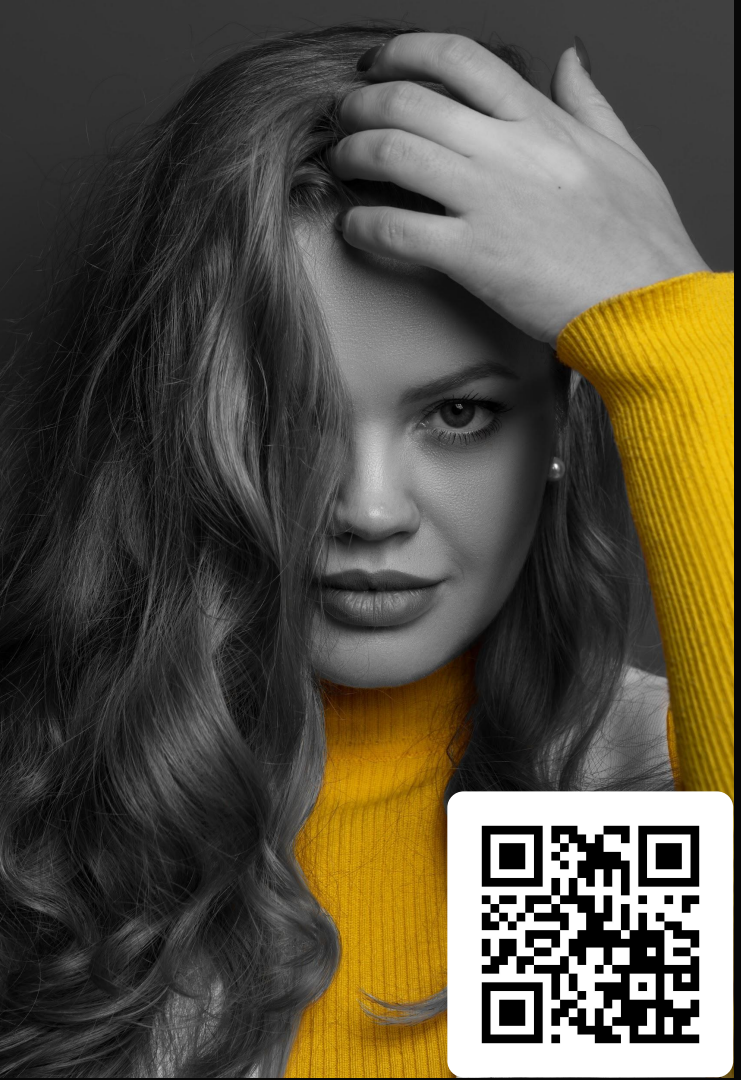
LIKE ЦЕНТР

Трёхдневный марафон
«Как выбрать свою нишу для бизнеса»

22 СПОСОБА

узнать каналы рекламы конкурентов



Екатерина Воронова

RESEARCHER: анализ рынков и конкурентов

- 600 000 + человек посмотрело мой курс по системе анализа и выбора ниш
- Аяз инвестировал в мой проект

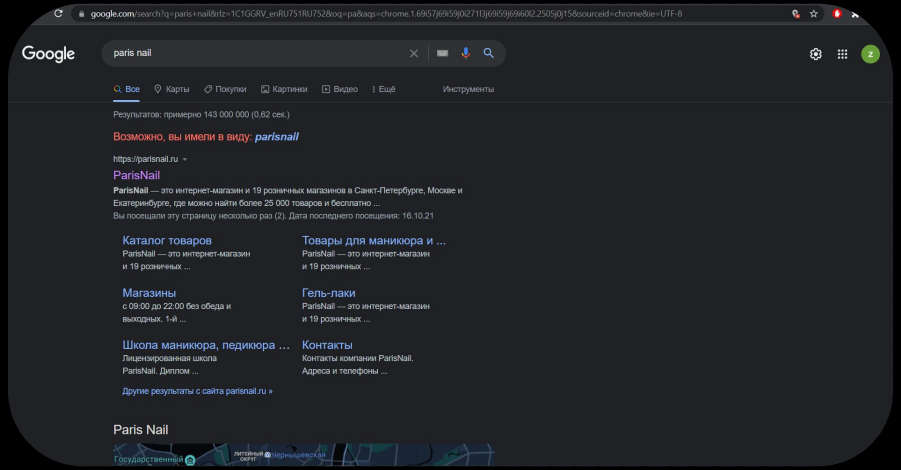
1

Социальные сети конкурента

1

Посмотрите у конкурента социальные сети

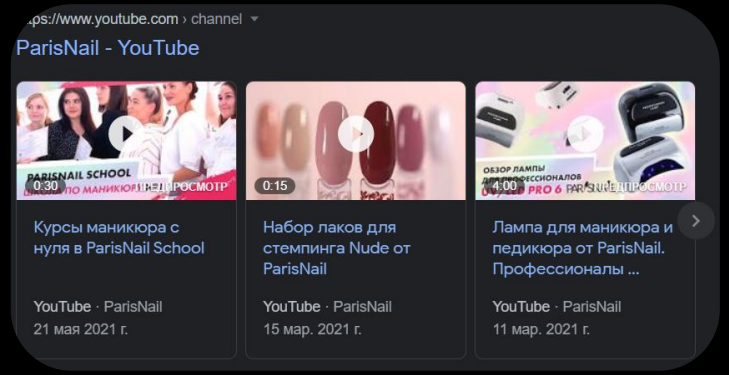
Для того, чтобы посмотреть введите название конкурента в поисковую строку

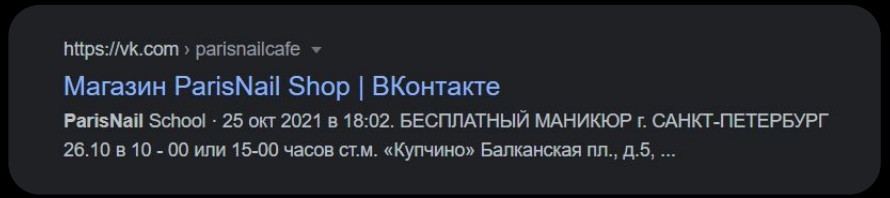


1

Посмотрите у конкурента социальные сети

Для вовлеченности клиентов и рекламы, конкурент использует не одну соцсеть, а несколько

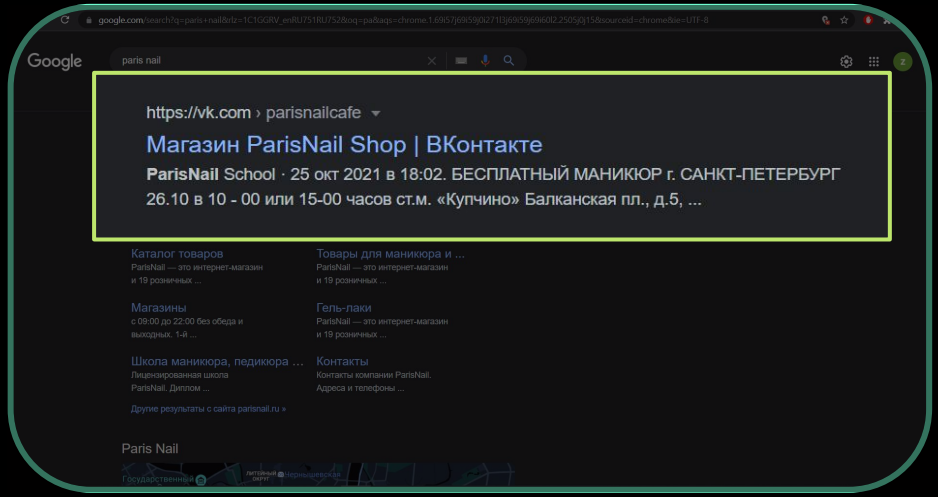




1

Посмотрите у конкурента социальные сети

В результатах поиска мы видим ссылки на социальные сети конкурента



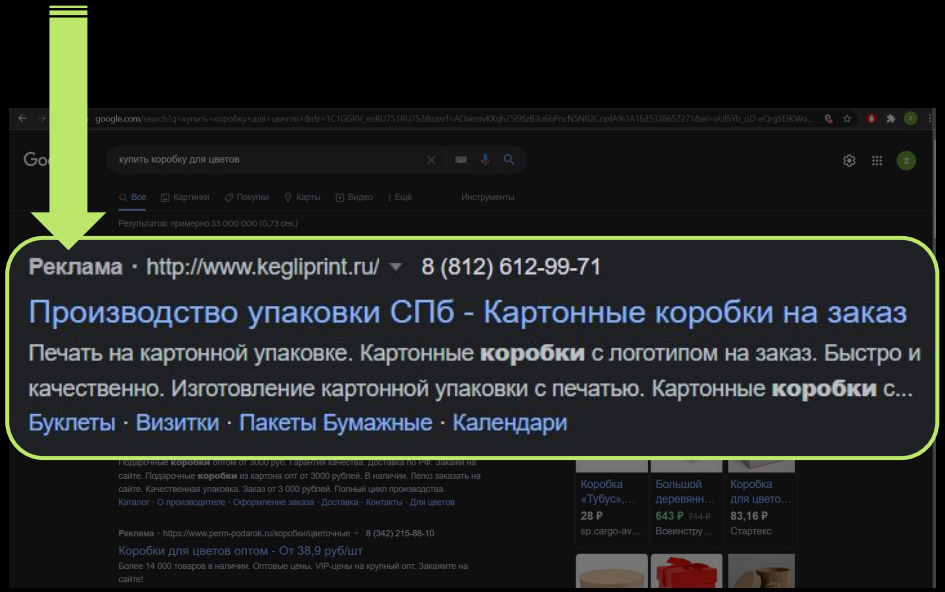
2

Контекстная реклама конкурента

2

Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

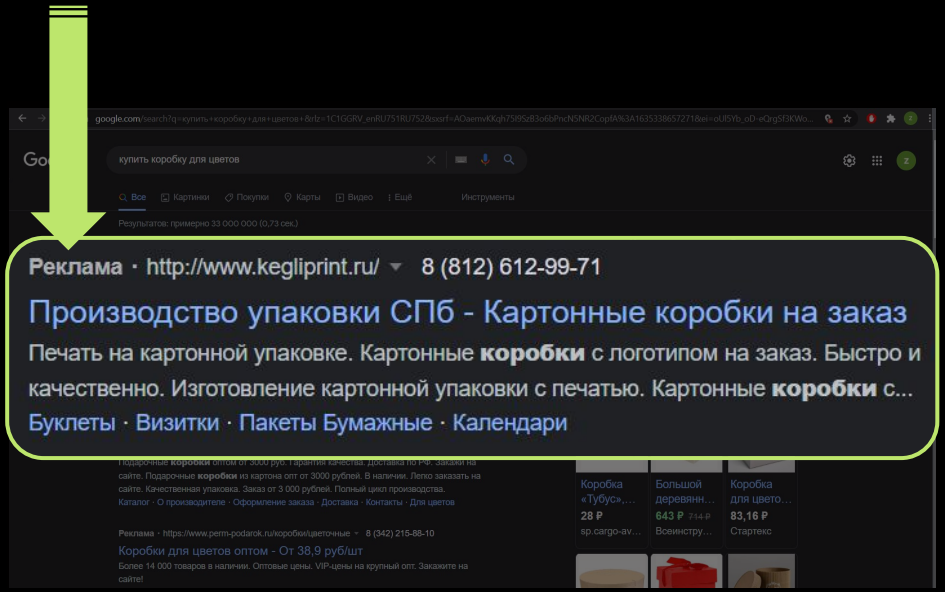
Чтобы найти контекстную рекламу Ваших конкурентов, введите в поисковой строке название Вашей ниши



2

Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

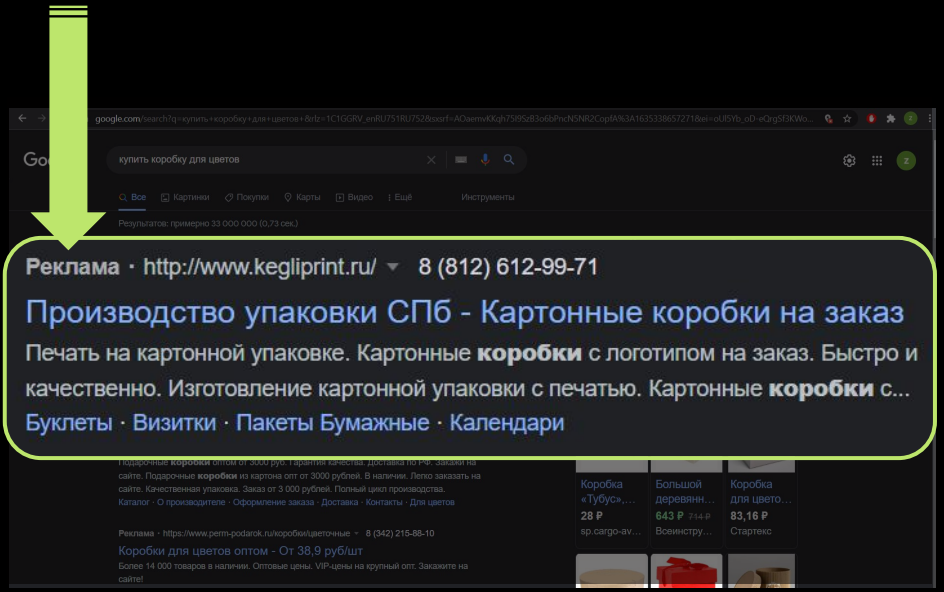
В результатах поиска мы видим сайт компании-конкурента с пометкой «Реклама»



2

Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

Это значит, что мы нашли еще один канал для распространения рекламы у конкурента



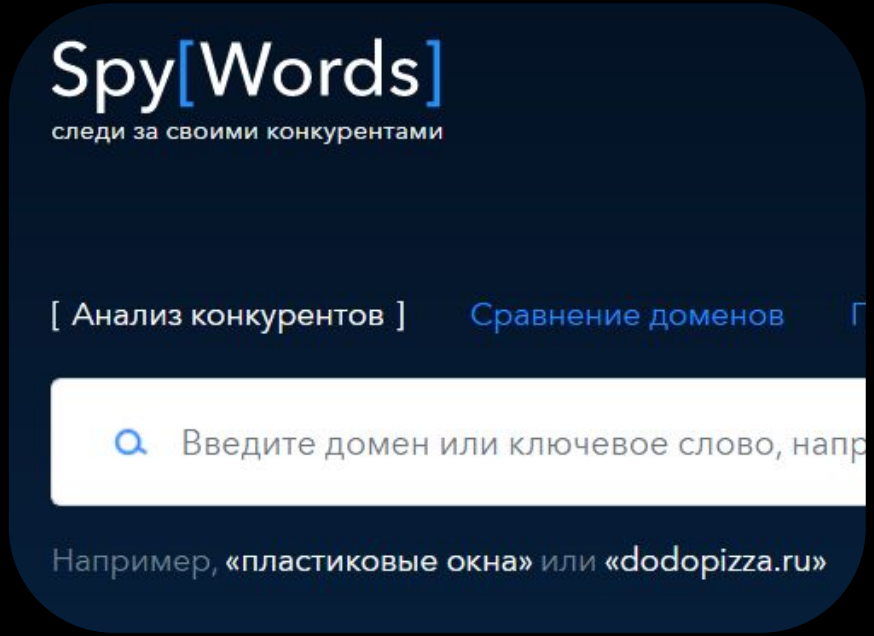
Но есть и другие способы быстрого поиска рекламных каналов конкурента

