

Пошаговая стратегия запуска TikTok-трафика на дейтинг с минимальным бюджетом

Описание: Ниже представлен подробный план на неделю, который поможет новичку в Испании запустить органический TikTok-трафик на партнёрский оффер в нише знакомств (dating) с минимальными вложениями. План учитывает наличие у вас технического стека (прокси, CapCut, реальные мобильные устройства) и отсутствие готовых «приёмников» трафика (Instagram, Telegram, сайты). Каждый этап расписан по дням с конкретными задачами, пояснениями и советами по инструментам. Стратегия опирается на самый быстрый метод – **спам-метод** – чтобы получать первые просмотры и клики в кратчайшие сроки ¹ ², одновременно минимизируя баны.

День 1: Регистрация в партнёрке и выбор «приёмника» трафика

- **Выбор и подключение к партнёрской программе.** Начните с поиска партнёрской сети или оффера по дейтингу, который свободно принимает новичков и не требует вступительного взноса. Регистрация в партнерских программах **должна быть бесплатной** (остерегайтесь сетей, взимающих плату за вход) ³. Примеры сетей с дейтинг-офферами:
 - *Traforce* – специализирована на дейтинге, **не требует предварительного одобрения** для большинства офферов ³, быстрые еженедельные выплаты.
 - *Affi.co* или *Lospollos* – крупные сети с широким выбором офферов (есть smartlink'и для дейтинга) и быстрой активацией аккаунта.
 - *iMonetizeIt* – мультивертикальная платформа с дейтинг-смартинками и простой онбординг.
- При регистрации укажите честно, что планируете трафик из TikTok (органика). Многие сети допускают такой трафик, особенно для ниши знакомств, но **убедитесь, что оффер не запрещает соцсети**.
- Получите свою партнёрскую ссылку на оффер. Для начала можно взять **smartlink** (динамическая ссылка, сама перенаправит каждого пользователя на лучший оффер под него) – это упростит работу новичку и повысит шанс конверсии ⁴ ⁵.
- **Трекер:** Для отслеживания результатов без затрат используйте бесплатные решения. Например, сервис **BeMob** имеет бесплатный тариф (до 100 тыс. событий в месяц) ⁶ ⁷. Либо обходитесь встроенной статистикой партнёрской сети, помечая разные источники трафика через суб-ID. На старте это экономит бюджет – **никаких платных трекеров не требуется**.
- **Создание «приёмника» трафика (Instagram, «мамка» TikTok или Telegram).** Поскольку размещать партнерскую ссылку напрямую в новых TikTok-аккаунтах рискованно (ведет к быстрому бану или нулевым просмотрам) ⁸ ⁹, подготовьте промежуточную площадку, куда будете отправлять пользователей:
- **Вариант А – Instagram.** Самый надежный способ – создать аккаунт Instagram, который будет мостиком между TikTok и оффером ¹⁰. TikTok лояльнее относится к ссылкам на соцсети, чем к

прямым доменам ¹¹ . *Что делать:* зарегистрируйте новый Instagram-профиль (бизнес-аккаунт для доступа к кликабельной ссылке и статистике). Оформите профиль под тематику дейтинга: добавьте аватар (например, фото привлекательной девушки/парня или тематический логотип), напишите описание. **Сразу не ставьте партнерскую ссылку** – сначала разместите 2–3 поста или Reels, которые подходят теме (например, короткие видеоскетчи о свиданиях, советы по знакомствам) без явной рекламы ¹² . Поскольку вы находитесь в Испании и используете местную SIM-карту, новому аккаунту Instagram будет сразу присвоен высокий уровень доверия (trust) со стороны алгоритмов ¹³ ¹² . Это означает, что можно сократить классический «прогрев» профиля: достаточно 1–2 дней активностей, вместо 5. В течение этих дней **имитируйте поведение живого пользователя** – пролистывайте ленту, ставьте 3–5 лайков, подпишитесь на пару популярных локальных страниц по теме знакомств. Такая активность повысит доверие Instagram и снизит риск бана при наплыве трафика ¹⁴ ¹⁵ . К концу дня профиль должен выглядеть живым, с несколькими постами и описанием. Пока ссылку в шапку не добавляем.

