Прозрачное и гибкое начисление вознаграждений за целевые действия.

Как работает:

- **Настройка ставок:**
 - Фиксированная сумма за продажу (например, \$10 за бронь).
 - Процент от суммы чека (например, 2% от стоимости билета).
 - Динамические ставки (например, +1% за продажи свыше \$1000).
- **Учет дополнительных факторов:**
 - География рейса (международные/внутренние перелеты).
 - Класс билета (эконом, бизнес).
- **Автоматический пересчет:**
 - Учет отмен, возвратов, скидок.

Пример:

Партнер получает 3% с продажи бизнес-класса Париж–Нью-Йорк, но 0%, если бронь отменена.

4. Отчетность и аналитика

Зачем:

- Партнеры должны видеть эффективность своих кампаний.

Как работает:

- **Дашборд в реальном времени:**
 - Клики, конверсии, доход, CR (Conversion Rate), ROI.
 - Сравнение с предыдущими периодами.
- **Детализация по:**
 - Рейсам, авиакомпаниям, странам.
 - Источникам трафика (соцсети, email, сайты).
- **Экспорт данных:**
 - CSV, Excel, PDF для бухгалтерии.

Пример:

Партнер фильтрует отчет по рейсам Dubai–London и видит, что CR вырос на 15% после запуска баннеров.

5. Инструменты для партнеров

Зачем:

- Упростить продвижение и повысить конверсию.

Как работает:

- **Генератор ссылок:**
 - Создание UTM-меток, коротких URL (bit.ly).
- **Маркетинг-кит:**
 - Баннеры (статичные, анимированные).
 - Готовые тексты для рассылок, соцсетей.
 - Виджет поиска билетов для встройки на сайт.
- **A/B-тестирование:**
 - Тест разных креативов/ссылок.

Пример:

Партнер встраивает на сайт виджет поиска билетов — пользователи бронируют без перехода на основной сайт.

6. Интеграция с API авиакомпаний - возможно

Зачем:

- Актуальные данные о рейсах, ценах, доступности в партнерке.

Как работает:

- **REST API:**
 - Получение расписания, актуальных тарифов.
 - Автоматическое создание брони через партнерскую ссылку.
- **Webhooks:**
 - Уведомления о статусах заказов (оплачен/отменен).
- **Синхронизация в реальном времени:**
 - Обновление квот мест, изменение цен.

Пример:

Партнерский сайт отображает актуальные цены на рейс Москва–Токио через API.

7. Управление выплатами

Зачем:

- Своевременные и прозрачные расчеты с партнерами.

Как работает:

- **Настройка условий:**
 - Минимальная сумма выплаты (например, \$50).
 - График выплат (еженедельно/ежемесячно).
- **Поддержка методов:**
 - Банковский перевод, PayPal, криптовалюты.
- **Автоматизация:**
 - Выплаты по достижению лимита.
 - Формирование платежных поручений.

Пример:

Партнер запрашивает выплату \$200 → система отправляет сумму на PayPal после проверки.

8. Поддержка и мотивация - на будущее

Зачем:

- Повышение лояльности и активности партнеров.

Как работает:

- **Обучение:**
 - Вебинары, гайды по SEO, таргетингу.
- **Персональный менеджер:**
 - Помощь в настройке кампаний.
- **Бонусы:**
 - Дополнительные 5% к комиссии за 100 продаж в месяц.
 - Рейтинговая система с призами.

Пример:

Топ-партнер месяца получает VIP-доступ к эксклюзивным рейсам.

9. Безопасность и Compliance

Зачем:

- Защита данных и соблюдение регуляторных требований.

Как работает:

- **GDPR/ССРА:**
 - Шифрование персональных данных.
 - Возможность удаления аккаунта по запросу.
- **Мониторинг мошенничества:**
 - Алгоритмы для выявления ботов, накруток.
- **Юридические соглашения:**
 - Договор о партнерстве, публичная оферта.

Пример:

Система блокирует партнера при попытке накрутки через бот-трафик.

10. Роли в системе

1. Владелец/Суперадмин

- Основатель или владелец платформы, имеет полный доступ и контроль над всеми настройками системы.
- Может создавать/редактировать роли администраторов, менеджеров, партнёров.
- Устанавливает глобальные правила и настройки партнёрской программы.
- Имеет доступ ко всей аналитической информации, к управлению финансами и настройкам антифрод-модуля.

2. Администратор

- Управляет партнёрами, офферами, техническими настройками (трекеры, постбеки, API, фиды).
- Настраивает комиссионные ставки, утверждает новые офферы, формирует публичные и приватные офферы.
- Имеет доступ к глобальным статистическим данным (статистика трафика, конверсий, финансов).
- Может создавать отдельные роли «Менеджер», распределять партнёров между менеджерами.