2

Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

Например, воспользуйтесь сервисом **SpyWords**

- Зайдите на сайт https://spywords.ru/



2

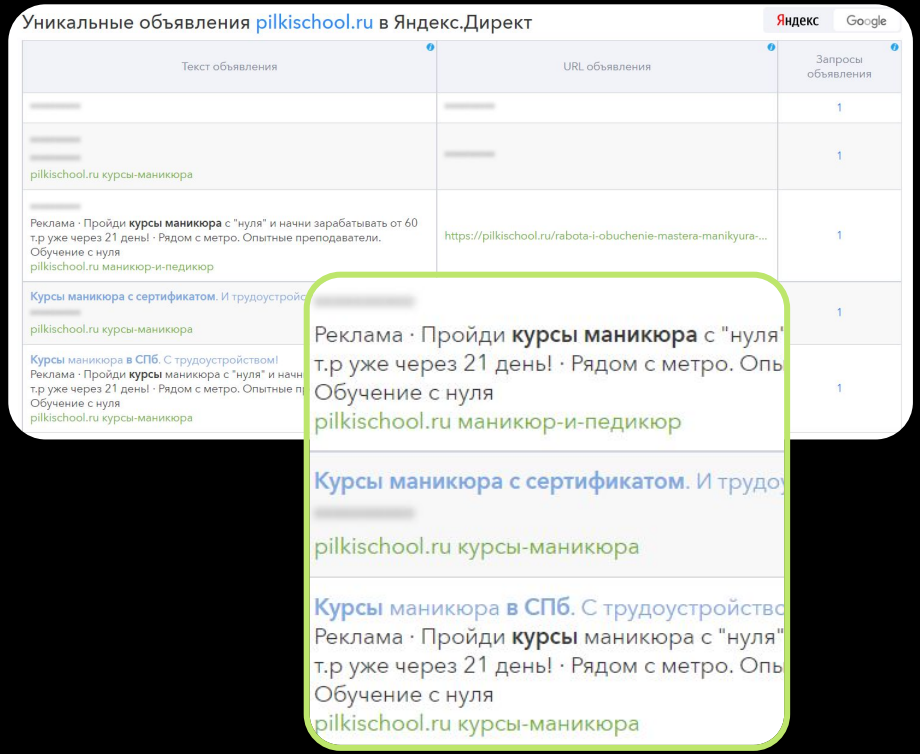
Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

Вводим название сайта вашего конкурента в поисковую строку

2

Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

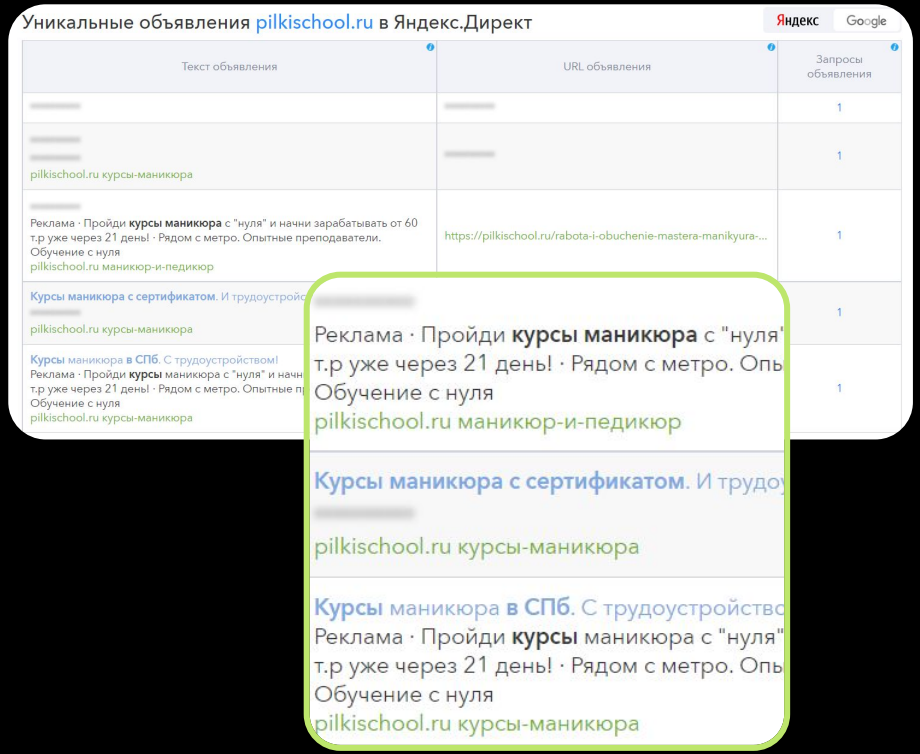
И смотрим какие у него есть еще объявления в контекстной рекламе



2

Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

Проанализировав результаты поиска мы поняли, как конкурент использует контекстную рекламу

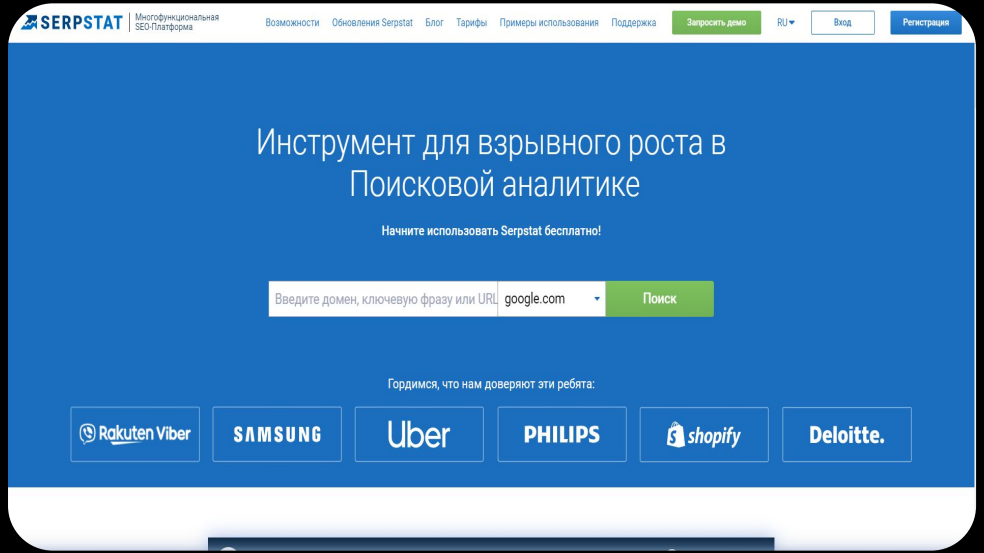


2

Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

Также существует другой сервис **Serpstate.ru**

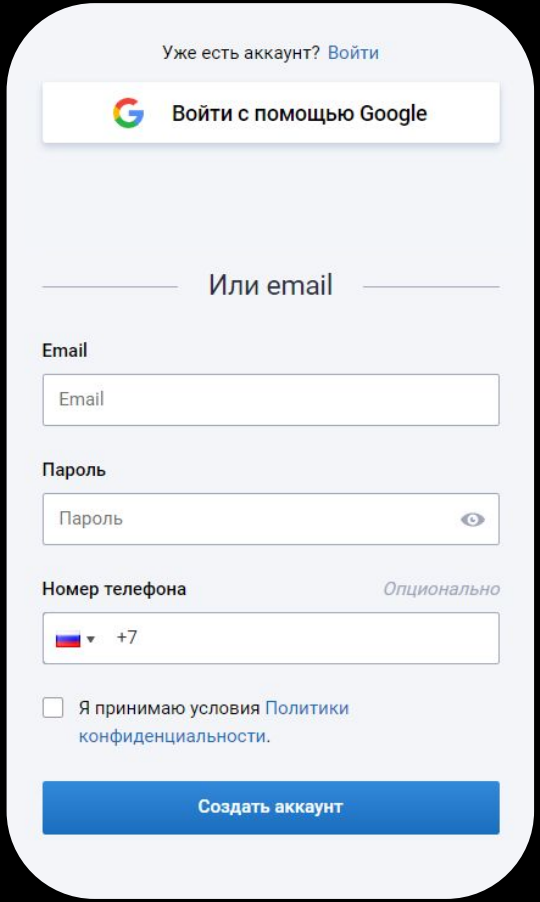
- Зайдите на сайт https://serpstat.com/ru/



2

Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

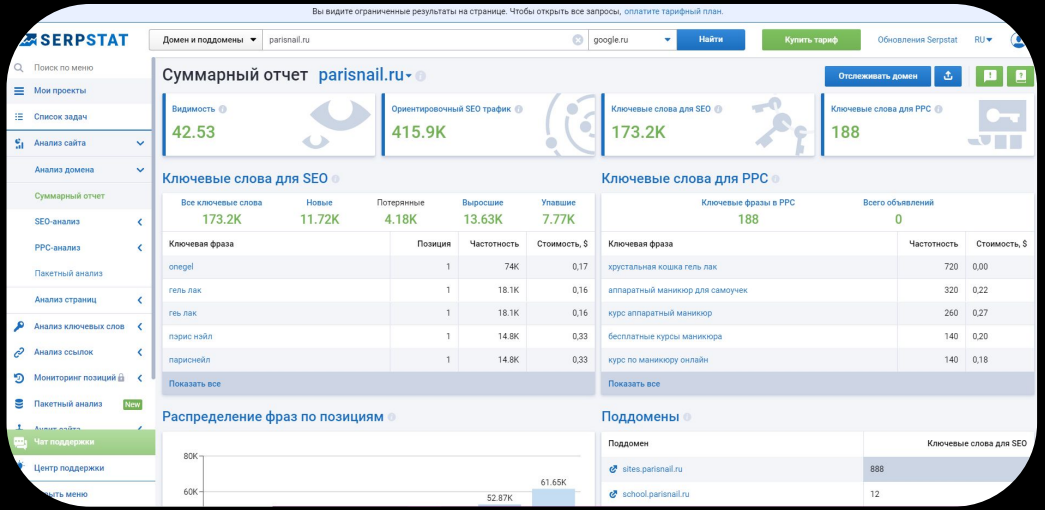
Сначала необходимо зарегистрироваться в сервисе



2

Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

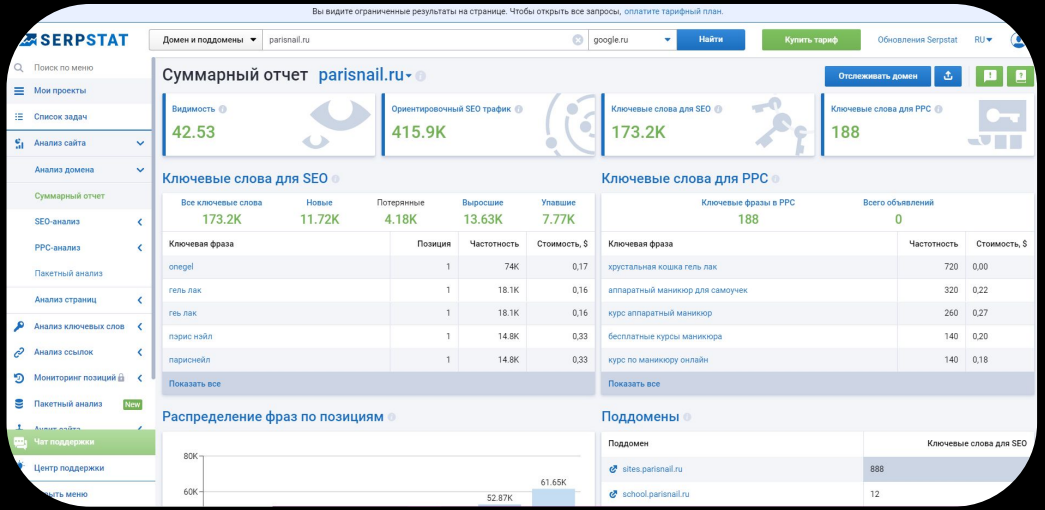
Далее в поисковой строке вводим данные конкурента



2

Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

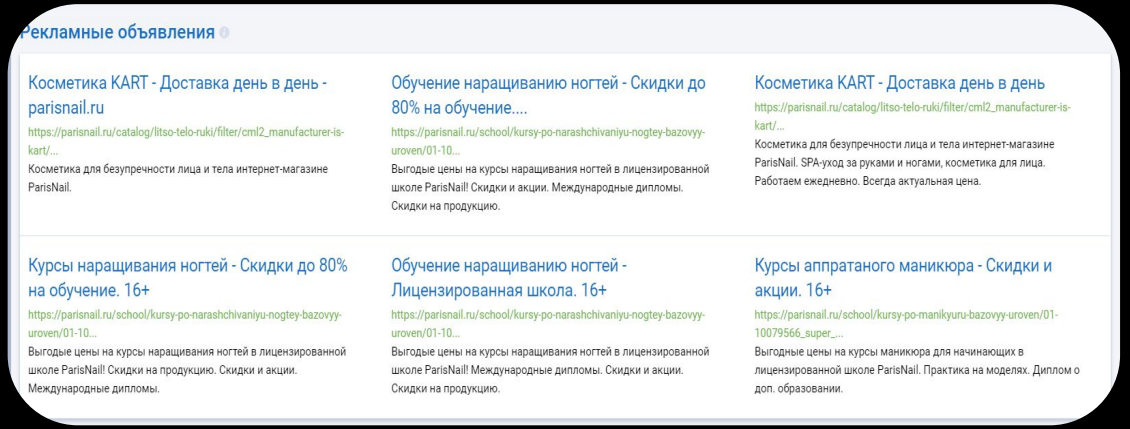
Среди результатов поиска выбираем вкладку «Рекламные объявления»



2

Посмотрите на контекстную рекламу конкурента

В данном разделе показаны объявления контекстной рекламы, которые на данный момент активны



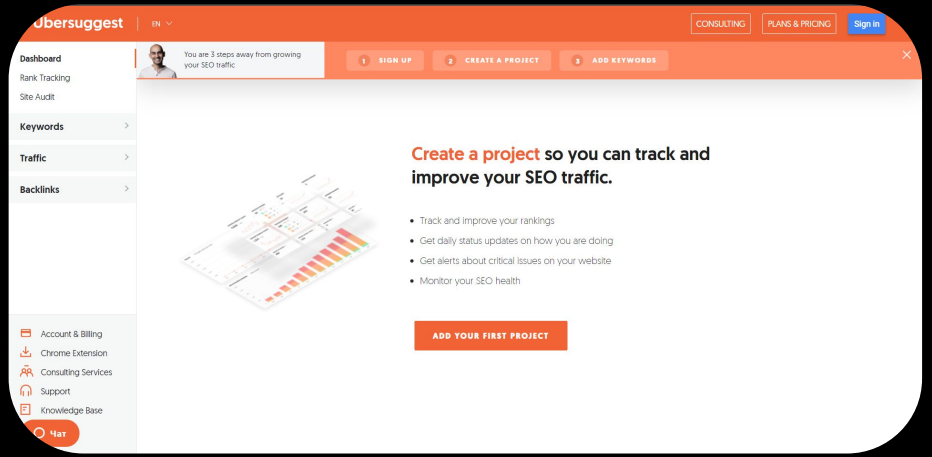
3

Упоминание сайта конкурента

3 *Упоминание сайта конкурента*

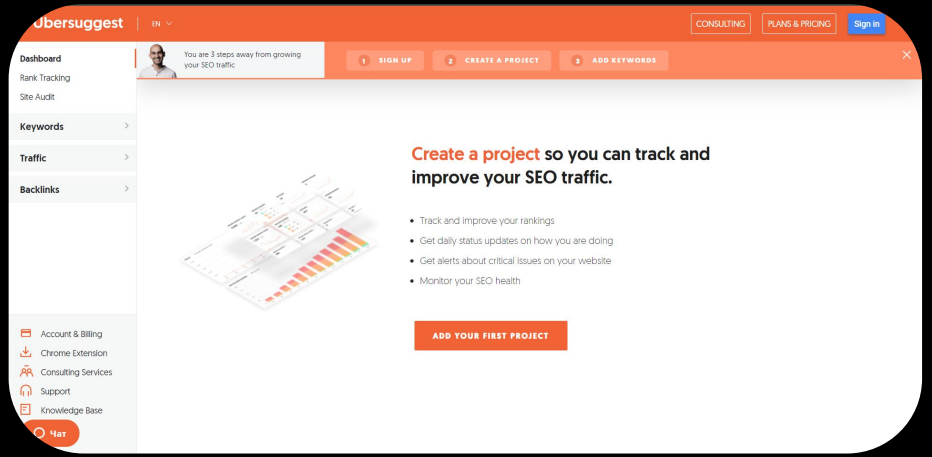
В этом нам поможет сервис **Ubersuggest**

