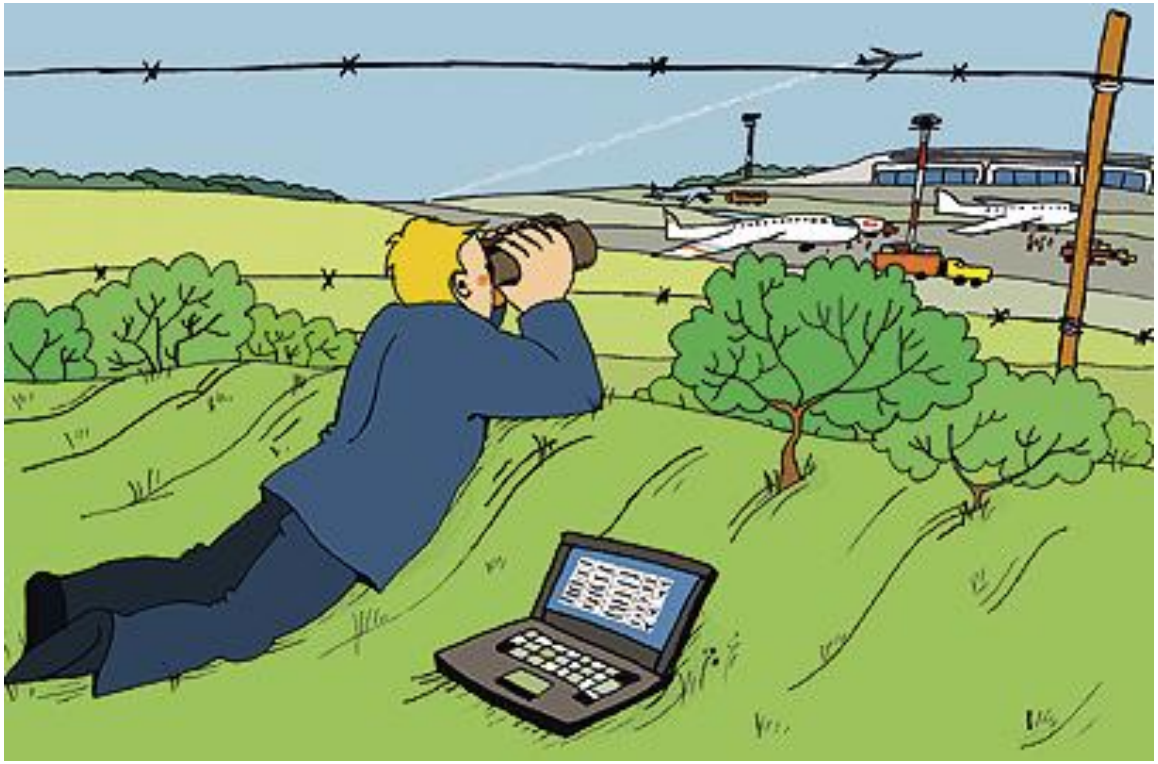
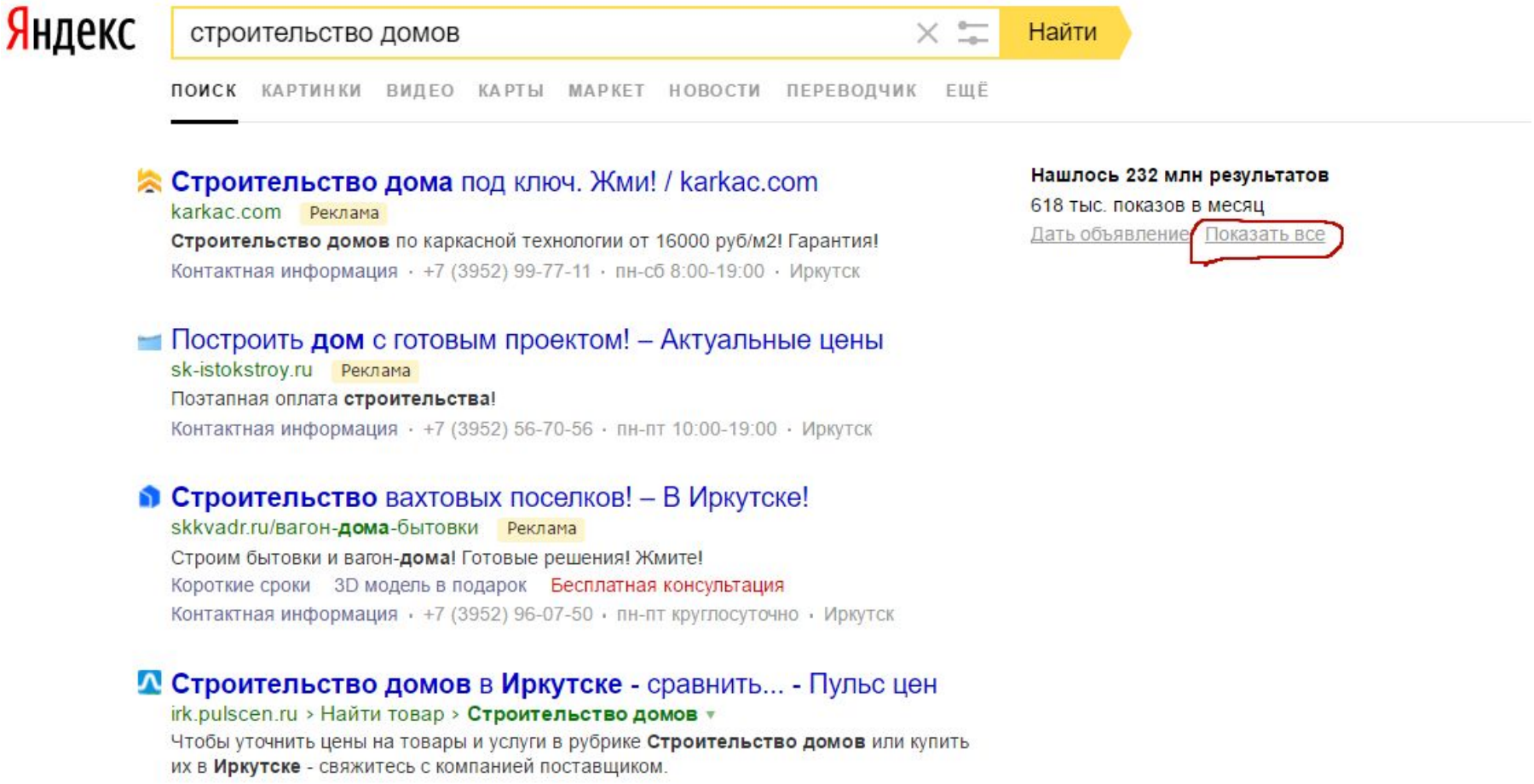
Конкурентный анализ