- **Вариант В – «Материнский» аккаунт TikTok.** Самый быстрый метод – вообще обойтись без внешних площадок и использовать отдельный TikTok-профиль как «мост». Вы создаёте один основной аккаунт в TikTok (называемый «мамка»), куда добавляется партнерская ссылка ¹⁶ . Рабочие TikTok-аккаунты (о создании – далее) будут не ставить ссылки напрямую, а **упоминать этот основной профиль через @**. Пользователь из ролика кликает @username, попадает на профиль «мамки» и уже там видит активную ссылку. *Что делать:* зарегистрируйте новый аккаунт TikTok на своём устройстве и **сразу переключите его в бизнес-профиль**, чтобы разблокировать возможность добавить внешнюю ссылку (бизнес-аккаунт в TikTok даёт сразу даже новому профилю, в отличие от личного, где нужна 1000 подписчиков для ссылки) ¹⁷ ¹⁸ . Заполните базово профиль: имя, аватар, описание в тему оффера (например, «Свидания онлайн в Испании »). **Не размещайте ссылку первые часы после регистрации**, дайте аккаунту немного отлежаться. Можно выложить 1–2 тестовых ролика без ссылки, чтобы аккаунт получил первичные показы. Ближе к дню 3 (см. ниже) добавьте в профиль ссылку на оффер. Учтите: материнский аккаунт тоже не вечный – его могут забанить или начать скрывать из-за множества упоминаний ¹⁹ ²⁰ . Но для быстрого старта этот способ подходит, так как экономит время на настройке внешних страниц ¹⁰ ¹¹ .
- **Вариант С – Telegram.** Создайте Telegram-канал или чат, куда будете вести пользователей. Этот путь реже используется в дейтинге, но возможен. Преимущество – Telegram практически не модерирует контент, можно смело размещать ссылку на партнерку или даже контент 18+. К тому же, **в Рунете есть практика продажи подписчиков каналов** (админы платят \$0.3–1 за подписчика) ²¹ ²² , но в Испании подобное встречается реже. *Что делать:* зарегистрируйте новый канал, оформите его под нишу знакомств (название, описание на испанском). Сделайте пару постов: например, приветственный пост и прикрепленное сообщение с описанием дейтинг-платформы или выгод (без прямой рекламы, больше как обсуждение). Разместите партнерскую ссылку в закреплённом посте или в описании канала. **Минус:** пользователям из TikTok придётся копировать/перепечатывать адрес вашего телеграм-канала, т.к. прямой кнопки нет. Можно упоминать в TikTok-роликах, что ссылка в профиле TikTok ведет на Telegram, или дать короткий **username** канала (например, @datingES), который легко найти. Этот вариант пригоден, если у вас есть стратегия дальнейшего доведения аудитории (например, через контент в самом Telegram), либо если оффер представляет из себя бота/канал. Для быстрого же старта с минимальными действиями **рекомендуется Instagram или «мамка» в TikTok**, как более привычные пути для испанской аудитории.

Совет по минимальным вложениям: Все три перечисленных варианта «приёмников» не требуют финансовых затрат на запуск. Регистрация в Instagram и Telegram бесплатна. В TikTok переключение на бизнес-профиль также бесплатно, покупать отдельные аккаунты не нужно – вы можете сделать бизнес-аккаунт самостоятельно ²³ ²⁴. Главное — не размещать партнерскую ссылку на совсем свежем аккаунте без какой-либо истории, чтобы избежать моментального теневого бана ²⁵ ²⁶. Мы этого и не делаем, откладывая установку ссылки до 3-го дня.

День 2: Прогрев аккаунтов и подготовка контента

- **Прогрев и донастройка «приёмника».** Продолжайте работу с выбранным на день 1 приемником:
- *Если вы выбрали Instagram:* Сегодня задача – превратить созданный вчера профиль в «живой» и доверенный. Продолжайте действия обычного пользователя: просматривайте ленту (10–15 минут), комментируйте или лайкайте несколько постов, подпишитесь на 5–10 аккаунтов, связанных с тематикой знакомств (например, популярные испанские страницы о отношениях). К этому моменту у вас уже должно быть 2–3 публикации. Добавьте еще 1–2 **Reels по смежной тематике** (напрямую оффер не продвигаем, но можно выкладывать вирусные видео про отношения, романтику, свидания). Цель – набрать хоть небольшую активность и показать алгоритму, что профиль не пустышка. На **4–5-й день со дня создания** (в нашем плане это завтра или послезавтра) этот аккаунт можно будет безопасно использовать для трафика: поставить ссылку и получать переходы ⁹ ¹⁵. (Если бы профиль был совсем свежий и без прогрева, Instagram мог бы заблокировать его при наплыве трафика с TikTok ¹⁴ ²⁷.) Также сегодня можете переключить Instagram в **бизнес-режим** (раздел «Настройки» → «Аккаунт» → «Переключиться на профессиональный»), чтобы отслеживать статистику и иметь доступ к ссылке в шапке профиля ²⁸. Для большей конверсии подумайте о стратегии **приватного аккаунта**: некоторые арбитражники делают профиль закрытым, чтобы пользователь из TikTok был вынужден запросить подписку – это повышает вовлеченность (человек подписывается из любопытства) и даёт вам шанс «догреть» его контентом сторис перед тем, как он кликнет на ссылку ²⁹ ³⁰. Однако закрывать профиль можно по желанию – на старте можно оставить открытым для упрощения.
- *Если вы выбрали материнский TikTok-аккаунт:* Сегодня уделите внимание этому профилю. Раз вы вчера создали «мамку» и переключили ее в бизнес, убедитесь, что **данные профиля заполнены максимально натурально**. Добавьте описание (на испанском языке) с намёком на оффер, но без прямых ссылок. Например: «Conoce gente nueva ➡ enlace en mi perfil» («Знакомься с новыми людьми ➡ ссылка в профиле»). Пока вместо ссылки можно указать просто текст или ничего – саму ссылку мы планируем добавить завтра, чтобы аккаунт отстоялся хотя бы сутки ³¹ ³². Можно опубликовать 1 ролик, не рекламирующий партнерку (что-нибудь нейтральное, связанное с тематикой отношений, или трендовое видео, чтобы профилю набрались просмотры). *Цель:* минимизировать риск, что TikTok сразу пометит свежий аккаунт со ссылкой как спам. По источникам, антифрод TikTok крайне негативно реагирует, когда на **свежезарегистрированный бизнес-аккаунт** сразу добавляют внешнюю ссылку – это частая причина теневого бана ²⁵ ²⁶. Мы этого избегаем, выдержав паузу ~24 часа.
- *Если вы выбрали Telegram:* Ваш канал уже создан, сегодня нужно подготовить в нём контент для новых подписчиков. Добавьте 3–5 постов (можно отложить публикации на ближайшие дни,

