



команда роста на аутсорсе  
для системного улучшения ключевых метрик

# Матрица реферальных программ: 10 типов вознаграждений и их применение

Сравнительный анализ вознаграждений для приглашающих и приглашенных в различных бизнес-моделях

## Введение: Почему реферальные программы — это не просто скидки

Реферальные программы — это мощный инструмент для масштабирования бизнеса, снижения стоимости привлечения клиента (CAC) и повышения лояльности. В 2025 году компании все чаще отказываются от традиционной рекламы в пользу результативных каналов, где платят только за конкретные действия (VC.ru). Однако, чтобы реферальная программа была по-настоящему эффективной, необходимо тщательно продумать систему вознаграждений. Она должна быть ценной для обеих сторон: и для приглашающего, и для приглашенного.

Эта матрица поможет вам выбрать оптимальный тип вознаграждения, исходя из вашей бизнес-модели, целевой аудитории и стратегических целей. Мы рассмотрим 10 различных подходов к вознаграждениям, их преимущества, недостатки и лучшие сценарии применения.

## Критерии выбора эффективной реферальной программы

### ❑ Ниша продукта

Выберите SaaS продукт, который соответствует вашей аудитории и контенту (blog.skgroups.ru).

### ❑ Размер комиссионных

Рассмотрите как процент от продажи, так и фиксированную сумму. Некоторые программы предлагают рекуррентные комиссионные (ежемесячные выплаты за каждого привлеченного клиента), что может быть очень выгодно в долгосрочной перспективе (blog.skgroups.ru).

### ❑ Срок жизни куки (Cookie Duration)

Определяет, как долго после перехода по вашей партнерской ссылке будет засчитана продажа. Чем дольше срок жизни куки, тем больше шансов получить комиссию (tldv.io).

### ❑ Поддержка партнеров

Наличие качественной поддержки для партнеров — критически важно (blog.skgroups.ru).

### ❑ Репутация компании

Изучите отзывы о партнерской программе и компании. Убедитесь, что выплаты производятся вовремя и что условия сотрудничества прозрачны (blog.skgroups.ru).

### ❑ Инструменты для продвижения

Наличие готовых баннеров, текстов, email-шаблонов и других маркетинговых материалов значительно упростит вашу работу (blog.skgroups.ru).

## Матрица реферальных вознаграждений

Таблица не помещается на страницу PDF — она содержит слишком много столбцов. Полная таблица доступна для скачивания в файле Excel, который прилагается к этому материалу.

## Тренды реферальных программ в 2025 году

<b>Рост популярности AI-powered SaaS</b>	Инструменты на основе искусственного интеллекта будут востребованы, и партнерские программы для таких сервисов будут предлагать высокие комиссионные (blog.skgroups.ru).
<b>Увеличение рекуррентных комиссионных</b>	Компании будут все больше заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с партнерами, предлагая рекуррентные выплаты (blog.skgroups.ru).
<b>Персонализированные партнерские программы</b>	Более гибкие условия сотрудничества, адаптированные к потребностям конкретных партнеров (blog.skgroups.ru).
<b>Интеграция с автоматизированными маркетинговыми платформами</b>	Упрощение процесса отслеживания и управления партнерскими ссылками (blog.skgroups.ru).
<b>Использование AI-инструментов</b>	Нейросети помогают создавать тексты, визуалы и даже прогнозировать, какая аудитория лучше реагирует на тот или иной оффер (VC.ru).

## Оценка вашей текущей реферальной программы



Отсутствует или неэффективная (однострочная ссылка) | Две строчки (денежная ссылка) | Много строчек (каждый партнер получает свой код) | Автоматизация и персонализация | Аналитика и оптимизация

Отметьте, где находится ваша компания на шкале развития реферальных программ.

# Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

