

Чек-лист

для анализа конкурентов в нише



Что нужно проверить у конкурентов, чтобы построить собственную стратегию продвижения в интернете.

Как подает информацию:

- Как общается с потенциальными покупателями
- Как и какие фотографии продукта выкладывает
- Как оформляет контент

Запущена ли контекстная реклама:

- Сколько объявлений есть
- Какие запросы использует для продвижения
- На каких позициях находятся объявления

Что есть на сайте:

- Посещаемость
- Есть ли рекламные кампании в Директе или Ads
- Есть ли отдельные страницы для каждого товара
- Удобно ли пользоваться сайтом, почему
- Есть ли поисковый трафик

Какие еще инструменты использует:

- Какие способы связи есть — телефон, email, мессенджеры
- Сколько времени нужно ждать ответа
- Как общается менеджер с покупателями

Ведет ли социальные сети:

- Какие именно
- Сколько подписчиков
- Сколько в среднем просмотров под записями
- Какие посты выкладывает, как часто

Что делает в области маркетинга:

- Делает ли скидки и акции
- Сколько денег примерно тратит на продвижение
- Как себя позиционирует
- Качественный ли сервис