- Зайдите на сайт https://app.neilpatel.com/



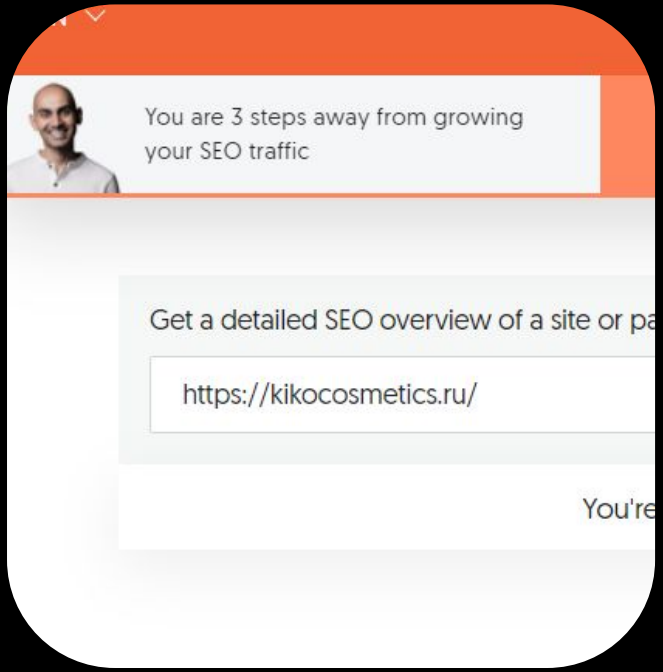
3 *Упоминание сайта конкурента*

С данным сервисом мы можем найти все упоминания сайта в интернете (другие сайты, статьи)



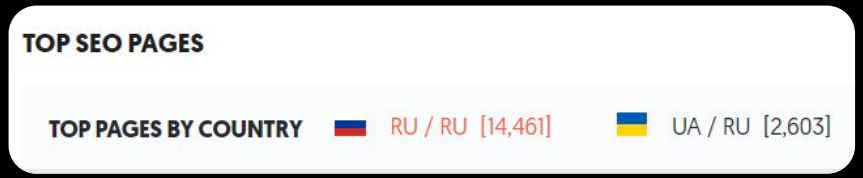
3 *Упоминание сайта конкурента*

На главной странице в поисковую строку вводим название компании конкурента



3 *Упоминание сайта конкурента*

В разделе «TOP SEO PAGES» мы видим результаты поиска: сколько страниц содержат упоминание интересующей нас компании



4

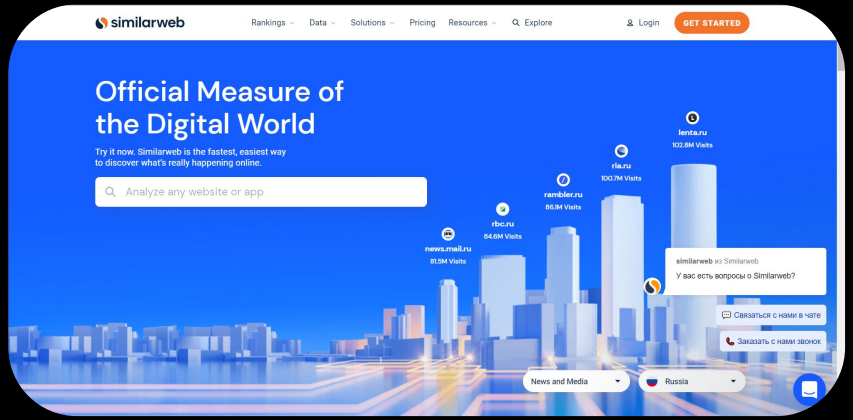
Откуда приходят клиенты на сайт конкурента

4

Откуда приходят клиенты на сайт конкурента

Используя сервис SimilarWeb, Вы сможете узнать откуда приходят больше посетителей сайта конкурента

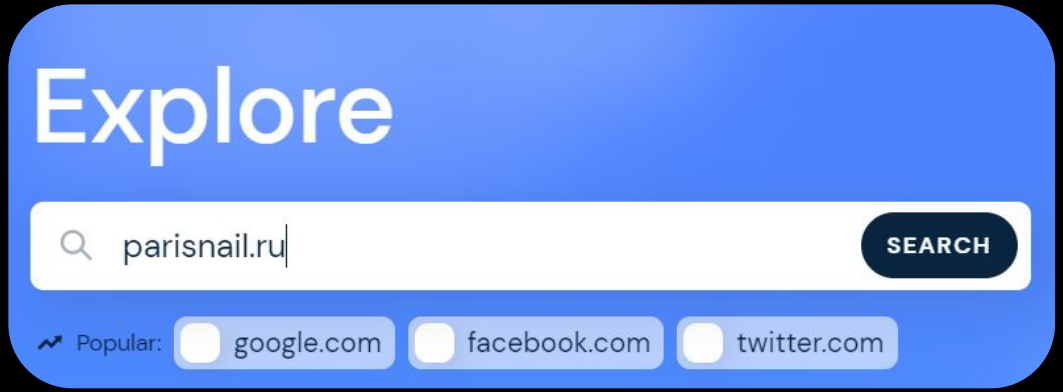
- Зайдите на сайт **Similarweb**



4

Откуда приходят клиенты на сайт конкурента

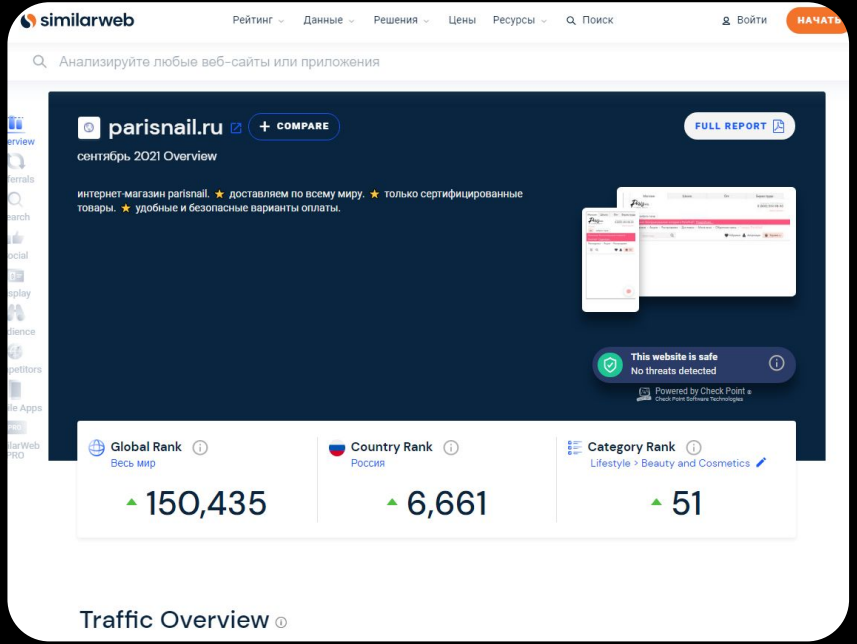
- Введите название сайта вашего конкурента в поиск



4

Откуда приходят клиенты на сайт конкурента

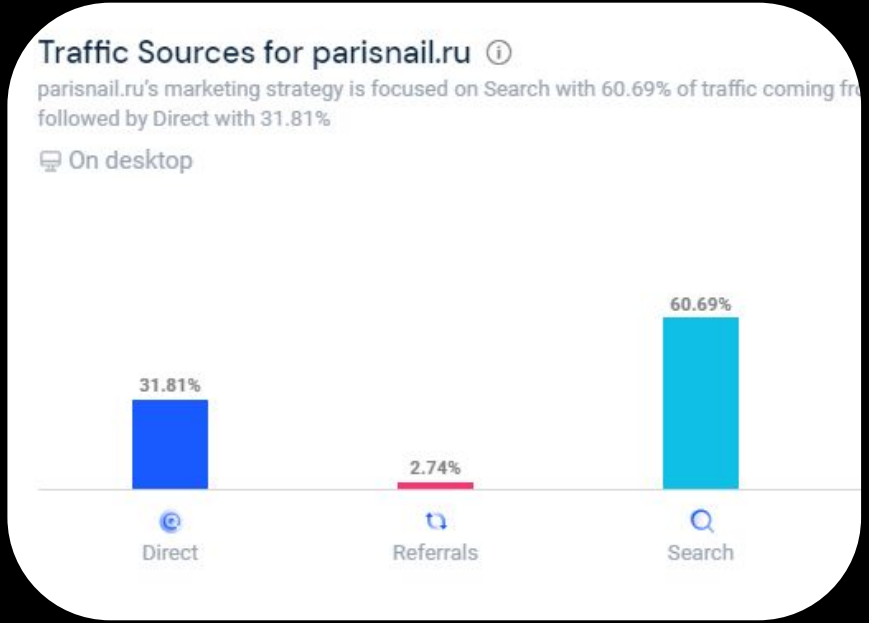
- Введите название сайта вашего конкурента в поиск
- Вам покажут полный отчет о состоянии сайта



4

Откуда приходят клиенты на сайт конкурента

- Введите название сайта вашего конкурента в поиск
- Вам покажут полный отчет о состоянии сайта
- Найдите раздел **«Traffic Sources»** и просмотрите откуда больше приходят клиентов на сайт



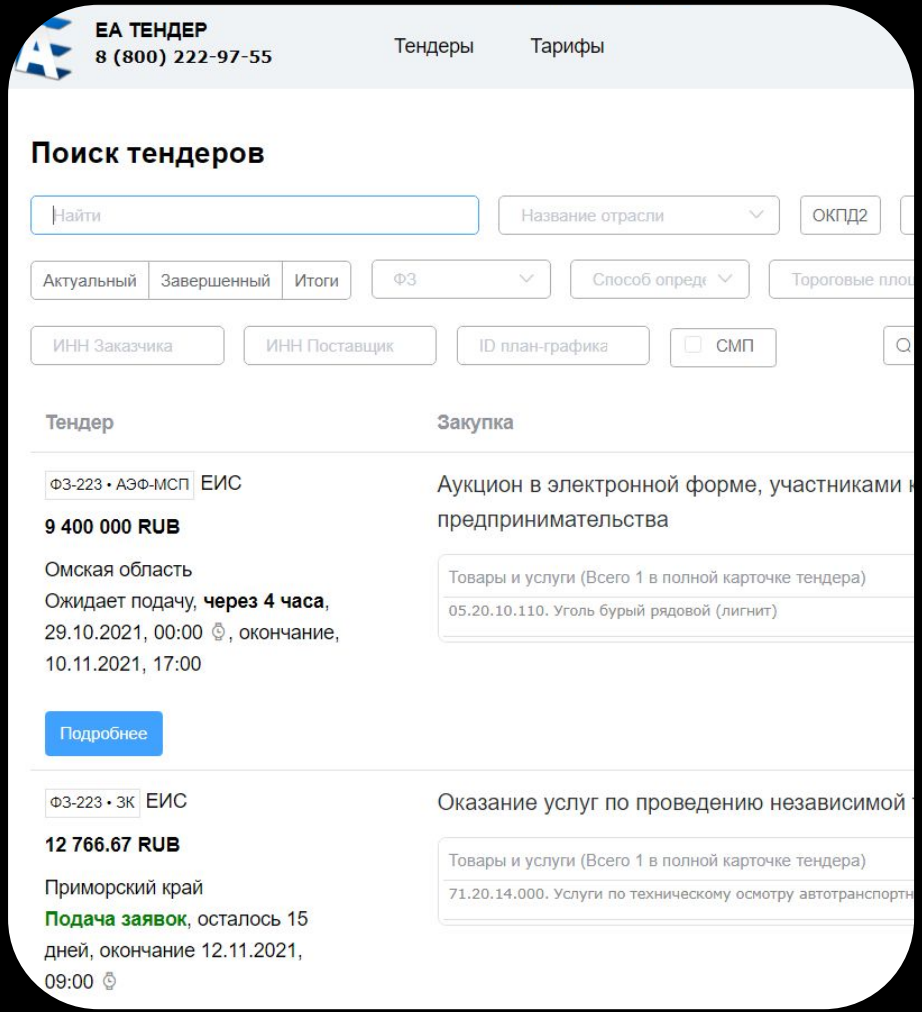
5

Тендеры конкурнетов

5 *Тендеры конкурентов*

Просмотрите, участвует ли ваш конкурент в торгах тендеров

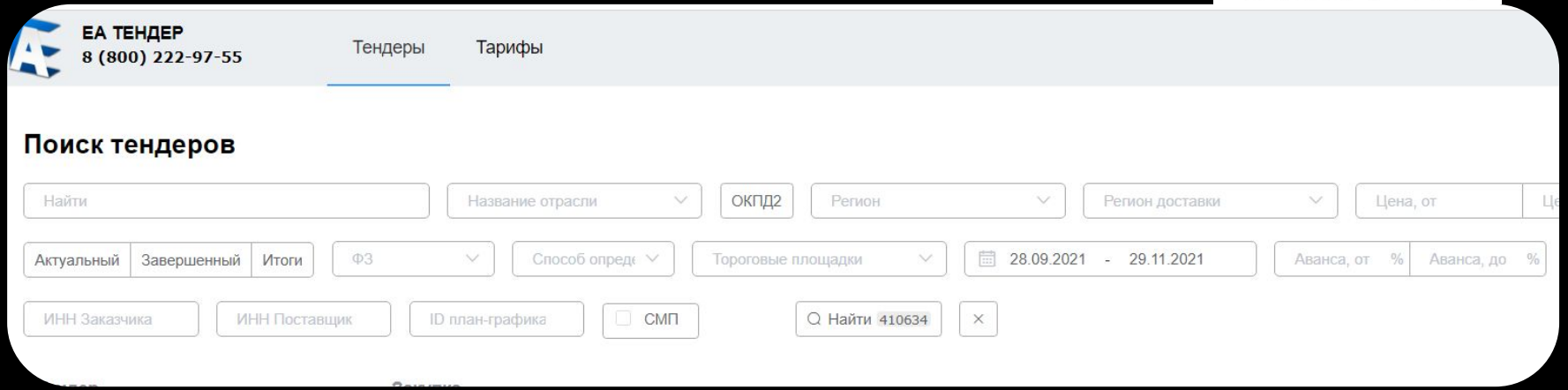
- Вам выдадут список всех тендеров, в которых участвовал и выигрывал конкурент



5 *Тендеры конкурентов*

Просмотрите, участвует ли ваш конкурент в торгах тендеров

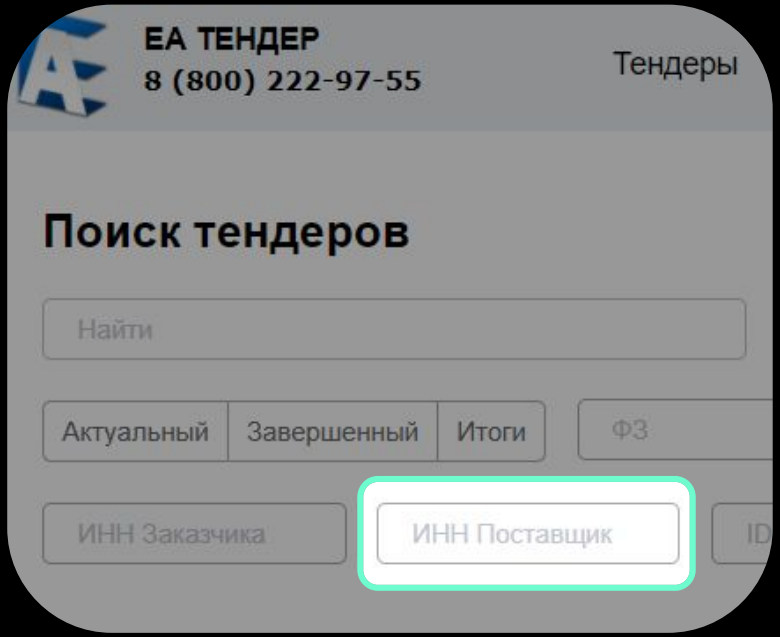
- Зайдите на сайт **ЕА ТЕНДЕР**



5 *Тендеры конкурентов*

Просмотрите, участвует ли ваш конкурент в торгах тендеров

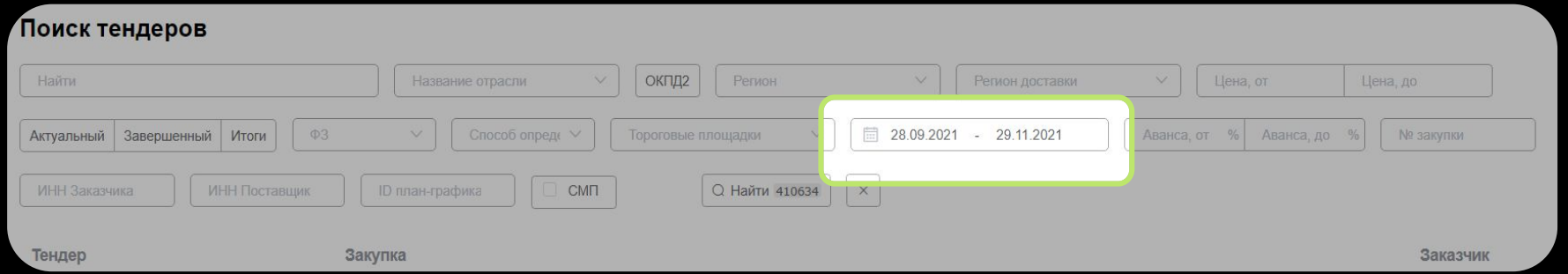
- Введите ИНН конкурента в графу **«ИНН ПОСТАВЩИКА»**