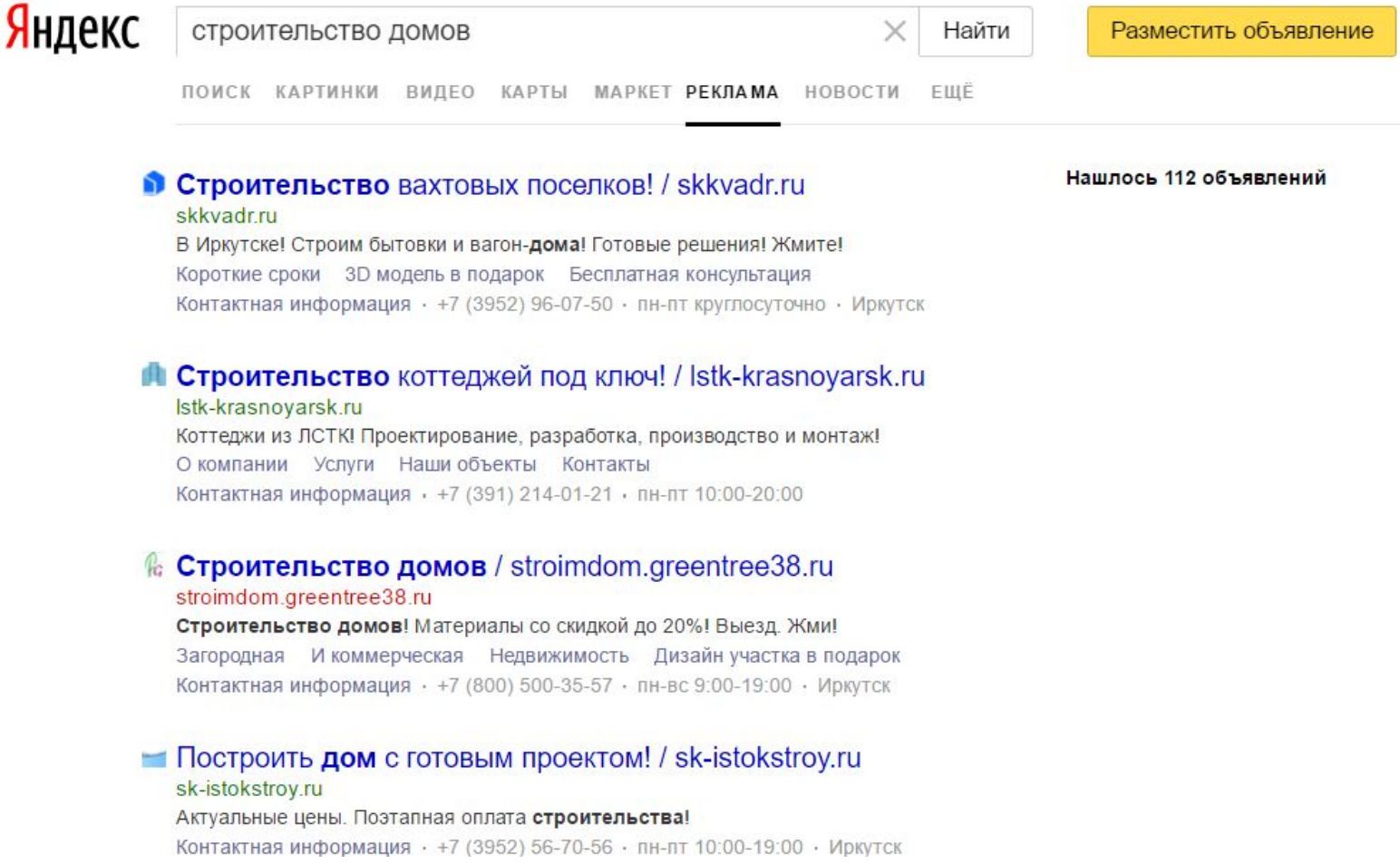
Что делать?