чтобы канал выглядел обновляемым). Контент может быть таким: советы по знакомствам, юмористические картинки или видео на тему отношений, истории (желательно на испанском языке, чтобы местная аудитория почувствовала релевантность). Цель – чтобы, перейдя в канал, человек увидел ценность и **не сразу вышел**, а подписался. Закрепите сообщение с призывом к действию, например: «*Ищи любовь онлайн – ссылка для регистрации в чате! (18+)*» и приложите партнерскую ссылку. **Важно:** протестируйте сами, открывается ли ссылка из Telegram и корректно ли учитываются клики/конверсии (можно кликнуть и посмотреть в статистике партнерки, отображается ли ваш тестовый переход).

- **Подготовка креативов для TikTok.** Контент – ключевой элемент для привлечения органического трафика. В нише dating в 2024 году лучше всего работают **короткие эмоциональные видео с сильным призывом к действию** ³³ ³⁴. Ваши задачи на сегодня:

- **Генерация идей.** Посмотрите в TikTok популярные видео по хештегам **#citas** (свидания), **#dating** и т.п. Обратите внимание, какие ролики набирают много просмотров в Испании: это могут быть **истории знакомств, скетчи о романтике** или просто **вирусные видео с привлекательными людьми**. Ваша цель – подобрать 5–6 таких видео, которые можно адаптировать под свой оффер. Например, хорошо заходят ролики формата «встреча парня и девушки», «флирт в чате», **провокационные видео** (легкий намек на 18+ без явного нарушения правил).
- **Создание/поиск материалов.** Если вы умеете снимать – можете записать собственные короткие видео (например, от лица симпатичной девушки, приглашающей познакомиться). Но раз бюджет минимальный, можно воспользоваться **готовыми креативами** – найдите в интернете или на тех же платформах видео, подходящие под вашу нишу ³⁵ ³⁶. Часто в арбитраже на дейтинг берут уже существующие видео моделей или рекламные нарезки приложений знакомств. Источники: паблики VK/Telegram с сливами креативов, сами партнерские сети (многие предоставляют промо-материалы) или просто скачайте понравившееся видео из TikTok/Instagram.
- **Уникализация контента.** Очень важно **избежать детекта плагиата** на TikTok. Если вы загрузите видео, которое уже есть на платформе, алгоритм может присвоить ему «0 показов» (shadow ban) ³⁷ ³⁸. Поэтому каждое найденное видео нужно слегка изменить. Вы уже подготовили CapCut – это отличный бесплатный инструмент. Через CapCut примените фильтр к видео, измените цветовую тональность, можно добавить рамки или фон (например, с помощью эффекта хромакея наложить другой фон позади человека) ³⁹ ⁴⁰. Также можете отзеркалить видео, чуть обрезать или вставить короткий вступительный кадр. Звук: выберите трендовую музыку TikTok (в библиотеке) или добавьте поверх оригинального звука голосовое сообщение/текст-to-speech с призывом. Эти действия сделают ролик уникальным в глазах алгоритма. **CapCut** позволяет быстро это делать прямо на телефоне ³⁹ ³⁵.
- **Наложение призыва и текста.** На каждом видео добавьте заметный **СТА (Call To Action)** – призыв к действию. Например, текст поверх видео: «*Скучно одному? Переходи в профиль!*» или «*Хочешь так же? Смотри ссылку!*». На испанском можно: «*¿Buscas una cita? ➡ Enlace en mi perfil*» (Ищешь свидание? Ссылка в профиле). Используйте язык и сленг, понятный вашей целевой аудитории в Испании. Обязательно вставьте **на экране или в описании** указание, куда перейти: если у вас Instagram-приемник – напишите что-то вроде «*Instagram @your_instagram*» или «*Ссылка в Instagram, жми и знакомься*». Если «мамка» TikTok – укажите «*@название_профиля (смотри мой профиль)*». Можно продублировать призыв в самом описании ролика и добавить эмоджи стрелки на профиль. **Хештеги:** подготовьте сет хештегов на испанском: миксуйте

популярные общие (#TikTokEspaña, #fyp, #paraTi) с нишевыми (#citas, #soltero, #amor, #dating). Добавьте 1–2 гео-хештега (#Spain, #España, #Madrid и пр.), чтобы алгоритм четко показывал видео локальной аудитории ⁴¹. Ниша знакомств часто пересекается с взрослой тематикой, поэтому **не используйте прямой 18+ контент или запрещенные слова** – ролики должны соответствовать правилам TikTok. Двусмысленные намёки – окей, откровенная эротика – нет (иначе получите бан контента).