5 *Тендеры конкурентов*

Просмотрите, участвует ли ваш конкурент в торгах тендеров

- Выберите диапазон дат, за которые вы хотите просмотреть тендеры конкурента



6

Офлайн-трафик конкурентов

6 *Офлайн-трафик конкурентов*

Если ваш конкурент имеет офлайн-точку

- Посетите конкурента и посмотрите какие у него есть флаеры, визитки, баннеры

6 *Офлайн-трафик конкурентов*

Если ваш конкурент имеет офлайн-точку

- Посетите конкурента и посмотрите какие у него есть флаеры, визитки, баннеры
- Купите местную газету и посмотрите там объявления конкурента

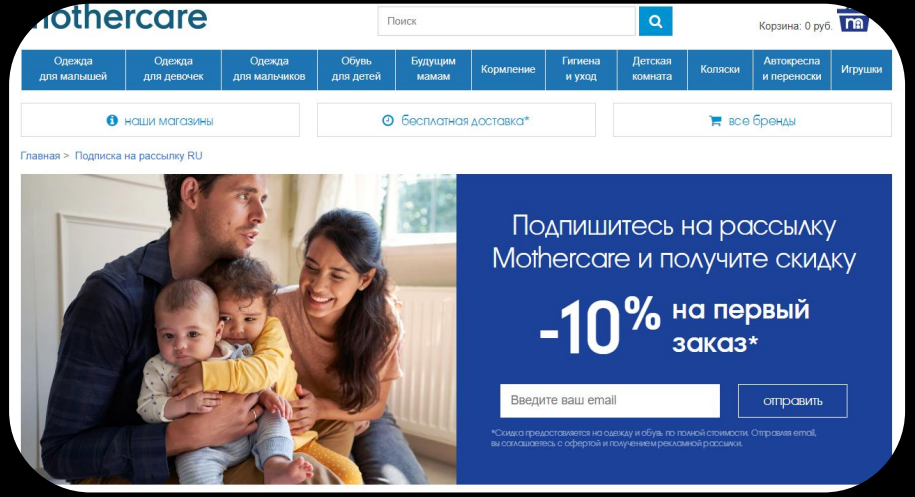
7

Рассылка
от конкурентов

7 *Рассылка от конкурентов*

Подпишитесь на рассылку вашего конкурента, и просмотрите какие письма он присылает

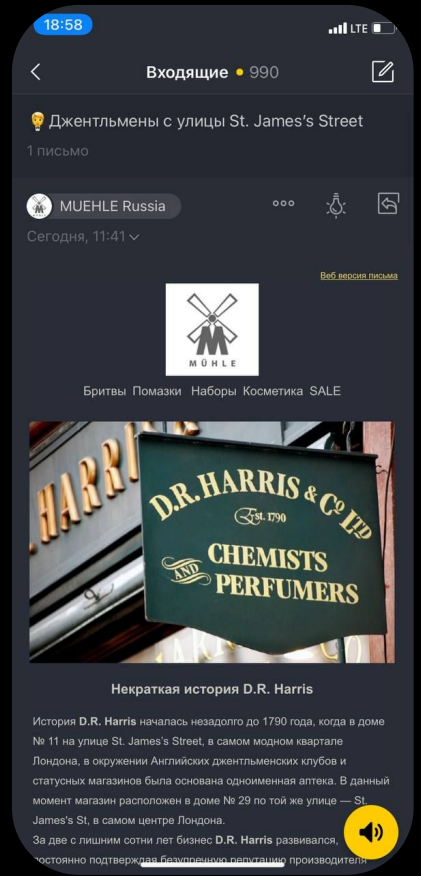
- Найдите на сайте/соцсетях конкурента объявления, где можно подписаться на рассылку

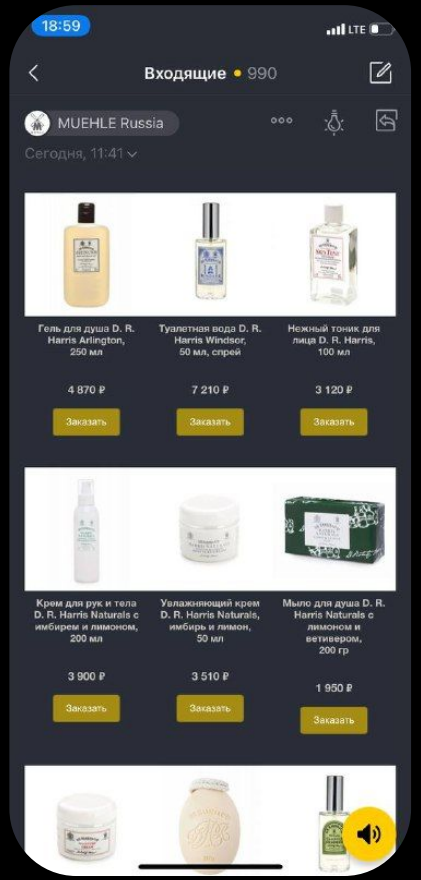


7 *Рассылка от конкурентов*

Подпишитесь на рассылку вашего конкурента, и просмотрите какие письма он присылает

- Подпишитесь на рассылку от конкурента и проанализируйте цепочку писем





8

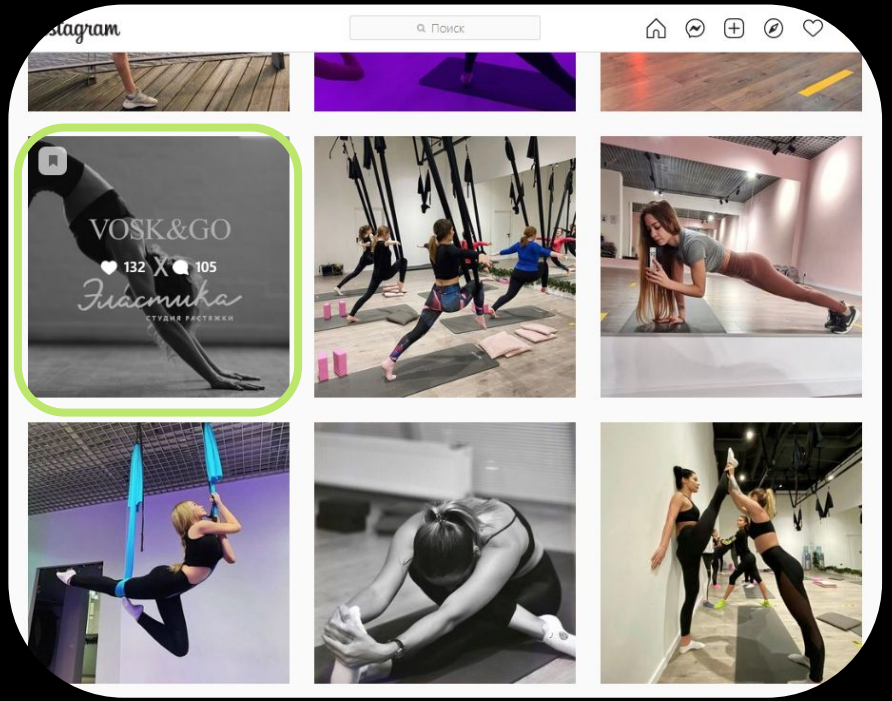
Узнайте о конкуренте через его клиентов

8

Узнайте о конкуренте через его клиентов

Начните общаться с клиентом вашего конкурента

- В социальной сети конкурента найдите пост, где много комментариев и реакций людей

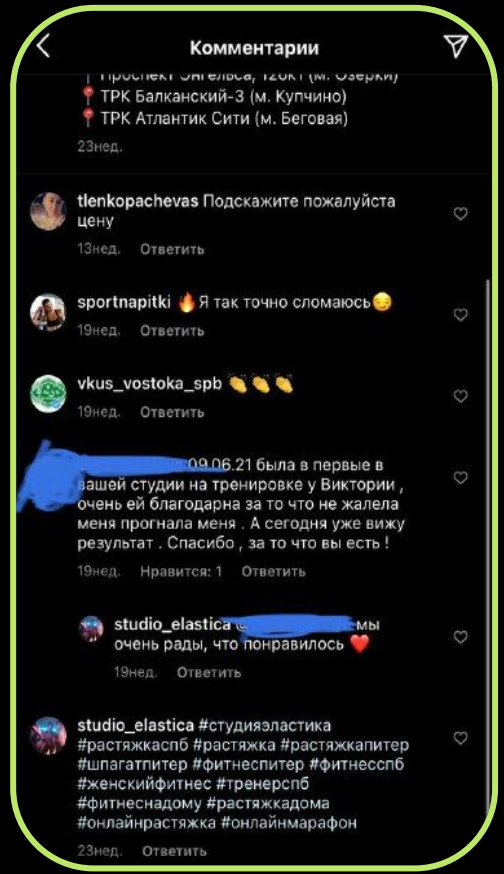


8

Узнайте о конкуренте через его клиентов

Начните общаться с клиентом вашего конкурента

- Выберите себе человека для общения в директ



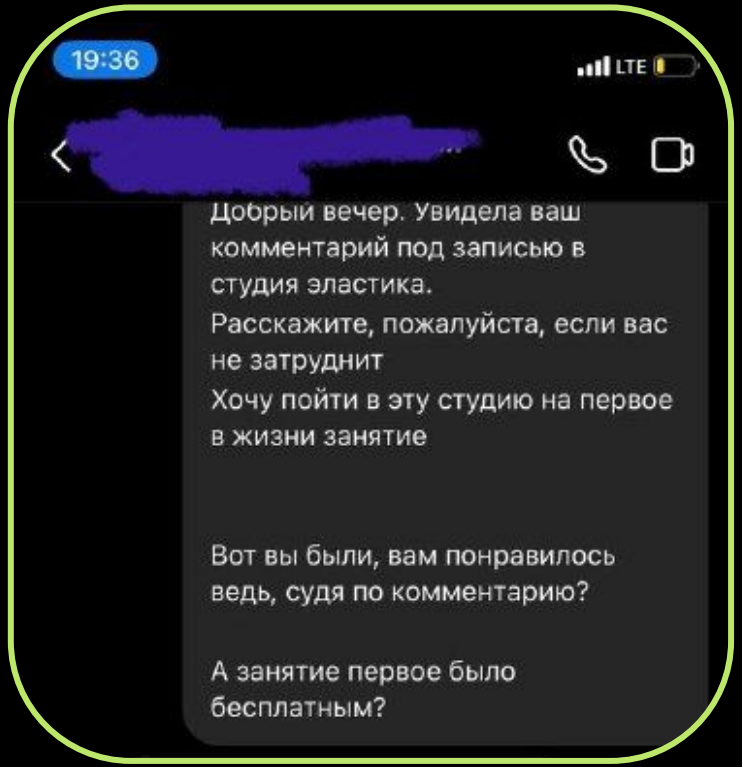
8

Узнайте о конкуренте через его клиентов

Начните общаться с клиентом вашего конкурента

- Создайте себе легенду, и просто напишите человеку, который уже пробовал товар/услугу вашего конкурента.

  Спросите, что ему понравилось у конкурента

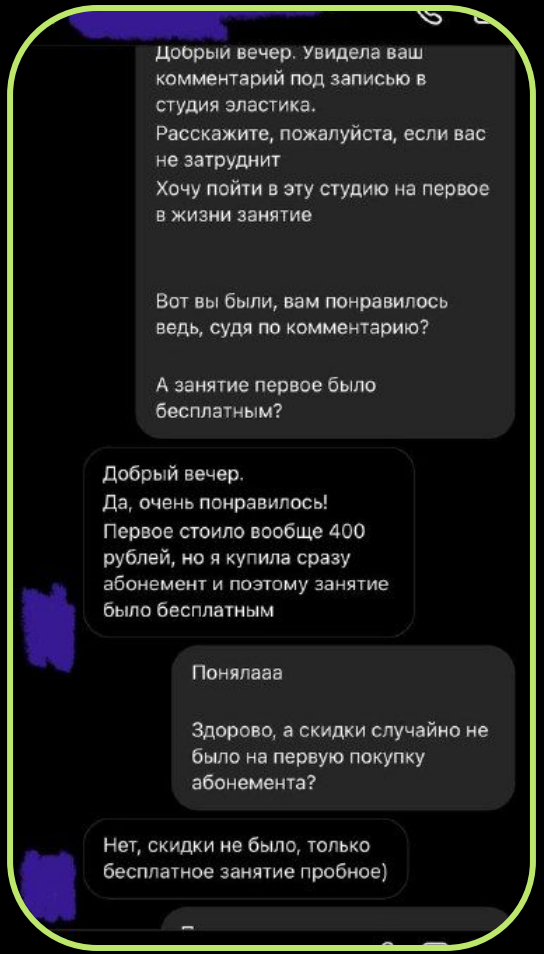


8

Узнайте о конкуренте через его клиентов

Начните общаться с клиентом вашего конкурента

- Таким способом вы сможете узнать о всех тонкостях работы вашего конкурента с клиентом



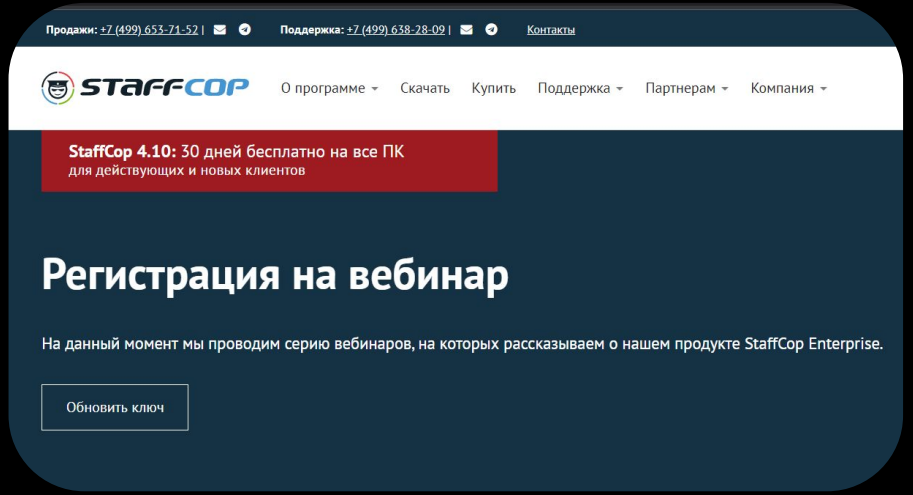
9

Вебинары конкурентов

9 *Вебинары конкурентов*

Вы можете узнать сколько человек оставили заявки на вебинаре конкурента. Для этого:

