

Описания Revenue Share и RS Distribution

В случаях, когда media item, игрок, кампания или бренд приобретают отрицательные значения в части Revenue Share в заданном диапазоне дат, принимать эти результаты за релевантное значение на уровне аффилиата не корректно. Чтобы устранить это несоответствие в Reports отображаются два столбца: **Revenue Share** и **RS Distribution**.

Логика перераспределения отрицательного Revenue Share не ограничивается определенным уровнем, а применяется последовательно согласно различным параметрам, в том числе по дням, брендам, гео, источникам маркетинга и т. д. Такой подход гарантирует точность и прозрачность расчета Total Reward независимо от уровня детализации, необходимого для оценки производительности и прибыльности.

Например, нам необходимо точно отобразить, сколько заработал каждый бренд, при этом гарантируя, что отрицательный Revenue Share не повлияет на другие доходы.

Пример:

Общий доход аффилиата:

Аффилиат заработал в общей сложности 1093 евро в части Revenue Share и 4200 евро в части CPA, что в итоге составило 5293 евро ($1093 + 4200 = 5293$ евро)

Доходы по брендам:

Бренд А: -1118 евро RS и 2400 евро CPA, что в сумме составляет 2400 евро (потому что отрицательный RS не должен снижать CPA).

Бренд В: 199 евро RS и 900 евро CPA, итого 1099 евро.

Бренд С: 672 евро RS и 750 евро CPA, итого 1422 евро.

Бренд D: 1340 евро RS и 150 евро CPA, итого 1490 евро.

Общий доход по брендам:

Сумма доходов по брендам: $2400 + 1099 + 1422 + 1490 = 6411$ евро.

Ниже объясняется разница между общим доходом аффилиата и суммой доходов по брендам:

Разница возникает из-за того, что столбец «Revenue Share» включает как положительные, так и отрицательные значения для всех брендов, поэтому там отображается общая сумма в 5293 евро. На общий доход аффилиата влияет отрицательное значение Revenue Share от

бренда.

С другой стороны, столбец "RS Distribution", который должен отображать правильное распределение, на самом деле не показывает общий доход аффилиата на основе процента. Вместо этого он точно отображает, сколько заработал каждый бренд, распределяя общую Revenue Share аффилиата на основе положительных активных клиентов этого конкретного аффилиата. Этот столбец помогает убедиться, что отрицательный Revenue Share не влияет на доход CPA.

Подводя итог, можно сказать, что столбец "RS Distribution" является более точным представлением того, сколько заработал каждый бренд, не позволяя отрицательному Revenue Share влиять на доход CPA. Разница между общим доходом партнера и суммой доходов по брендам обусловлена наличием отрицательного Revenue Share, который перераспределяется для обеспечения правильных выплат при сохранении целостности дохода CPA.

Ключевые заметки:

- Столбец «RS Distribution» перераспределяет отрицательный Revenue Share, не давая ему влиять на другие доходы при расчете Total Reward.
- Столбец «RS Distribution» может меняться ежедневно и влиять на прошедшие даты из-за динамических факторов, но фактический доход основан на финальном подсчете в конце периода оплаты. Это логичный результат, поскольку общий Revenue Share может как увеличиваться, так и уменьшаться в течение месяца. Следовательно, становится критически важным точно перераспределять обновленные суммы по всем видам деятельности в течение всего открытого периода. Это связано с динамической природой расчетов и тем, как на них влияют будущие события, особенно для игроков, которые выигрывают или проигрывают большие суммы.
- Из-за универсального подхода не всегда очевидно, что при всех положительных числах модель дистрибуции функционирует универсально для всех сценариев, но расчет остается абсолютно точным. Это означает, что, например, когда все бренды имеют положительные значения, бренд с наиболее позитивной активностью клиентов получит самую высокую долю от общей суммы Revenue Share. Другими словами, даже если общая сумма NGR для определенного бренда положительна, но значительно ниже, чем у других брендов, столбец RS Distribution все равно будет отображать самую большую долю для этого бренда.
- Это полностью ваше решение, хотите ли вы рассматривать эти цифры дистрибуции как применимые к вашему бизнесу и как часть логики расчета прибыльности и производительности бренда. Именно поэтому у нас есть отдельный столбец, который прямо и просто вычисляет процент Revenue Share «как есть».
- Столбцы «Revenue Share» и «RS Distribution» будут последовательно отображать одинаковую общую сумму для каждого аффилиата, независимо от выбранного вами уровня разбивки. Общая сумма для «SUM of Total Reward» остается постоянной для всего аффилиата, даже если распределение на каждом индивидуальном уровне

отличается между «SUM of Revenue Share» и «SUM of RS Distribution».

- RS Distribution также является основой для будущей автоматизации Independent Deal Calculation (No Bundling); создавая основу для будущей функциональности, такой как возможность разъединять или разделять комиссии. Это даст нашей системе гибкость для адаптации к меняющимся потребностям бизнеса.

Помните, что эти цифры предназначены для обеспечения прозрачного и простого расчета процентного Revenue Share, что позволит вам адаптировать их к конкретным потребностям вашего бизнеса.

Руководство по самостоятельному углубленному расчету

Возьмем диапазон дат с 01 октября по 25 октября, пример для одного affiliate ID.

1. Рассчитайте общие значения Revenue Share для всех клиентов за весь период с 1 по 25 октября.
2. Рассчитайте общие значения Revenue Share для всех клиентов, имеющих положительные значения Revenue Share за весь период.
3. Определите соотношение (коэффициент) между общими значениями Revenue Share для всех клиентов и общими значениями Revenue Share для всех положительных клиентов. Это соотношение рассчитывается путем деления общего значения Revenue Share для всех клиентов на общее значение Revenue Share для всех положительных клиентов. Назовем это соотношение K1.
4. Для каждого отдельного клиента с положительными значениями общего Revenue Share (RS1) рассчитайте список всех положительных клиентов с положительными значениями Revenue Share для каждого вида деятельности (RS2).
5. Рассчитайте второй коэффициент соотношения (K2), разделив RS1 на RS2.
6. Примените формулу для каждого положительного отдельного действия в исходном списке, чтобы определить распределение Revenue Share для этого действия: $RS\ Distribution = RS * K1 * K2$

Где:

RS Distribution — это Revenue Share, выплачиваемый за определенную активность.

RS — это значение Revenue Share для данного вида активности.

K1 — это первый коэффициент (соотношение общего Revenue Share всех клиентов к общему Revenue Share всех положительных клиентов).

K2 — это второй коэффициент соотношения (рассчитывается для каждого отдельного клиента с положительными значениями общего Revenue Share).

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ: В настоящее время мы не можем отделить конкретный media item, campaign или reward plan от объединенной статистики компании или

аффилиата. Однако, если это необходимо, вы можете использовать Reports и Group By по желаемым исходным данным, чтобы увидеть округленное приблизительное значение на уровне Revenue Share.

Created 2026-09-30 14:53:26 UTC by Admin

Updated 2026-10-01 08:42:41 UTC by Admin