- **План публикаций:** Решите, сколько рабочих аккаунтов TikTok вы будете запускать и сколько видео на каждый. Для быстрого старта достаточно **3 аккаунтов**, на каждый загрузим примерно по 5–6 роликов ⁴² ⁴³. Итого нужно подготовить порядка 15 разных видео (или 5 роликов, каждый из которых зальем на 3 акка с вариациями – но лучше больше разнообразия). **Объем работы** немалый, но спам-метод этим и отличается – большим числом заливов, которые компенсируются высоким конверсом в первые часы. Если не успеваете все креативы сегодня, ничего страшного – часть можете доделать на следующий день перед самым запуском.

Совет: Для регистрации TikTok-аккаунтов приготовьте несколько почт Gmail (3 шт. достаточно). Gmail дает дополнительный **траст при регистрации** соцсетей ⁴⁴ ⁴⁵. Завести новые Gmail бесплатно – дело 5 минут. Также приобретите несколько **сим-карт** (если планируете подтверждать аккаунты по СМС, хотя TikTok часто дает регистрироваться просто по почте). У вас уже есть одна испанская SIM – отлично, TikTok считывает регион по SIM и IP, так что ваши новые аккаунты сразу будут отнесены к Испании, что повысит локальные показы ¹³.

День 3: Запуск TikTok-аккаунтов и залив первого трафика


- **Установка партнерской ссылки в «приёмник».** Сегодня ключевой день – начинаем заливать трафик. Сначала убедитесь, что ваш «приёмник» готов принять пользователей:
- Если это **Instagram-профиль**: проверьте, что за ~2 дня аккаунт получил хоть какую-то активность (несколько подписчиков, лайков или хотя бы импресии по хештегам – загляните в статистику охватов Reels). Если всё нормально, **добавьте партнерскую ссылку** в шапку профиля (поле «Web-site»). Рекомендуется использовать короткий аккуратный URL. Если прямой длинный – можете бесплатно сократить его через bit.ly или t.me (Telegram позволяет генерировать короткие ссылки через сервис Telegra.ph или t.ly и др.). *Примечание:* Если оффер «серый» (адалт-знакомства), можно замаскировать целевой сайт через сервисы типа **cutt.ly** или **tinyurl**, чтобы в ссылке не светилось явное название адалт-бренда – так меньше шанс, что Instagram применит фильтры. После установки ссылки сделайте пробный клик сами: убедитесь, что она кликабельна с мобильного профиля и ведет на нужную страницу оффера.
- Если **«мамка» TikTok**: самое время разместить ссылку на оффер в описание профиля. Так как аккаунт бизнес, ссылка будет кликабельной. По возможности используйте **прокладочную страницу** или агрегатор ссылок (например, бесплатный Taplink или тот же Telegra.ph), куда вставить партнерку – это снижает риск, что TikTok сразу добавит домен оффера в черный список. Но многие арбитражники льют и напрямую. Источники отмечают, что TikTok может начать давать «нули» на видео, если распознает подозрительный внешний домен ⁸ ⁴⁶, поэтому мониторьте охваты. Профиль готов? Отлично, идем дальше.
- Если **Telegram-канал**: здесь ничего менять не нужно – ссылка уже стоит с вчерашнего дня. Убедитесь, что канал **публичный** (тип канала – «публичный», чтобы его могли найти по юзернейму). Можно дополнительно в TikTok-профиле указать ссылку на Telegram (но TikTok

напрямую не дает ставить ссылку на Телеграм; вы можете либо оставить ее неактивной в описании, либо просто написать @канал). Это менее удобно, но других вариантов нет.

- **Регистрация рабочих TikTok-аккаунтов.** Теперь создайте «полевые» аккаунты, с которых будет идти основной трафик. Поскольку у вас «чистый» телефон и местная SIM, регистрируем прямо с этого устройства:

- **Количество аккаунтов:** заведите 3 аккаунта подряд (TikTok позволяет создать ~3 профиля за одну сессию приложения; больше – чревато подозрением) ⁴⁵. Для каждого используйте отдельный Gmail, как подготовили. Если приложение просит номер, можете поочередно вставить свою испанскую SIM (зарегистрировать один профиль, выйти, вставить сим, подтвердить код, вынуть сим и повторить для другого – либо взять недорогие виртуальные номера).

