

Кейс - анализ рынка конкурентов

Ниша - создание сайтов и продвижение

Задачи

- 1) Взять фишки и решения для своего проекта у конкурентов
- 2) Выявить каналы продвижения

Работа над проектом

- 1) Анализ контекстной рекламы
- 2) Критериальный анализ
- 3) Анализ трафика

Анализ делала под себя. Взяла 20 конкурентов из поисковой выдачи Яндекса с пометкой «реклама», чтобы выявить сильного конкурента, на которого смогу ориентироваться при создании посадочной страницы и взять на заметку идеи.

1	Конкурент (URL)	https://cyber-nevod.ru	demis group (https://www.demis.ru)	Mad (https://mad-co.ru)	rookee (https://rookee.ru)
2	Запросов в Яндекс	#	0	1755	1755
3	Запросов в Google	#	0	0	0
4	Средний бюджет	#	р. 0,00	р. 7 655,00	р. 5,57
5	Бюджет в месяц			229 650	167
6	Трафик из контекста	#	0	3 982	214
7	Средний CR	#		3%	3%
8	Число заказов	#	0	119	6
9	Стоимость продажи	#	р. 0,00	р. 1 922,40	р. 26,03
10	Заголовок:	а сайтов в Красноярске	Скидки до 40% на продвижение.	Настройка контекстной рекламы.	rookee - сервис No1 по продвижению сайтов
11	Содержит ключевой запрос	з	частично	частично	нет
12	Релевантный	з	нет	да	да
13	Второй заголовок:	з	нет	Акция от Demis Group!	Консультация бесплатно!
14	Содержит выгоду	з	нет	да	да
15	Быстрые ссылки:	з	движение сайта, Контакты	скидки и акции, Кейсы, Оставьте заявку	легам для связи, Наши тарифы, Отзывы
16	Содержат выгоду	з	да	да	нет
17	Уточнения:	з	нет	гарантии. Индивидуальный подход	нет
18	Содержат выгоду	з	нет	да	нет
19	Отображаемая ссылка:	з	а сайтов в Красноярске	Скидки до 40% на продвижение	ной рекламы. Консультация бесплатно!
20	Визитка	з	да	да	нет
21	Фавикон	з	да	да	да
22	Рейтинг на ЯМ	#	нет	нет	нет
23					

Далее провела критериальный анализ, где увидела лидеров, что дальше поможет не допускать ошибок при создании сайта и использовать готовые решения благодаря анализу конкурентов.

1		Cyber Nevod (https://cyber-	demis group	Mad(https://mad-co.ru)	rookee(https://rookee.ru)	Web Seversk (https://web-	Mega group	
2	Тарифы и цены	нет	пакеты, дизайн 315000,	пакеты, контекст 6000-тест,	нет	предварительный расчет	лендинг 7500, сайт 8500,	контекст
3	Анализ рынка и конкуре	нет	да	да	нет	нет	нет	нет
4	Создание сайтов	да, мобильные	да	турбо страница	нет	да	да	да
5	SEO	да	да	нет	да	да	да	нет
6	Под ключ	нет	комплексное продвижение	реклама под ключ	комплексное seo	полный цикл	нет	нет
7	Контекстная реклама	да	да	да	нет	да	да	нет
8	Таргетинг соц сети	нет	да	нет	Телеграм	да	да	нет
9	Портфолио и кейсы	да	да	нет	да	да	да	да
10	Аналитика	нет	да	да	да	да	да	нет
11	Скидки	нет	15-20%, падарок книга	от 10 до 30 дней в подарок	чек лист	бонус за вопросы	40%	40%
12	Сроки	нет	нет	анализ конкурентов 1-3 дня	нет	нет	маркетинговая проработка	нет
13	Отчеты о работе	нет	да	да	нет	нет	нет	нет
14	Брендинг	нет	нет	нет	да	нет	нет	нет
15	Поддержка	8000 руб.	320 руб в день	30 дней	задать вопрос	нет	да	да
16	Статьи, Влог и	Презентация и статьи	Новости	нет	нет	нет	нет	нет
17	Юзабилити сайта	5	5	3	5	3	5	5
18	Отзывы	5	5	3	0	0	3	3
19								

После проанализировала трафик на сайт, каналы, по которым продвигаются конкуренты.

Стояла задача - определить по каким каналам стоит продвигаться. При этом акцентировалась на: показатель отказов, глубина просмотра, трафик на сайт.

Например:

Нужно ли продвигаться через социальные сети.

Только 4 из 20 конкурентов ведут социальные сети, однако mega group через соцсети привлекает 5203 пользователя на сайт в месяц, rookee - 8183.

	A	B	C	D	E	F	G	H
1		Cyber	demis group	Mad(https://	rookee(https://rookee.r	Web Seversk	Mega group	Концеп
2	Трафик на сайт	0	71339	1000	200080	1000	20236	
3	Среднее время на сайте	0:00:00	0:25:17	0:00:00	0:02:46	0:00:10	0:00:37	0:00
4	Глубина просмотра	0	14,59	1	3,08	1	1,13	
5	Показатель отказов	100,00%	24,93%	100,00%	47,18%	100,00%	88,00%	100,00%
6	Доменный трафик	0,00%	74,47%	0,00%	40,13%	8,06%	18,25%	0,00%
7	Доменный трафик в цифрах	0	53126	0	80292	81	3693	
8	Трафик из поиска	0,00%	17,12%	36,60%	28,34%	31,83%	20,80%	0,00%
9	Трафик из поиска в цифрах	0	11208	366	47414	318	4836	
10	Трафик из контекста	0,00%	2,41%	0,00%	0,25%	0,00%	0,95%	0,00%
11	Трафик из контекста в цифрах	0	1588	0	414	0	211	
12	Трафик с агрегаторов	0,00%	4,92%	63,40%	4,13%	60,11%	24,06%	0,00%
13	Трафик с агрегаторов в цифрах	0	3510	634	8263	601	4869	
14	Email рассылки	0,00%	0,00%	0,00%	23,06%	0,00%	9,54%	0,00%
15	Трафик с рассылок в цифрах	0	0	0	46138	0	1931	
16	Соцсети	0,00%	1,08%	0,00%	4,09%	0,00%	25,71%	0,00%
17	Соцсети в цифрах	0	770	0	8183	0	5203	
18	Медийная реклама	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,69%	0,00%
19	Медийная реклама в цифрах	0	0	0	0	0	140	
20								

Анализ трафика даёт понимание, где брать пользователей.

Выводы:

Для себя я выявила два основных конкурента на которых я буду ориентироваться при создании посадочной страницы, а также по каким каналам стоит продвигаться, а где лучше воздержаться. Это реклама в Яндекс, продвижение в социальных сетях.