1. Вбиваем целевой запрос в Яндекс
2. Нажимаем «Все объявления»
3. Открываем все сайты с первой страницы
4. Составляем карту конкурентов

Как делать?


Яндекс
строительство домов
Найти
ПОИСК КАРТИНКИ ВИДЕО КАРТЫ МАРКЕТ НОВОСТИ ПЕРЕВОДЧИК ЕЩЁ
Строительство дома под ключ. Жми! / karkac.com
karkac.com Реклама
Строительство домов по каркасной технологии от 16000 руб/м2! Гарантия!
Контактная информация · +7 (3952) 99-77-11 · пн-сб 8:00-19:00 · Иркутск
Построить дом с готовым проектом! – Актуальные цены
sk-istokstroy.ru Реклама
Поэтапная оплата строительства!
Контактная информация · +7 (3952) 56-70-56 · пн-пт 10:00-19:00 · Иркутск
Строительство вахтовых поселков! – В Иркутске!
skkvadr.ru/вагон-дома-бытовки Реклама
Строим бытовки и вагон-дома! Готовые решения! Жмите!
Короткие сроки 3D модель в подарок Бесплатная консультация
Контактная информация · +7 (3952) 96-07-50 · пн-пт круглосуточно · Иркутск
Строительство домов в Иркутске - сравнить... - Пульс цен
irk.pulscen.ru › Найти товар › Строительство домов
Чтобы уточнить цены на товары и услуги в рубрике Строительство домов или купить их в Иркутске - свяжитесь с компанией поставщиком.
Нашлось 232 млн результатов
618 тыс. показов в месяц
Дать объявление
Показать все

Как делать? Заполнить таблицу



Конкурентный анализ

1. Корректируем наши выгоды
2. Выявляем слабые места конкурентов
3. Комбинируем сильные предложения
4. Формируем уникальные выгоды

Что еще подсмотреть у конкурентов

1. Заголовок. Что написано в заголовке
2. Призыв к действию. Какой призыв к действию (консультация, запись на прием, звонок)
3. Картинка. Что изображено на картинке?
4. Выгоды. На какие выгоды сделан акцент.
5. Позвонить основным конкурентам. (узнать о цене, качестве, гарантии и доставке)

Пример

- Пример: Вы сделали конкурентный анализ, и выявили что ни один ваш конкурент не делает подарок. Продаете кухню, обеденная группа стоимостью 12 т.р. в подарок.
- У всех доставка 3 дня, а вы если поднатужитесь, то сможете сделать за 2 дня.

Комбинация утп

- Комбинируете сильное предложение. Вы смотрите на таблицу конкурентов и понимаете: у одного доставка хорошая — за два дня, а у другого цена хорошая — 3000 рублей. Вы объединяете две выгоды: доставка за два дня и цена 2999 рублей — и обыгрываете и того и другого.