- **Оформление:** Сильно не утруждайтесь с каждым – спам-метод не требует тщательного прогрева аккаунтов ³³. Тем не менее, заполните необходимый минимум: аватар (можно одно и то же красивое стоковое фото девушки для всех трёх, либо разные – это не критично), никнейм с намеком на нишу (@ChicaSolo18, @LoveEspaña и т.д.), короткое описание (например, « *Ищу новых друзей – ссылка в профиле!*» – если используете «мамку», или «*Переходи в Insta для знакомства*» – если льёте на Instagram). **Подключайте ваш «приёмник»:**

- При Instagram-приемнике – в настройках TikTok-профиля привяжите ваш Instagram (кнопка «Add Instagram» в редактировании профиля). После привязки в вашем TikTok-профиле появится иконка Instagram – на неё и будут жать пользователи ¹². Если по какой-то причине не хотите привязывать, то хотя бы укажите в тексте профиля свой инстаграм-ник (без @, чтобы TikTok не посчитал это внешней ссылкой). Но лучше привязать официально – TikTok не банит за встроенные социальные ссылки.
- При «мамке» – в описании каждого рабочего аккаунта добавьте символ @ и имя вашей «мамки» TikTok. Например: « @LoveModel (смотри ссылку)». **Важно:** помните о рисках. TikTok иногда **скрывает упоминания** (делает их невидимыми для остальных) или дает им нулевые показы, если распознает шаблон спама ^{20 47}. Но на свежих акках у вас другого выхода нет, поэтому ставьте @смело. В дальнейшем, если заметите падение трафика, будем менять подход (см. День 4–5).
- При Telegram – самый сложный случай: ни кликабельной ссылки, ни авто-иконки. Придется написать в описании что-то вроде: «*Ссылка на канал в профиле: t.me/datingES*». Сама по себе эта ссылка неактивна, но пользователь может скопировать. Либо вместо ссылки просто укажите название канала (@datingES) – продвинутые пользователи найдут в поиске. Как компромисс, можно... все же привязать Instagram, но уже в Instagram-профиле поставить ссылку на Телеграм (многоходовочка, которая может отсеять часть трафика).

- **Переход к заливу видео:** После создания аккаунтов **не нужно ждать** (спам-метод исключает длительный прогрев) ³³. Сразу переходите к публикации подготовленных роликов:

- Зайдите в первый рабочий аккаунт TikTok. Последовательно загрузите 5–6 видео с призывами, которые сделали. **Интервал между постами** ставьте 5–10 минут, чтобы

аккаунт не умер от чрезмерной активности сразу. Лучше растянуть залив этих 5 видео на час-полтора.

- Повторите то же самое на 2-м и 3-м аккаунте. Итого за день получится выложено ~15 роликов (5 на каждом из 3 аккаунтов).
 - Каждый ролик снабжайте своими ранее продуманными заголовками, хештегами и призывами. Помните про **испанский язык** во всем – от текста на видео до подписей и комментариев. Алгоритм уже пометил вас как локальный контент (благодаря SIM и IP) и должен показать ваши видео пользователям из Испании ¹³ ⁴⁸.
 - **После заливки** каждого ролика **проверяйте его статус**. В течение ~30 минут видео должны начать получать показы – обычно минимум 300–600 просмотров, могут разогнаться и до нескольких тысяч ² ⁴⁹. Если видите, что прошло 10–15 минут, а у видео **0 просмотров**, вероятно сработал антиспам (например, TikTok распознал видео как дубликат или текст призыва как запрещенный). Не тратьте время – удаляйте такой ролик, чуть отредактируйте (сильнее фильтр, другой текст) и заливайте снова. Новому аккаунту TikTok **всегда дается шанс** собрать немного трафика ⁵⁰, главное – чтобы контент не нарушал правил и был достаточно уникальным.
 - **Реакция на баны**: Если вдруг какой-то из аккаунтов **моментально заблокирован** после первого же видео (маловероятно, если вы следовали настройкам устройства и не вставляли вчера SIM с другим гео), просто отложите его в сторону. За разбаном не бегайте – легче создать новый (это сделаем на День 5). Обычно спам-акки живут несколько часов, этого достаточно ⁵⁰ ⁵¹.
- **Получение первых переходов и конверсий**. Благодаря агрессивной тактике, к концу дня 3 у вас уже должно быть множество просмотров и, надеемся, первые клики:
- Зайдите в статистику вашего Instagram-аккаунта («Профессиональная панель» > «Статистика»). Посмотрите, вырос ли график посетителей профиля и кликов по ссылке. Если TikTok-аудитория заинтересована, вы увидите десятки переходов ⁴² ⁵². Также в разделе «Аудитория» Instagram мог появиться трафик из TikTok (если аккаунт открыт). В Telegram-канале можно увидеть число подписчиков/просмотров постов – оцените, пришли ли люди.
 - Проверьте кабинет партнёрской сети: есть ли зарегистрированные лиды или продажи. В первые сутки конверсии могут быть незначительны, но хотя бы **первые заявки** (lead) вы должны получить, если трафик шел по целевому офферу.
 - *Примечание*: Конверсия в дейтинге сильно зависит от качества трафика и оффера. Мужская аудитория 25–40 лет обычно конвертится лучше всего ⁵³ ⁵⁴, особенно на адалт-знакомства. Если ваши видео ориентированы на такую ЦА (например, в роликах фигурируют привлекательные девушки, призывающие познакомиться), шанс конверсий выше. Для женской аудитории можно пробовать иной креатив (романтика, истории знакомств – это можно тестировать на следующих этапах).