3. Менеджер (необязательная роль, может быть объединена с Админом в небольших системах)

- Взаимодействует с партнёрами, помогает им в настройках трекинга, проверяет качество трафика.

- Может управлять заявками на участие в офферах (одобрять, отклонять партнёров).
- Осуществляет первичный мониторинг трафика и выявление возможных нарушений.

4. Партнёр

- Физическое или юридическое лицо (вебмастер, маркетолог, блогер, агентство), которое генерирует трафик и продажи.
- Имеет личный кабинет с доступом к статистике по своим офферам и трафику.
- Подключается к офферам для продвижения авиабилетов, получает партнёрские ссылки/промокоды, баннеры, виджеты.
- Получает вознаграждение по модели CPA (например, фиксированная сумма за подтверждённую продажу авиабилета или процент от суммы покупки).

11. Требования к функционалу для партнёров

1. Доступ к офферам

- Удобный каталог офферов, фильтры.
- Мгновенное подключение к публичным офферам.
- Механизм запроса на подключение к приватным офферам.

2. Интеграция с сайтом/ресурсами партнёра

- Генерация реферальных ссылок, баннеров, промокодов.
- Получение готовых виджетов поиска авиабилетов.
- Возможность использовать API/фиды для более гибкой интеграции (например, собственный дизайн, мобильные приложения).

3. Статистика в реальном времени

- Видимость всех кликов и заказов (возможна задержка 15-30 минут для актуальной информации).
- Удобные графики и таблицы.
- Фильтрация по периоду, субаккаунтам, устройствам и т. д.

4. Финансовые инструменты

- Просмотр баланса, ожидание выплат, история переводов.
- Настройка реквизитов выплат.

5. Система тикетов и обратной связи

- Возможность задать вопрос, сообщить о проблеме, запросить индивидуальные ставки.

Цель: обеспечить максимальную прозрачность, удобство и мотивацию для партнёров.

12. Требуемый функционал для администратора (владельца CPA-системы)

1. Управление партнёрами

- Просмотр и модерация новых заявок.
- Блокировка/разблокировка партнёров, привязка к менеджерам.
- Просмотр истории выплат и всех финансовых операций.

2. Управление офферами

- Создание, редактирование, активация/деактивация.
- Управление условиями: ставки, гео, промоматериалы.
- Возможность быстро менять ставки и уведомлять об этом партнёров.

3. Антифрод и контроль качества

- Дашборд с подозрительными партнёрами, инструмент анализа поведения (коэффициент конверсии, пик кликов и т. д.).
- Настройка автоматических правил блокировки или снижения выплат.
- Ручная проверка и принятие решения.

4. Финансы и выплаты

- Набор инструментов для массовых выплат.
- Возможность экспорта данных в бухгалтерию.
- Отчёт о рентабельности кампаний, ROI.

5. Статистика и аналитика

- Подробные отчёты по всем партнёрам, офферам, источникам трафика.
- Настройка кастомных отчётов: выбор метрик, группировка, сравнение периодов.

6. Управление ролями и правами доступа

- Создание/редактирование ролей: менеджер, модератор, проч.
- Гранулированное разрешение на просмотр/редактирование тех или иных модулей.

13. Технические аспекты и общие требования

1. Надёжность и масштабируемость

- Система должна выдерживать повышенную нагрузку (особенно во время сезонных всплесков бронирований).
- Возможность горизонтального масштабирования.

2. Безопасность

- Шифрование данных и защищённые соединения (HTTPS).
- Защита от SQL-инъекций, XSS, CSRF и пр.

- Разграничение прав доступа (роль- и статус-ориентированная система).
- 3. API-ориентированная архитектура**
 - Удобные API для партнёров (передача данных о заказах, трекинг, статистика).
 - Внутренние API для интеграции с системами бронирования авиабилетов, платёжными сервисами, CRM.
- 4. Логирование и аудит**
 - Хранение истории действий пользователей (изменение офферов, ставок, блокировок).
 - Логи для мониторинга трафика, идентификации неполадок, отладки антифрод-правил.
- 5. Гибкая настройка комиссионных моделей**
 - Возможность менять правила начисления вознаграждения при необходимости (спецакции, временные бонусы).
 - Поддержка нескольких валют (если международная партнёрская программа).

15. Основные блоки функционала - кратко

- Регистрация, верификация и онбординг партнёров
- Офферы (Партнёрские предложения)
- Трекинг и атрибуция (CPA-модель)
- Бронирование авиабилетов и фиды
- Финансовые расчеты и выплаты
- Антифрод-модуль
- Дашборды и отчётность
- Сверки и подтверждение конверсий
- Инструменты взаимодействия и уведомления

+ интеграция с ОРД для маркировки рекламы