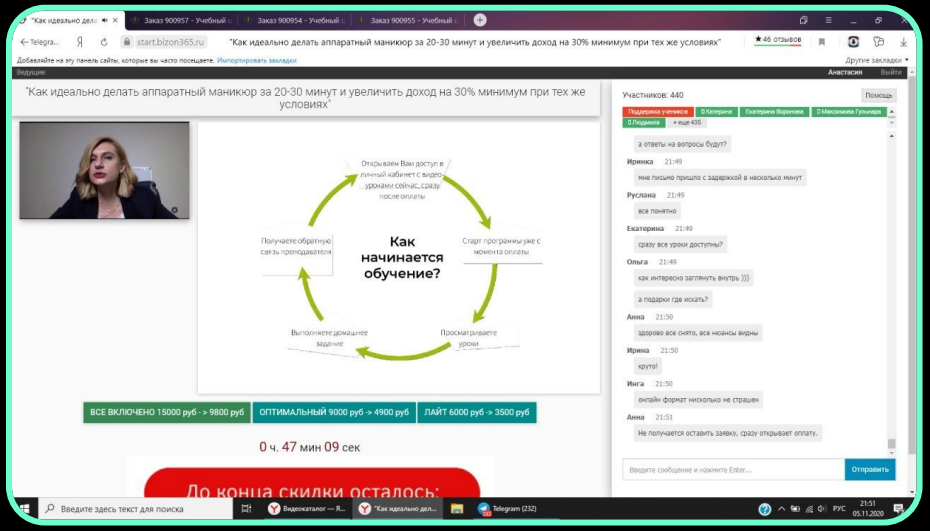
- Зарегистрируйтесь на вебинар конкурента



9 *Вебинары конкурентов*

Вы можете узнать сколько человек оставили заявки на вебинаре конкурента. Для этого:

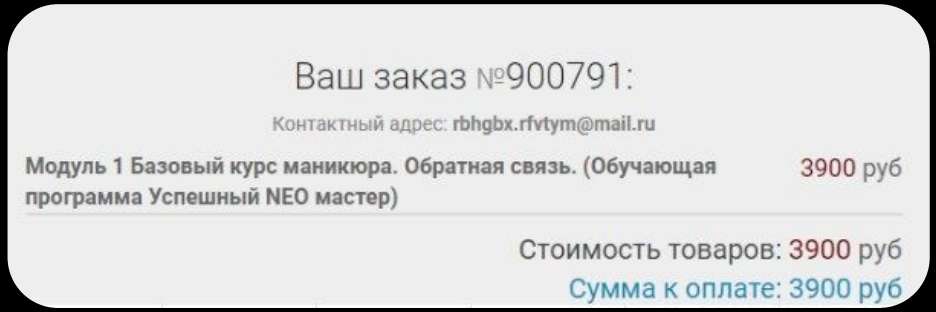
- Дождитесь момента продаж на вебинаре

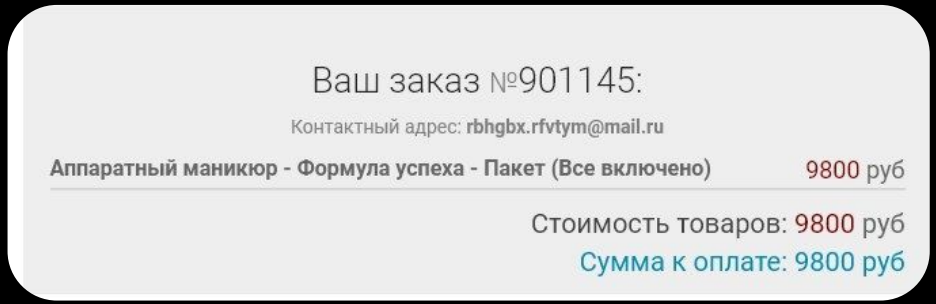


9 *Вебинары конкурентов*

Вы можете узнать сколько человек оставили заявки на вебинаре конкурент. Для этого:

- Оставьте заявку в начале окна продажи
- И в самом конце вебинара

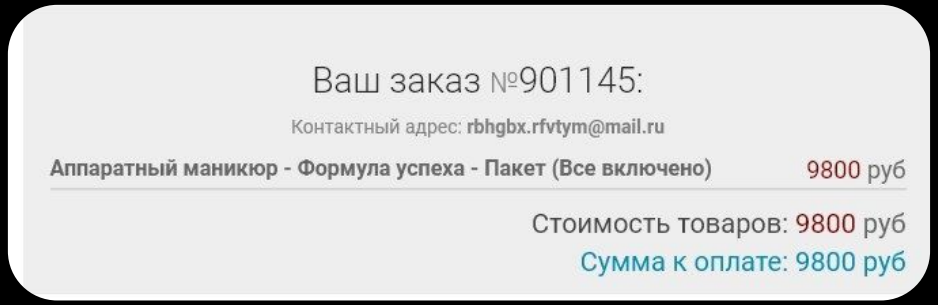


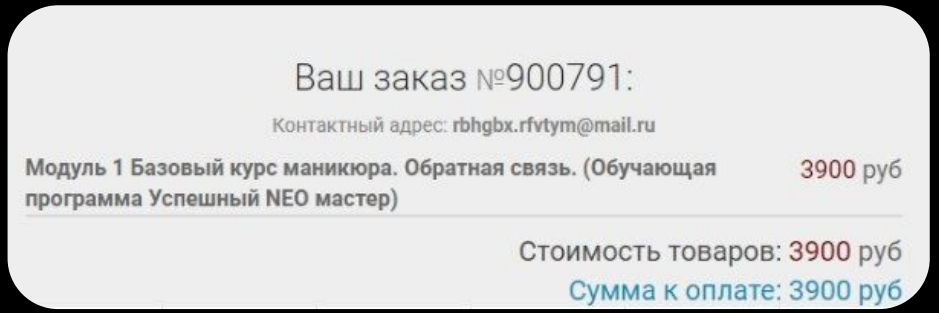


9 *Вебинары конкурентов*

Вы можете узнать сколько человек оставили заявки на вебинаре конкурента. Для этого:

- В заявках написан номер заказа. Вы можете вычесть номер первой заявки из номера последней и получить число человек, которые оставили заявку у вашего конкурента





Сколько человек оставило заявок

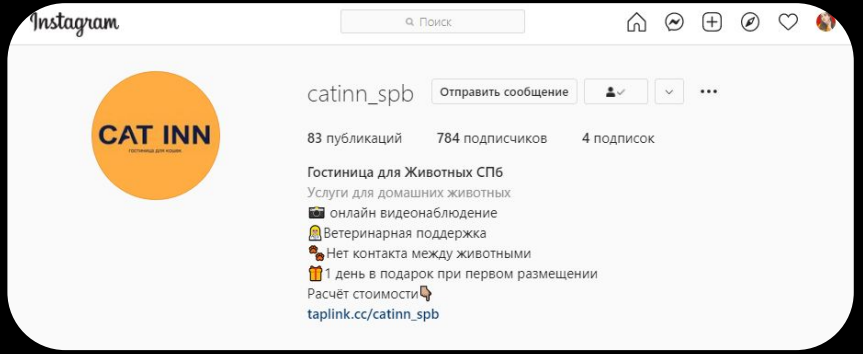
10

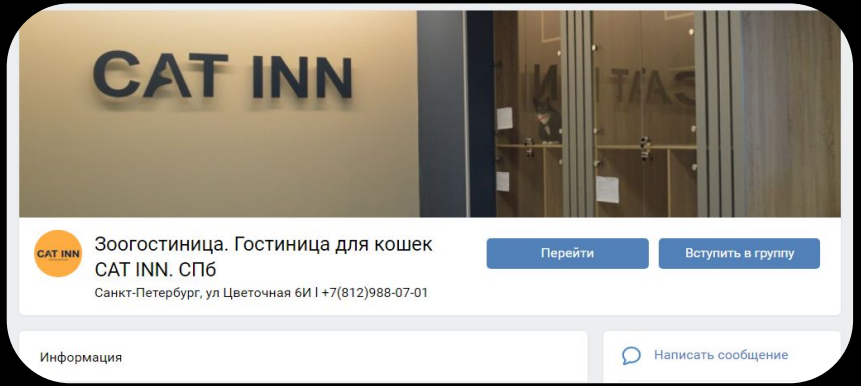
Конкурсы у конкурентов

10 *Конкурсы у конкурентов*

Просмотрите, использует ли ваш конкурент конкурсы для привлечения новых людей

- Найдите социальную сеть конкурента



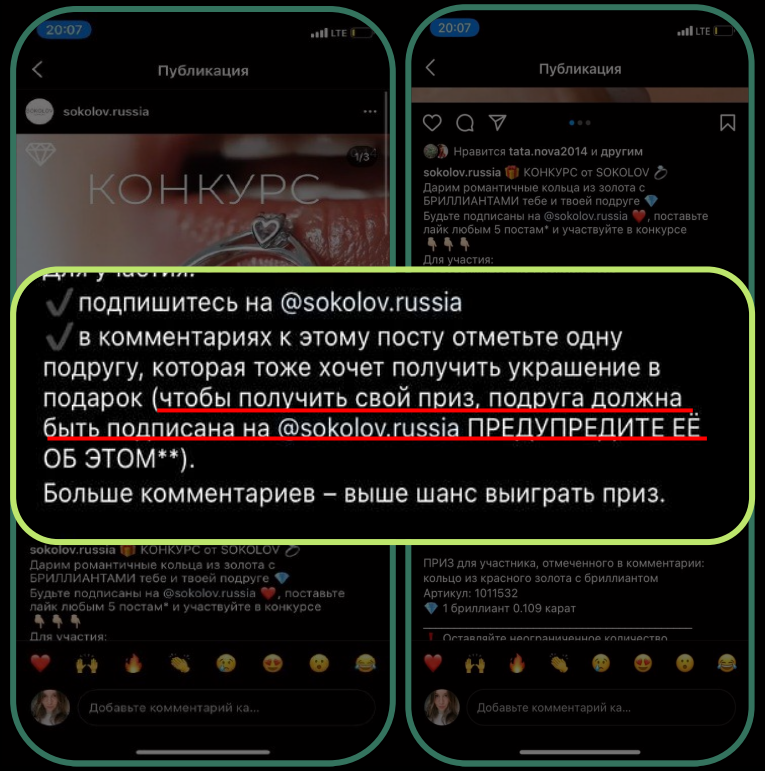


10 *Конкурсы у конкурентов*

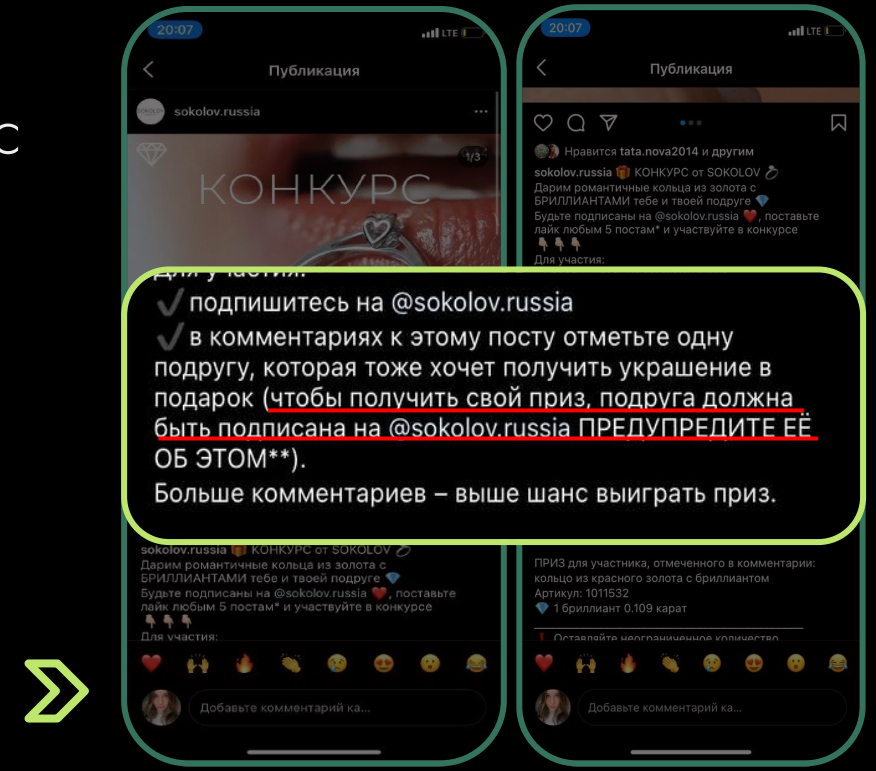
Просмотрите, использует ли ваш конкурент конкурсы для привлечения новых людей

- Посмотрите, что есть в условиях конкурса.

  Часто конкурсы проводятся с таким условием «Отметь друга» и даже «Отметь друга, и подпиши на аккаунт»



Например, чтобы получить шанс выиграть в конкурсе, участнику нужно не только отметить своих друзей
в комментариях,
но и попросить их подписаться на аккаунт магазина



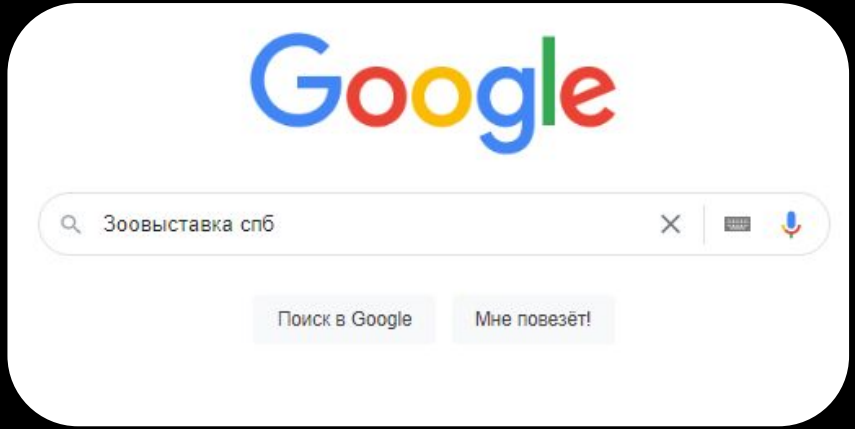
11

Конкуренты
на выставках

11 *Конкуренты на выставках*

Вы можете просмотреть участвуют ли ваши конкуренты в тематических выставках или форумах

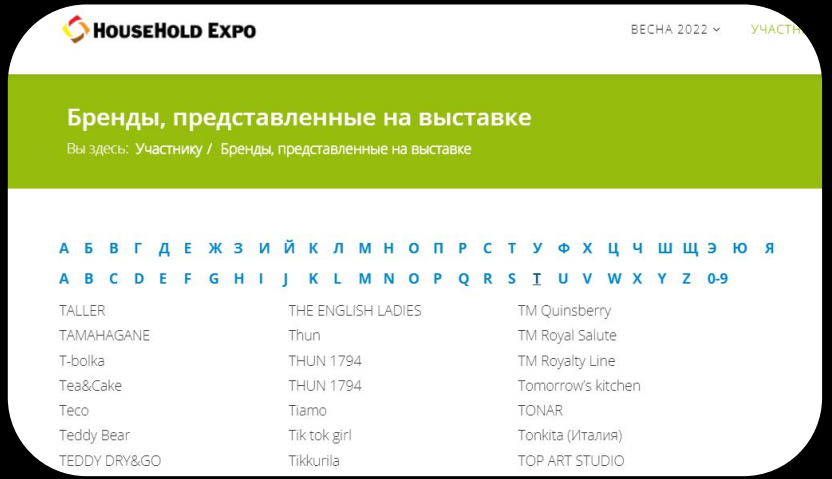
- Вбейте название вашей ниши + «выставка»
- Название ниши + «фестиваль»
- Название ниши + «конференция»



11 *Конкуренты на выставках*

Вы можете просмотреть участвуют ли ваши конкуренты в тематических выставках или форумах

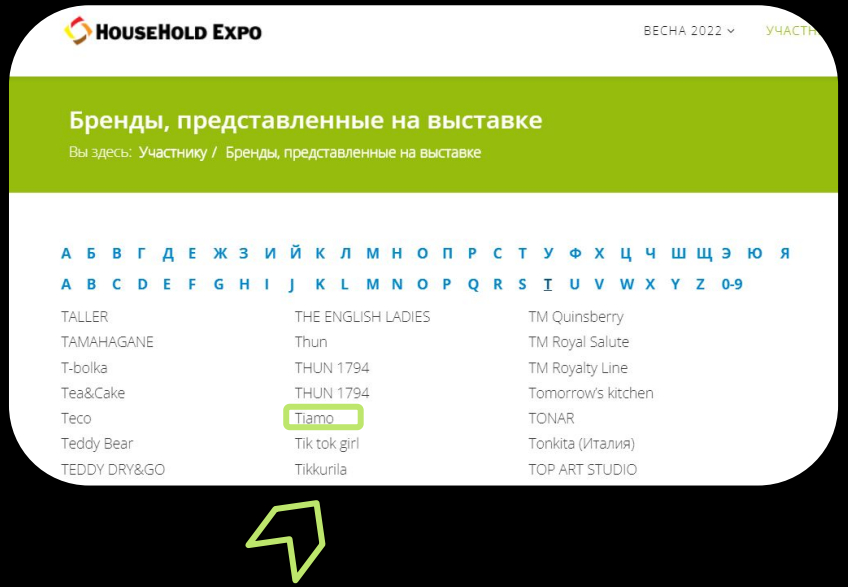
- На сайте организаторов выставок найдите список участников в мероприятии