День 4: Анализ результатов и оптимизация

- **Анализ статистики и выявление узких мест**. После первых заливов соберите данные и разберите их:
- Сколько просмотров в среднем набирали ролики? Если **каждый ролик получил ≥500 просмотров**, это неплохо для начала. Если некоторые зашли в рекомендации (>5000 просмотров), отметьте, что особенного в этих видео – такой формат стоит масштабировать.

- Были ли видео с **0–10 просмотрами** (кроме ваших собственных)? Если да, причина – либо TikTok заподозрил мультиакк (например, вы залогинили все 3 аккаунта без смены устройства/IP), либо видео неуникально/нарушает правила. На будущее: сильнее редактируйте повторно используемые видео, и **чистите данные телефона** между запусками аккаунтов (см. День 5) ⁵⁵.
- Посмотрите, **сколько людей кликнули на ссылку**, и сколько из них конвертировались. Допустим, у вас 3000 просмотров суммарно, из них в профиль перешло 50 человек, а зарегистрировалось 5 – конверсия ~10% от кликов. Если цифры значительно ниже, возможно, **креативы недостаточно мотивируют** пользователя перейти (например, слишком завуалированы призывы). Попробуйте делать их более интригующими: добавьте в конце видео открытый вопрос или шокирующий намек, который можно раскрыть только перейдя по ссылке (например: «Он не поверил, кого встретил в этом приложении... [смотри продолжение в профиле]»).
 • Если **просмотры есть, а переходов почти нет**, проблема в самом переходе: либо ссылка плохо видна/доступна, либо аудитория нерелевантна. Проверьте, **не скрывает ли TikTok вашу ссылку или упоминание**. Например, в «мамке» TikTok попробуйте с другого устройства найти свой основной профиль – видна ли там ссылка? Если её **не видно**, возможно, TikTok поместил ее под фильтр (такое случается с подозрительными доменами или если слишком много акков ссылаются на одну «мамку» ⁵⁶ ²⁰). Решение: заменить ссылку (например, на другой трек-домен) или завести новый материнский аккаунт и перевести трафик на него. Если не видны **@упоминания** «мамки» на рабочих акках – это тоже признак фильтрации. В будущем попробуйте упоминать через комментарии под своими же видео (менее заметно для алгоритма) ⁵⁷ либо использовать нестандартные символы в нике «мамки» (через специальный юникод-генератор в Telegram, как делают некоторые арбитражники ⁵⁸).
- Если **аккаунт Instagram получил много переходов, но его тут же ограничили/забанили**, значит, он все-таки не выдержал нагрузку без достаточного прогрева ³¹ ³². Такое бывает, если десятки людей в короткий срок пытаются перейти на совсем новый профиль. Решение: временно уберите ссылку, дайте аккаунту пару дней «отдохнуть», параллельно создайте новый профиль и подготовьте ему контент. На будущее – либо покупать **старые аккаунты** для этих целей (старореги с отлежкой, которые менее подозрительны) ⁵⁹ ⁶⁰, либо все же вкладывать 3–5 дней на отлежку бесплатного свежего акка.
- **Качество лидов**: если партнерка показывает, что лидов много, но аппрув (одобрение) низкий – возможно, трафик не слишком качественный (например, много ботов или случайных переходов). Это характерно для спам-метода, но вы все равно в плюсе, так как не вкладываете деньги. Главное – соответствуйте правилам сети (не мотивируйте регистрации обманом и т.п., чтобы не было жалоб).
- **Корректировка креативов и тактики**:
 - На основе анализа скорректируйте **контентную стратегию**. Выявили успешный формат видео? – Создайте больше подобных роликов. Если какие-то хештеги явно не дали эффекта, замените их на другие (поисследуйте TikTok Trends для Испании). Возможно, стоит добавить в описание видео **ключевые слова**, например, названия популярных дейтинг-приложений (Tinder, Badoo) – чтобы привлечь интерес нужной аудитории, но осторожно, чтобы не выглядеть как реклама официальных брендов.
 - **Уникализация 2.0**: Если вчера вы поймали несколько «нулей» на видео – сегодня переработайте их сильнее. Например, поменяйте порядок сцен, наложите текст

непосредственно на видео (не только в описании), либо попробуйте вообще другие видео. Инструменты те же (CapCut) ⁴⁰. Ваша цель – ни одного узнаваемого совпадения с чужим контентом.

- **Безопасность аккаунтов:** Запомните, что при спам-методе частые баны – норма, а не ЧП ⁵⁰ ⁵¹. Не привязывайтесь эмоционально к рабочим аккаунтам: их задача – быстро набрать просмотры и «умереть» героями. **Основная ценность** – это ваша ссылка (оффер) и центральный «приемник», вот их нужно беречь. Поэтому:
 - Если вы видите признаки **shadow ban** (ролики получают ≤ 10 просмотров на новом аккаунте – значит, устройство, IP или сама учётка помечены системой), не тратьте время на восстановление. **Удалите TikTok приложение с устройства**, очистите кеш/данные или сбросьте настройки сети и приватности ⁶¹ ⁵⁵. Затем можно снова установить и создать новые аккаунты (это уже задача на следующие дни).
 - Если «мамка» TikTok **начинает «тянуть вниз» просмотры** (например, новые акки, ссылающиеся на неё, сразу получают 0 показов) – возможно, материнский профиль перетрудили. Нужно сделать новый: создайте в стороне еще один бизнес-аккаунт, перенесите на него ссылку (старый можно закрыть или сменить в нем ссылку на заглушку). И начать упоминать новый. Опытные вебмастера всегда держат пару запасных «мамок» на случай подобной ситуации ⁶² ⁶³.
 - **Минимизируйте явные триггеры:** старайтесь не использовать в тексте профиля и видео слова вроде “sex”, “dating app name” и пр. слишком открыто. Либо заменяйте буквы символами (S3X, T*nder) – алгоритмы ищут прямые совпадения.
 - **Контент-правила:** следите, чтобы видео не нарушали правила сообщества TikTok (насилие, нагота, чрезмерная откровенность). Даже если аккаунт не забанит за спам, модераторы могут снять ролик за содержимое. Тогда тоже лучше удалить аккаунт и перезалить контент от другого, чем пытаться оспорить – время дороже.
- **Советы по инструментам (бюджет \$0):** Все оптимизации можно делать бесплатно. Новые идеи для видео можно генерировать с помощью самого TikTok (рекомендации) или использовать бесплатные сервисы аналитики трендов (типа TrendTok, они часто имеют пробный период). Для работы в многокомпонентной связке (несколько TikTok, Instagram и т.д.) пригодится **таблица (Excel/Google Sheets)** – тоже бесплатный инструмент, куда записывайте, какой аккаунт когда создан, привязан к какому приёмнику, сколько дал трафика, жив/бан. Это поможет не запутаться при масштабировании.

День 5–7: Масштабирование и развитие кампании

- **Ежедневный залив новых аккаунтов.** Чтобы поддерживать стабильный поток трафика, планируйте каждый день или через день запускать новую партию TikTok-аккаунтов. Схема та же, что на День 3:
- Предварительно **очищайте устройство** (удалили приложение, перезагрузили телефон, отключили GPS, поменяли IP если возможно – например, через мобильный интернет заново, либо используйте другой телефон) – так TikTok не свяжет новые аккаунты со старыми забаненными ⁵⁵. Если есть второй телефон – подключите его в дело.
- Регистрируйте 2–3 аккаунта, заливайте на каждый свежие 5–6 видео. Можно использовать часть старых креативов, но обязательно их *перемонтируйте* (или хотя бы перефразируйте

текст) перед повторной публикацией. Чем больше уникального контента – тем дольше проживет сетка.

- Продолжайте направлять трафик на тот же «приёмник» (Instagram или новую «мамку», если старую сменили). **Контролируйте видимость ссылок/упоминаний.** Если что-то не видно – исправляйте сразу, иначе льете впустую.
- Рекомендуется чередовать тематики роликов, чтобы не появлялся повторяющийся шаблон, за который алгоритм может зацепиться. Например, сегодня заливаете 3 видео с девушками, 2 с парнями, завтра – 3 скетча-истории, 2 провокационных тизера, послезавтра – опять микс. Так TikTok дольше будет считать ваши видео обычным развлекательным контентом, а не серией однотипной рекламы.
- **Мониторинг «приёмников».** На этих днях может возникнуть необходимость **замены или добавления приемников:**
 - **Instagram:** Если профиль начал расти (есть подписчики, переходы), защитите его. Можно даже завести второй профиль-приёмник параллельно, чтобы поделить нагрузку: например, половина новых TikTok-акков будет вести на первый Insta, половина – на второй. Так вы перестрахуетесь на случай, если один вдруг улетит в бан. Оба профиля можно вести идентично. Кстати, два профиля позволят протестировать два разных оффера одновременно (например, один – дейтинг-сайт А, другой – дейтинг-приложение В) без дополнительных затрат.
 - **TikTok-мамка:** Держите всегда в запасе хотя бы **1 дополнительный бизнес-аккаунт** TikTok. Если основной будет заблокирован или попадет в теневой бан, вы в тот же день переключите трафик на запасной ⁶² ⁶³. Создать его можно заранее на День 5: зарегистрировать новый акк, сразу бизнес, и пару дней его не использовать, чтобы «отлёживался».
 - **Telegram:** Если вдруг Telegram-канал оказался эффективным (люди подписываются и кликают), подумайте о его монетизации вдобавок к партнерке. Например, договаривайтесь с партнеркой или прямыми рекламодателями о покупке этого трафика. На практике, однако, в дейтинге конверсии с телеграма ниже, чем с Instagram, т.к. часть аудитории теряется при переходе. Поэтому, возможно, вы сами решите перевести Telegram-подписчиков в Instagram или другую воронку для лучшего прогрева.
- **Повышение конверсии и LTV (Lifetime Value).** Когда поток трафика налажен, есть смысл выжать из каждого пользователя максимум:
 - Если ведёте в **Instagram**, используйте Stories и личные сообщения. Например, выкладывайте сторис с отзывами об оффере или «успешными случаями знакомств», прикрепляйте стикер «ссылка» (на тот же оффер) – его смогут открывать даже те, кто уже подписался. Отвечайте в директе тем немногим, кто может написать – иногда персональное общение закрывает сделку (например, отправьте реферальную ссылку прямо человеку, если он заинтересован).
 - Если **TikTok-мамка**, то кроме ссылки профиль ничем не удерживает аудиторию. Здесь ваш конверсионный элемент – это сами видео на рабочих аккаунтах. Вы могли заметить, что некоторые пользователи не сразу переходят, а сначала смотрят профиль, другие видео. Поэтому **оформите профиль «мамки» привлекательно:** закройте потребность пользователя информацией (например: «Бесплатная регистрация Найди девушку мечты сегодня»). Это может убедить колеблющихся.