11 *Конкуренты на выставках*

Вы можете просмотреть участвуют ли ваши конкуренты в тематических выставках или форумах

- На сайте организаторов выставок найдите список участников в мероприятии
- Если вы нашли вашего конкурента — используйте выставки и для себя как канал рекламы



12

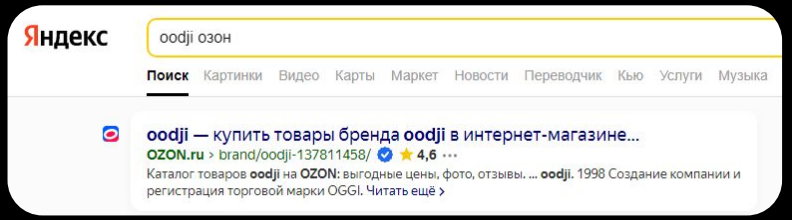
Маркетплейсы
конкуренты

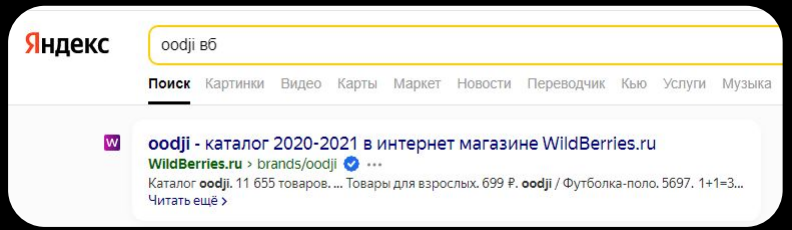
Просмотрите, использует ли ваш конкурент маркетплейсы как один из источников новых клиентов

- В поиске введите

  «Название конкурента» + WB

  «Название конкурента» + OZON





12 *Маркетплейсы конкурентов*

Просмотрите, использует ли ваш конкурент маркетплейсы как один из источников новых клиентов

- Если конкурент использует маркетплейсы, проанализируйте карточки товара конкурента
- И зайдите на маркетплейс тоже

13

Конкуренты на досках объявлений

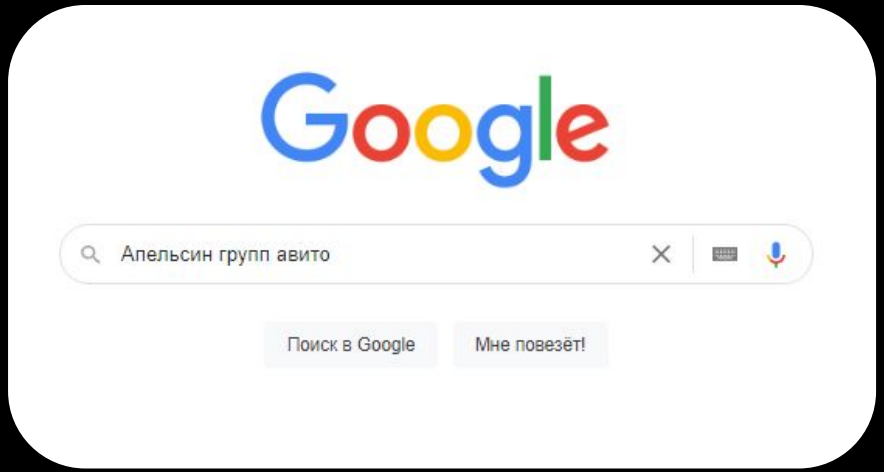
13 *Конкуренты на досках объявлений*

Просмотрите, есть ли ваш конкурент на таких сайтах как «Авито», «Профи.ру», YouDo

- Для этого введите в поиск

  «Название конкурента» + «Авито»

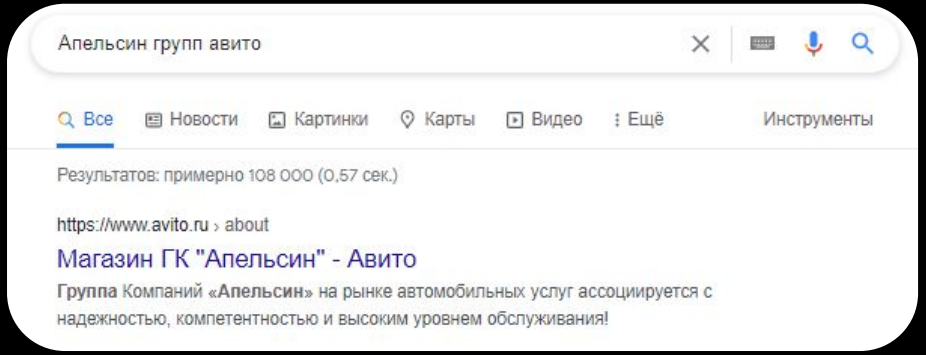
  «Название конкурента» + «Профи.ру»

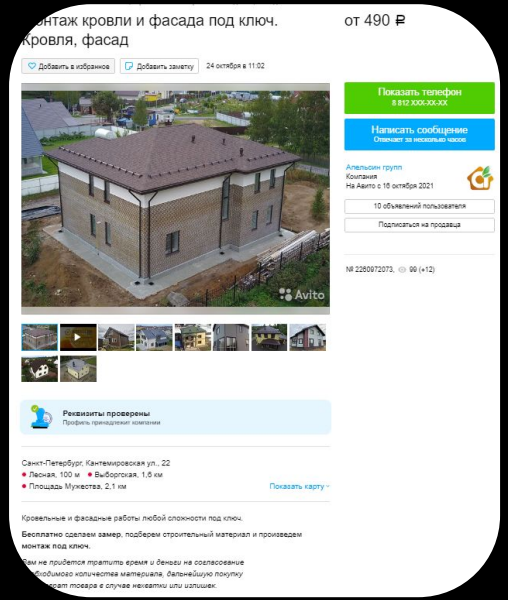


13 *Конкуренты на досках объявлений*

Просмотрите, есть ли ваш конкурент на таких сайтах как «Авито», «Профи.ру», YouDo

- Перейдите на сайт с объявлениями и просмотрите, какие объявления выставляет ваш конкурент и попробуйте у себя тоже!





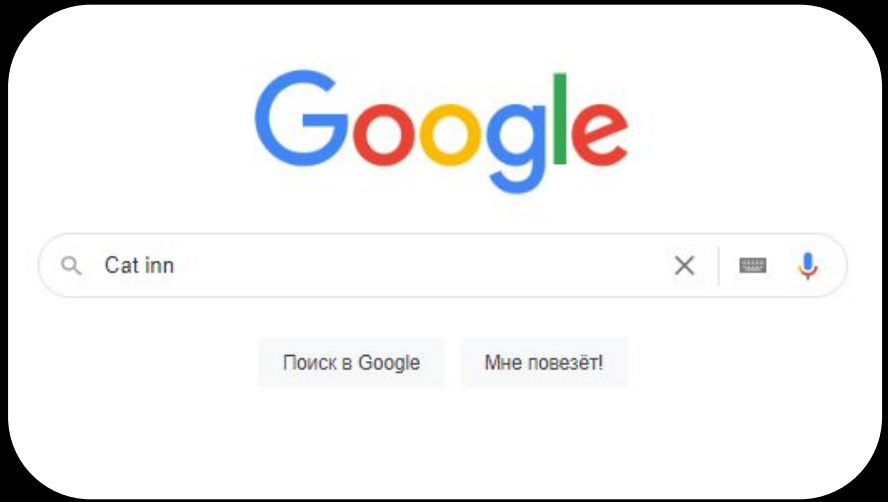
14

Отметки на картах

14 *Отметки на картах*

Просмотрите на Яндекс/Google картах отметки конкурента

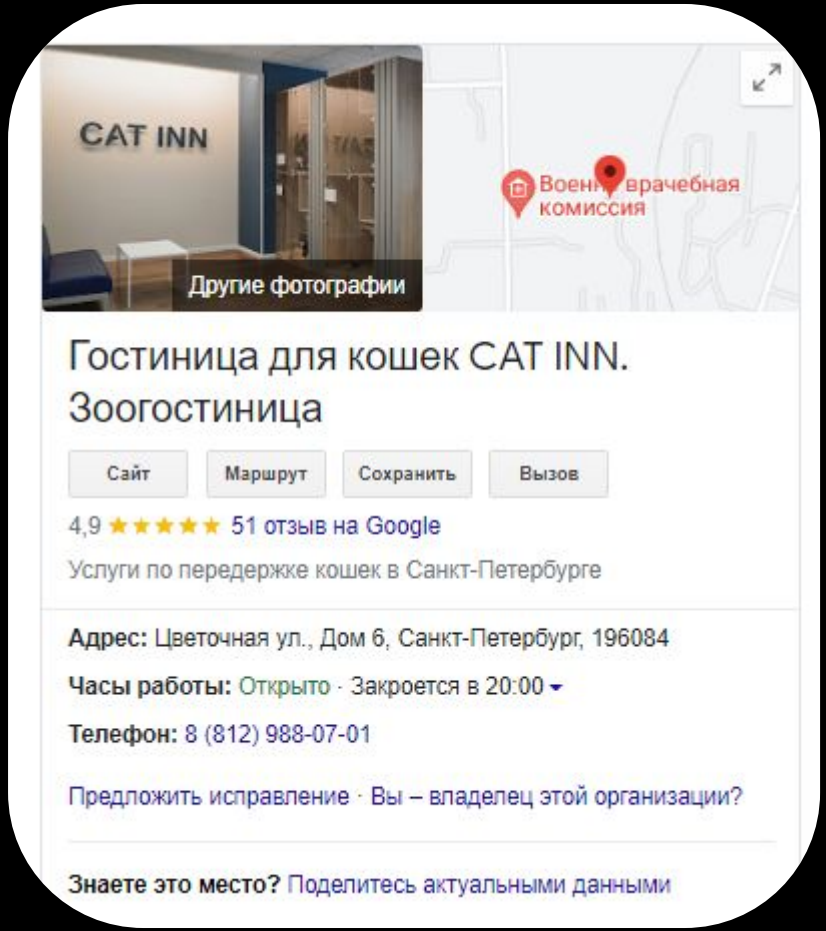
- Введите название конкурента в поисковую строку



14 *Отметки на картах*

Просмотрите на Яндекс/Google картах отметки конкурента

- Введите название конкурента в поисковую строку
- Посмотрите отметку конкурента: какой рейтинг, сколько отзывов и другую информацию



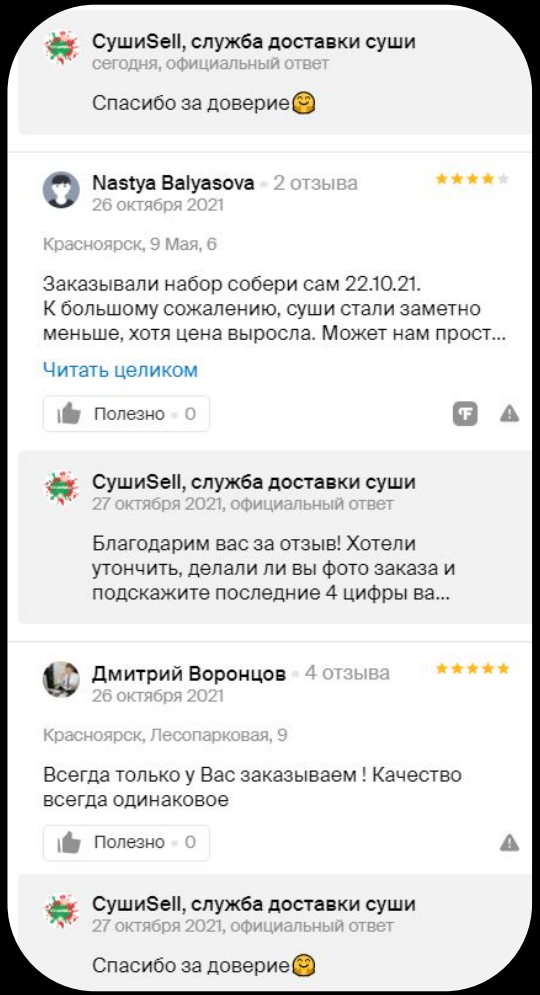
15

Отзывы конкурентов

15 *Отзывы конкурентов*

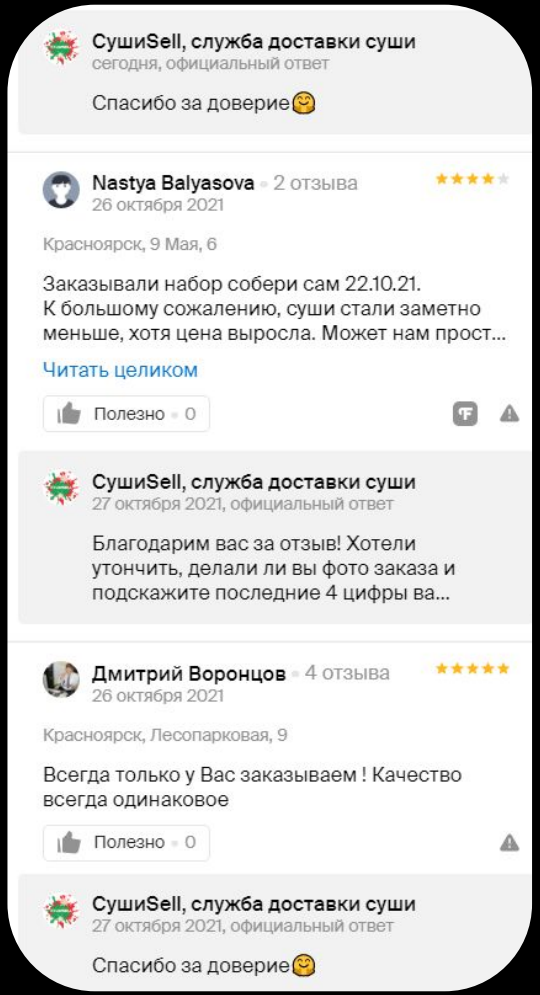
Вы можете просмотреть отзывы на картах о конкурентах или на сайтах-отзовиках

- Просмотрите, что клиенты пишут о конкуренте



Вы можете просмотреть отзывы на картах о конкурентах или на сайтах-отзовиках

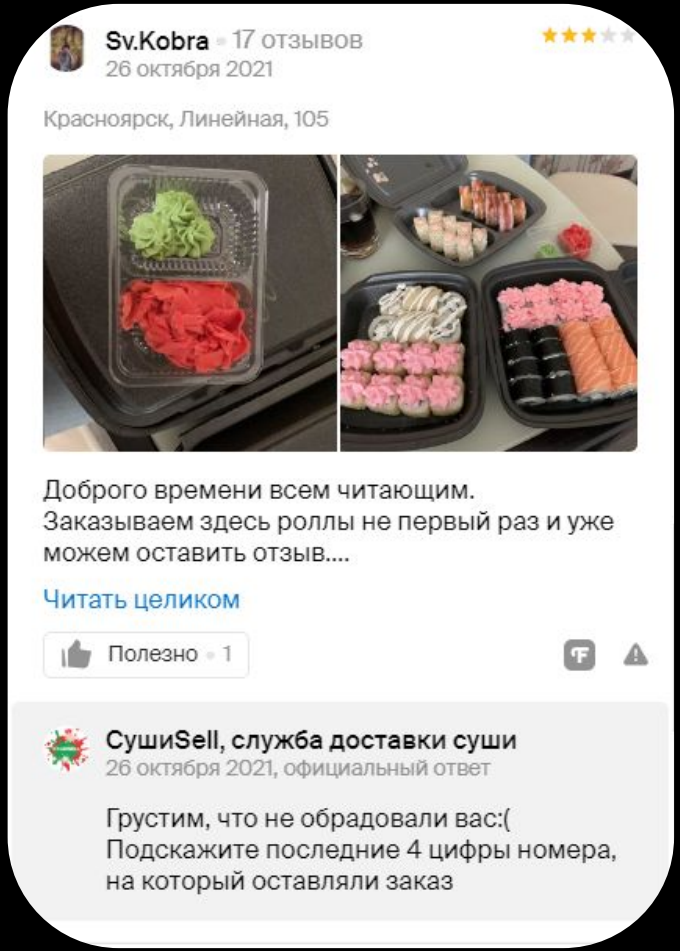
- Просмотрите, что клиенты пишут о конкуренте
- Обратите внимание на то, отвечает ли конкурент на отзывы и комментарии клиентов



15 *Отзывы конкурентов*

Вы можете просмотреть отзывы на картах о конкурентах или на сайтах-отзовиках

- Если вы видите, что конкурент регулярно отвечает на отзывы, то значит это один из каналов новых клиентов в его компанию



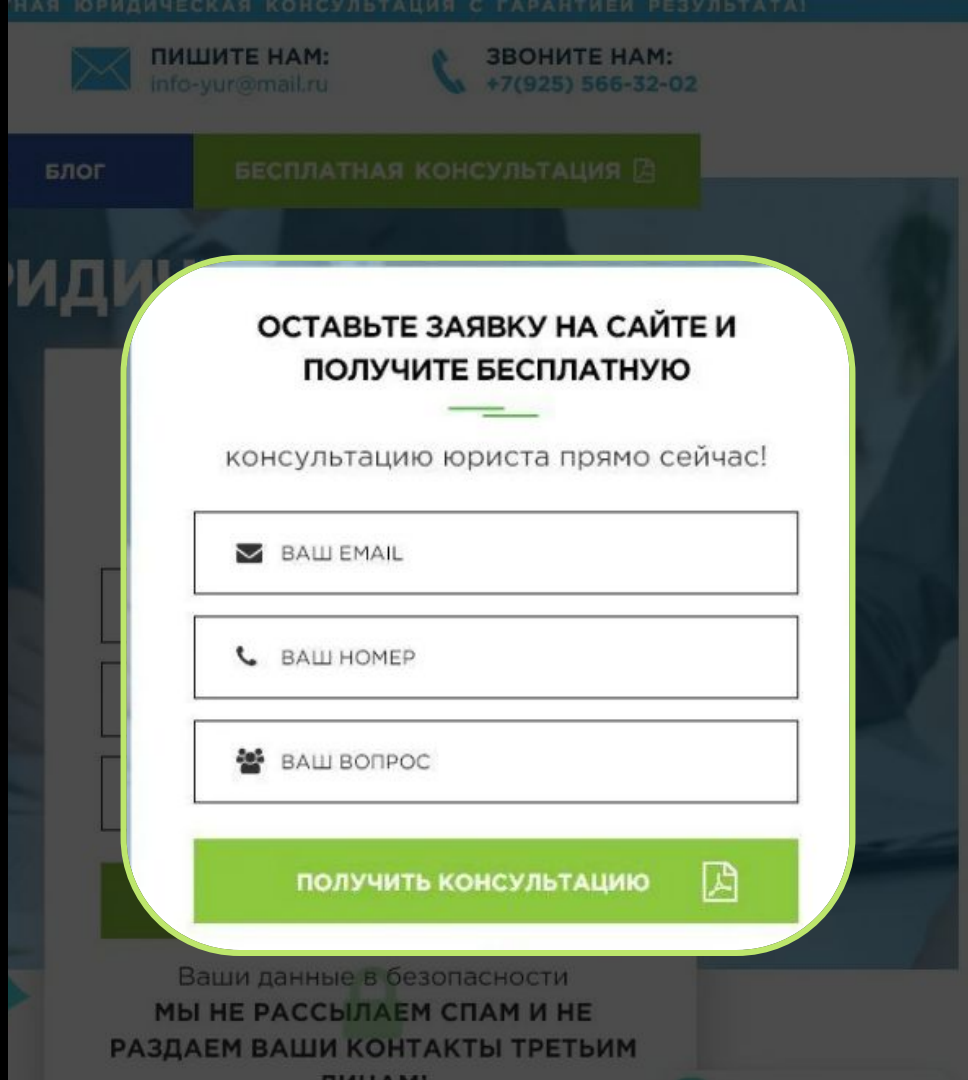
16

Консультации конкурентов

16 *Консультации конкурента*

Просмотрите, использует ли ваш конкурент бесплатные консультации или пробные занятия

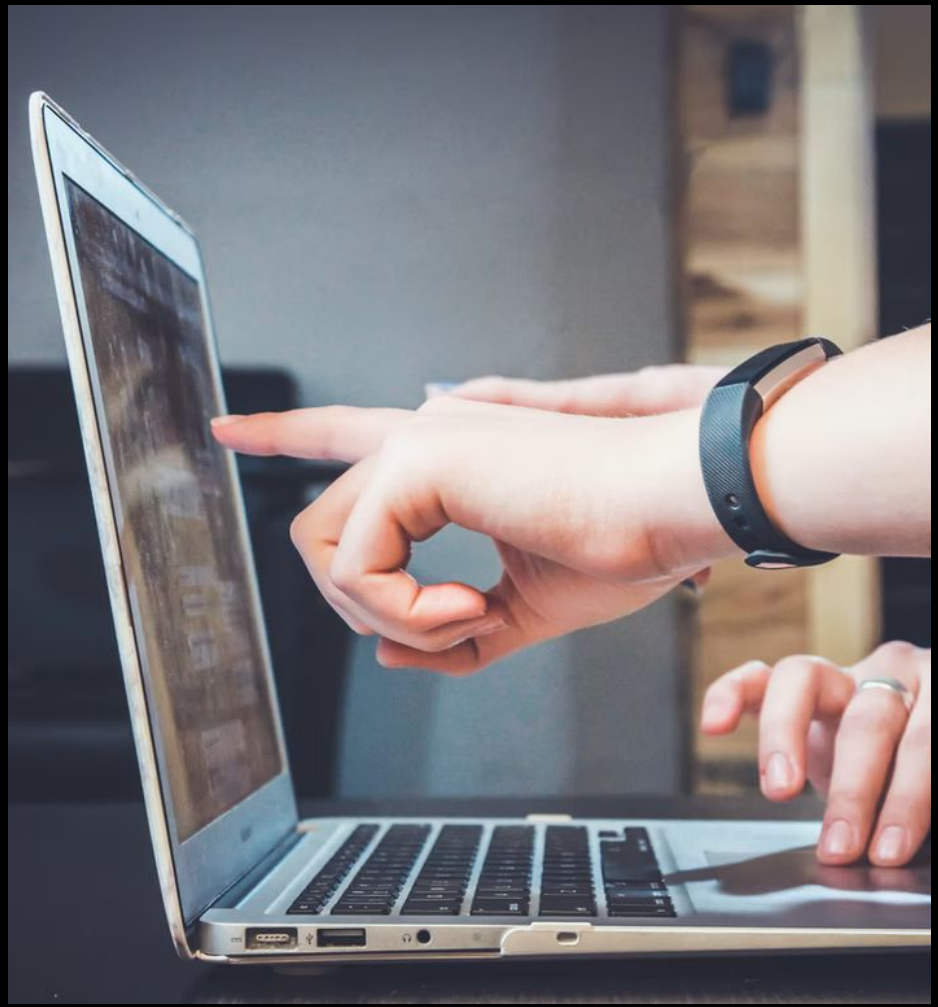
- Просмотрите на сайте или в социальных сетях конкурента размещено ли предложение о бесплатной консультации/пробном занятии



16 *Консультации конкурента*

Просмотрите, использует ли ваш конкурент бесплатные консультации или пробные занятия

- Вы можете посетить консультацию/занятия
- Посмотреть как конкурент продает основной продукт на бесплатном занятии/консультации



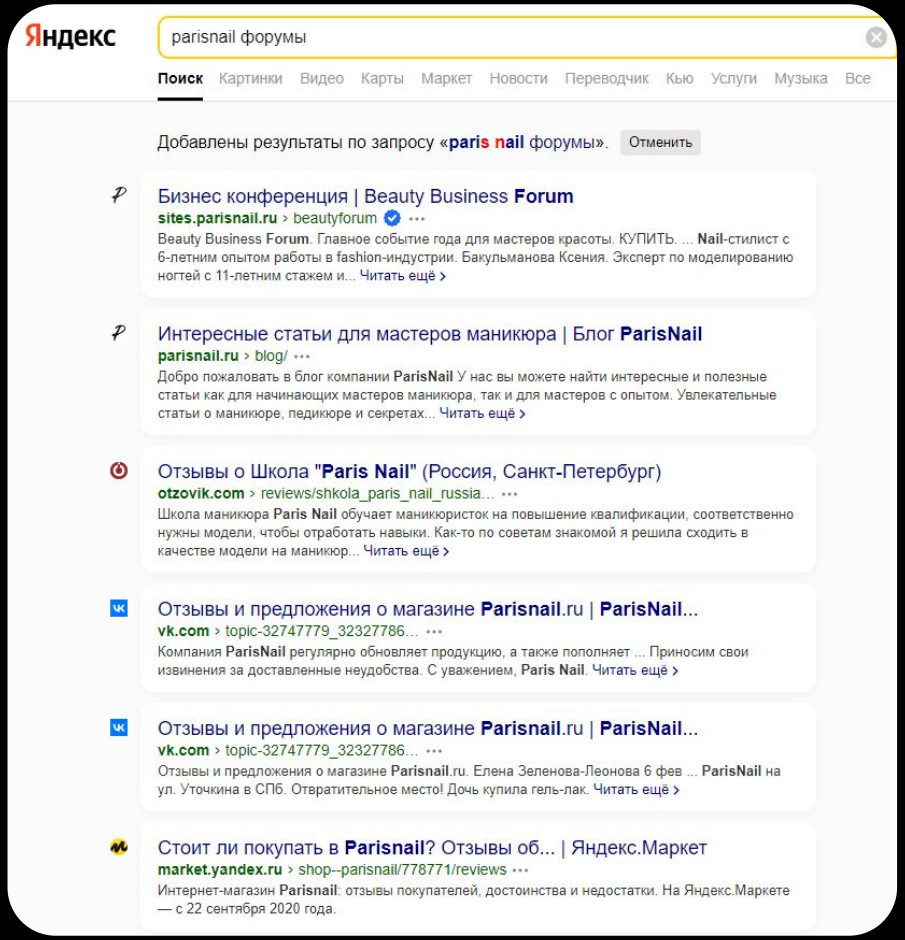
17

Тематические форумы

17 *Тематические форумы*

В некоторых нишах активно используют форумы

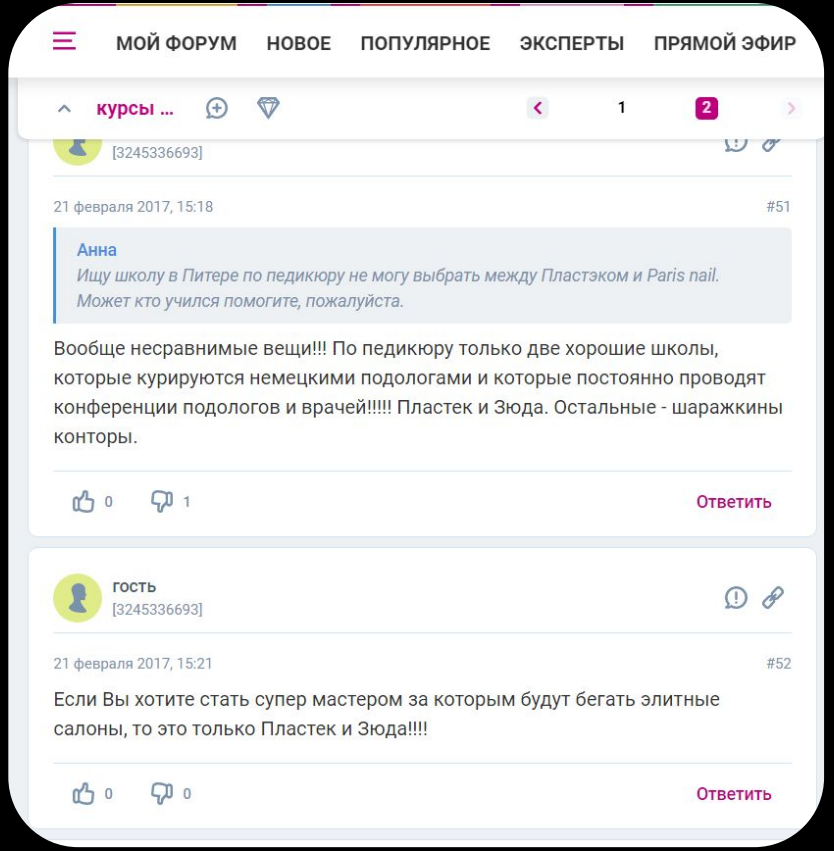
- Вы можете вбить «название конкурента» + «форум»



17 *Тематические форумы*

В некоторых нишах активно используют форумы

- Найти форум и почитать о чем говорят люди про конкурента
- Размещал ли аккаунт конкурента обсуждения на форумах



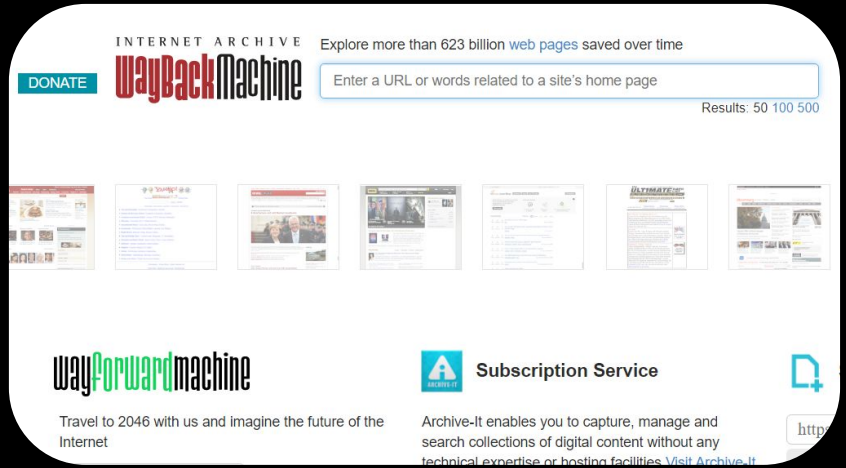
18

Акции конкурента

18 *Акции конкурента*

Вы можете посмотреть какие акции использовал конкурент в прошлом

- Перейдите на сайт **Wayback Machine**

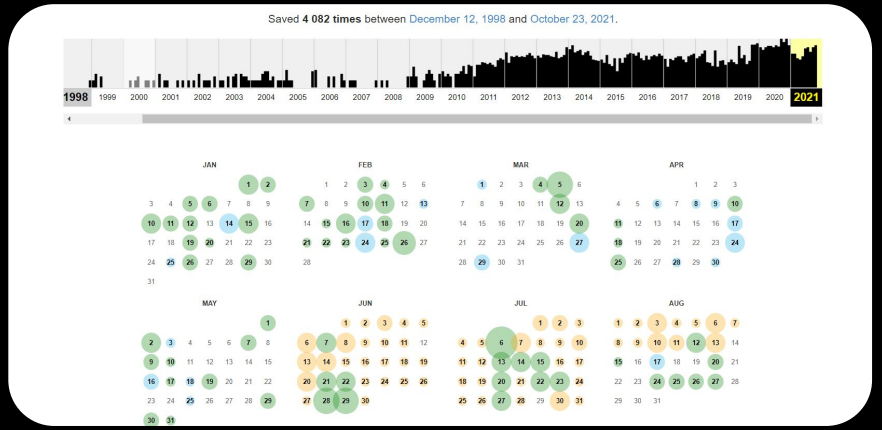


Вы можете посмотреть какие акции использовал конкурент в прошлом

- В строку поиска вставьте ссылку на сайт вашего конкурента

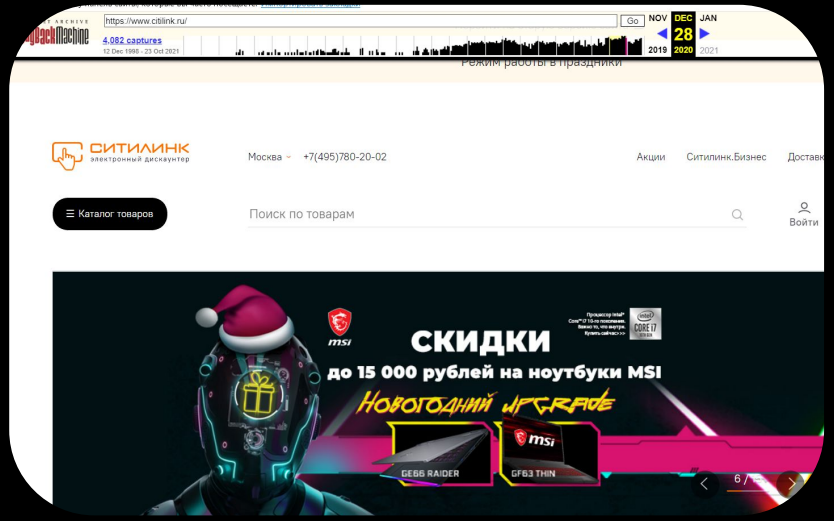
Вы можете посмотреть какие акции использовал конкурент в прошлом