- Если **Telegram**, попробуйте выстроить там воронку: после подписки отправляйте новым участникам welcome-сообщение с призывом (в Телеграм можно настроить бота-автоответчика или просто вручную периодически приветствовать новых подписчиков). Публикуйте через день интересные посты, связанные с онлайн-знакомствами, чтобы люди не отписывались и в итоге кликнули ссылку.
- **Финансовые вопросы:** На 5–7 день при успешном стечении обстоятельств у вас могут накопиться первые заработанные средства на партнёрке. Узнайте условия выплат: многие сети делают еженедельные выплаты, некоторые готовы выплачивать хоть ежедневно при достижении минимума (например, \$10–\$50) ⁶⁴ ⁶⁵. Поскольку вы изначально выбирали сеть по принципу надежности, выплаты не должны затянуться. **Реинвестируйте часть прибыли:** если заработали, скажем, \$50, можно подумать о расширении – купить дополнительные SIM-карты, арендовать недорогой Android-смартфон или оплатить сервис автоматизации (это опционально). Но подчеркнем: описанная стратегия жизнеспособна и без дополнительных вливаний, просто объем ручной работы будет выше.
- **Подведение итогов недели:** К концу 7-го дня при самом быстром раскладе у вас уже работает схема: один или два «приёмника» с партнерской ссылкой + постоянно пополняемая пачка TikTok-аккаунтов, генерирующих просмотры и клики. **Первая прибыль** может прийти даже на 3-й день, но стабильность появляется ближе к концу недели, когда вы отладили процесс. Спам-метод в TikTok позволяет буквально **в течение часа получать сотни посещений** на вашу ссылку ², что невозможно на других платформах без бюджета. Вы использовали это преимущество, одновременно минимизируя риски банов через подготовку устройства и прокладку (Instagram/«мамка») ⁶⁶ ⁶⁷.

Важно: Далее действуйте циклично – **анализируйте и улучшайте**. Арбитраж трафика – это непрерывный процесс тестирования. Меняйте подход к креативам по мере выгорания старых идей, пробуйте новые офферы, масштабируйтесь на другие GEO (к примеру, Португалия или ЛатАм, раз у вас испанский язык – это близкие рынки). Но делайте это постепенно, чтобы не распылять бюджет и силы.

В итоге, следуя данному плану, вы с минимальными затратами (по сути \$0, если не считать копеечных расходов на связь) сможете в кратчайшие сроки запустить поток органического трафика из TikTok на дейтинг-партнёрку и получить первые конверсии. Удачи в арбитраже!

Источники и подтверждающие материалы:

- Практические кейсы по быстрому заработку на TikTok (спам-метод, мультиаккаунты, «материнский аккаунт») ¹ ⁶⁸ ¹⁹
- Рекомендации по использованию Instagram как прокладки для «серых» офферов (прогрев, бизнес-аккаунт, приватность) ¹⁰ ⁹
- Стратегии уникализации и быстрого разгона просмотров на TikTok (CapCut, фильтры, хештеги) ⁴⁰ ⁴¹
- Советы по технической настройке устройств и ротации аккаунтов для минимизации банов ⁵⁵ ⁴⁵
- Обзор партнерских сетей с дейтинг-офферами и условий работы для новичков ³ ⁴

1 2 8 9 10 11 12 13 14 15 16 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37
38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 66 67 68

tiktok1.txt

file:///file_00000000338c7246a8baea164f5f3a19

3 4 5 64 65 Dating Affiliate Programs in 2025: The Best CPA Networks

<https://cpa.live/en/affiliate-programs-list/dating-programs/>

6 7 Affiliate Marketing Tracking Software to Easily Monitor Your Links

<https://adsterra.com/blog/affiliate-tracking-software/>

17 Adding custom links to TikTok profile : r/socialmedia - Reddit

https://www.reddit.com/r/socialmedia/comments/1nkt9ri/adding_custom_links_to_tiktok_profile/

18 TikTok Link in Bio Requirements: Complete 2026 Guide - Stan Store

<https://stan.store/blog/tiktok-link-bio-requirements-2026-guide/>