- Выберете год и дату за которую хотите посмотреть акции конкурента



Вы можете посмотреть какие акции использовал конкурент в прошлом

- И вам выдадут сайт вашего конкурента за выбранную дату



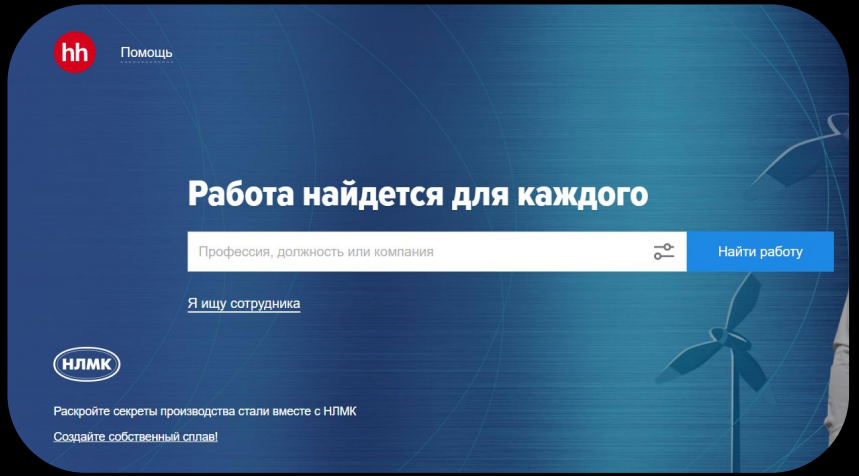
Например,
вы сможете посмотреть какие акции использовал конкурент
в предпраздничные дни

19

Холодные звонки

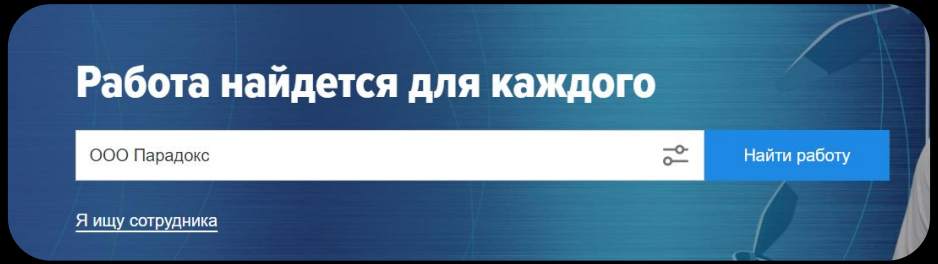
В этом вам поможет любой сайт с размещением вакансий

- Перейдите на сайт **HH.ru**



В этом вам поможет любой сайт с размещением вакансий

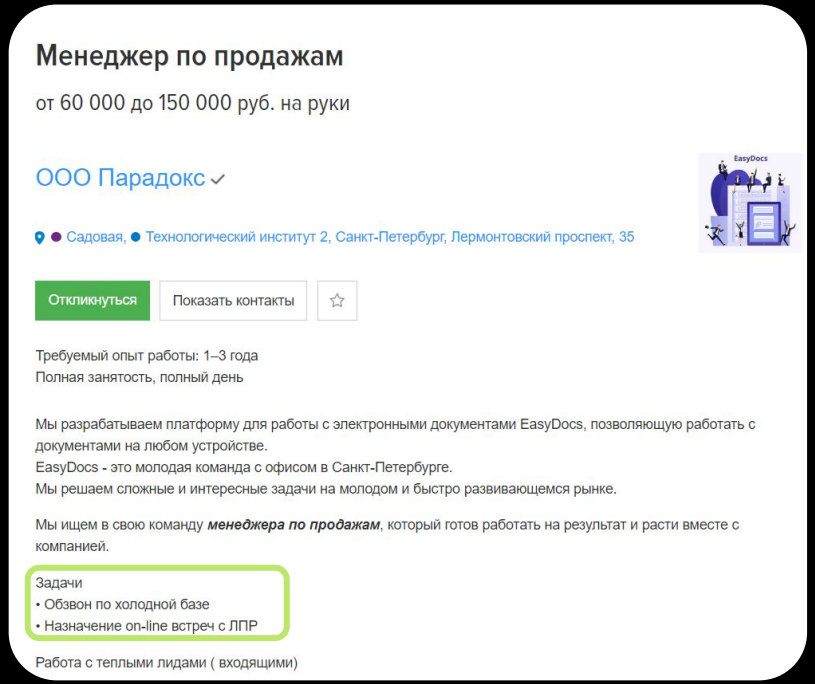
- Перейдите на сайт **HH.ru**
- Введите название вашего конкурента



В этом вам поможет любой сайт с размещением вакансий

- Просмотрите вакансии конкурента
- Прочитайте обязанности в вакансии

Если написан «Обзвон по холодной базе» — значит конкурент делает холодные звонки



Менеджер по продажам

от 60 000 до 150 000 руб. на руки

ООО Парадокс ✓

● Садовая, ● Технологический институт 2, Санкт-Петербург, Лермонтовский проспект, 35

Откликнуться | Показать контакты | ☆

Требуемый опыт работы: 1–3 года
Полная занятость, полный день

Мы разрабатываем платформу для работы с электронными документами EasyDocs, позволяющую работать с документами на любом устройстве.
EasyDocs - это молодая команда с офисом в Санкт-Петербурге.
Мы решаем сложные и интересные задачи на молодом и быстро развивающемся рынке.

Мы ищем в свою команду ***менеджера по продажам***, который готов работать на результат и расти вместе с компанией.

Задачи
• Обзвон по холодной базе
• Назначение on-line встреч с ЛПР

Работа с теплыми лидами (входящими)

20

Станьте клиентом конкурента

20 *Станьте клиентом конкурента*

Заказав продукцию конкурента/или услугу вы сможете узнать:

- Вкладывает ли конкурент скидочные флаеры в упаковку
- Или после оказания услуги дает карту клиента

вкладыши в упаковке

карта после оказания услуг

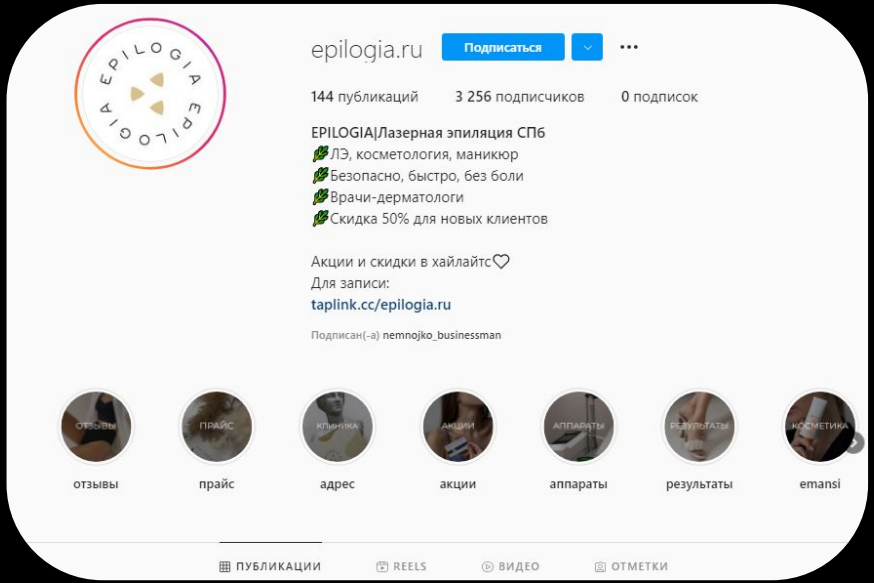
21

Таргетированная реклама у конкурента

21 *Таргетированная реклама у конкурентов*

Вы можете посмотреть кто сейчас рекламируют в Instagram из ваших конкурентов

- Для начала вам нужно найти аккаунт конкурента в Instagram*

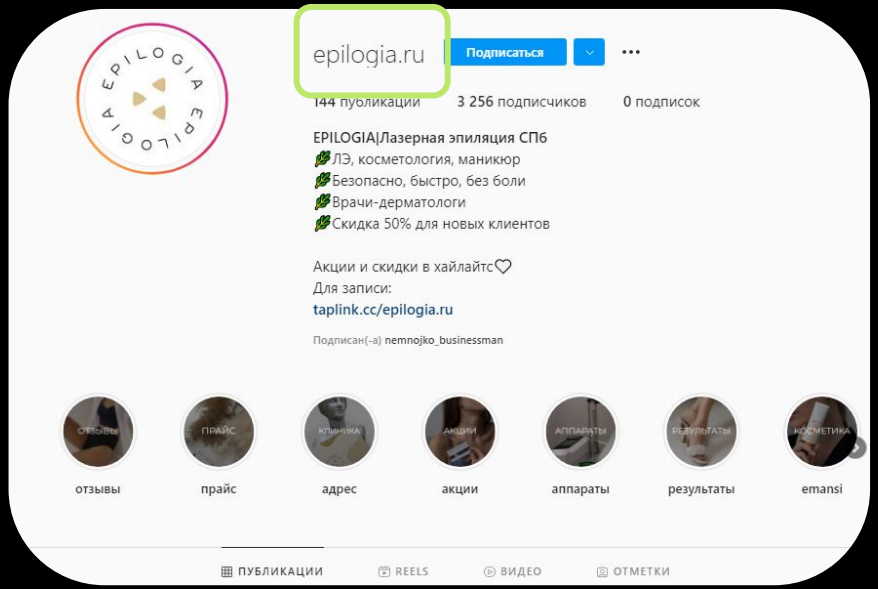


*Instagram признан экстремистской организацией на территории РФ

21 *Таргетированная реклама у конкурентов*

Вы можете посмотреть кто сейчас рекламируют в Instagram* из ваших конкурентов

- Для начала вам нужно найти аккаунт конкурента в Instagram*
- Скопировать название аккаунта конкурента

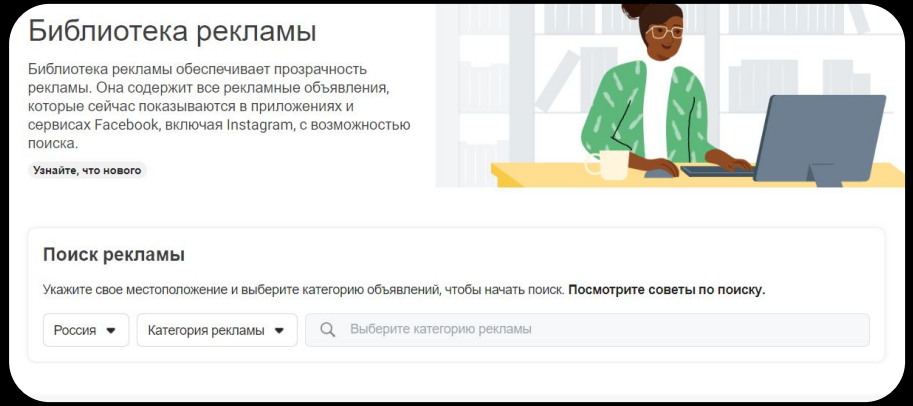


*Instagram признан экстремистской организацией на территории РФ

21 *Таргетированная реклама у конкурентов*

Вы можете посмотреть кого из ваших конкурентов сейчас рекламируют в Instagram*

- Зайдите в **библиотеку рекламы Facebook***



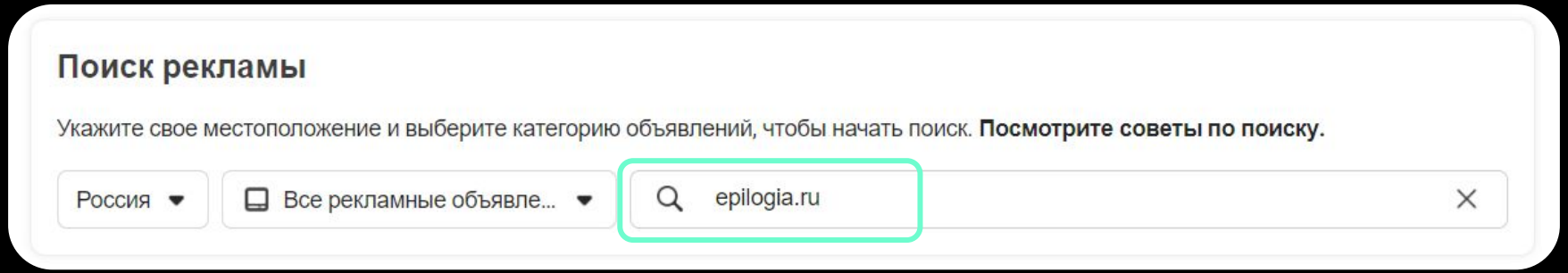
P.S. Если вам не будет выдавать результаты, воспользуйтесь другим браузером, например Google

*Инстаграм признан экстремистской организацией на территории РФ

21 *Таргетированная реклама у конкурентов*

Вы можете посмотреть кого из ваших конкурентов сейчас рекламируют в Instagram*

- На главной странице сайта введите название вашего конкурента в строку поиска

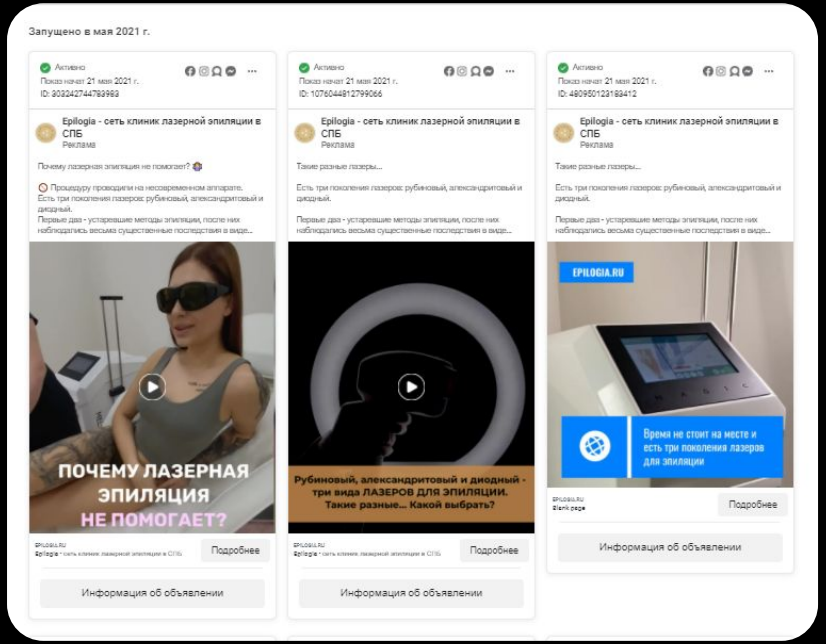


*Instagram признан экстремистской организацией на территории РФ

21 *Таргетированная реклама у конкурентов*

Вы можете посмотреть кого из ваших конкурентов сейчас рекламируют в Instagram*

- Перед вами появятся результаты поиска, будут показаны используемые креативы



*Instagram признан экстремистской организацией на территории РФ

21 *Таргетированная реклама у конкурентов*

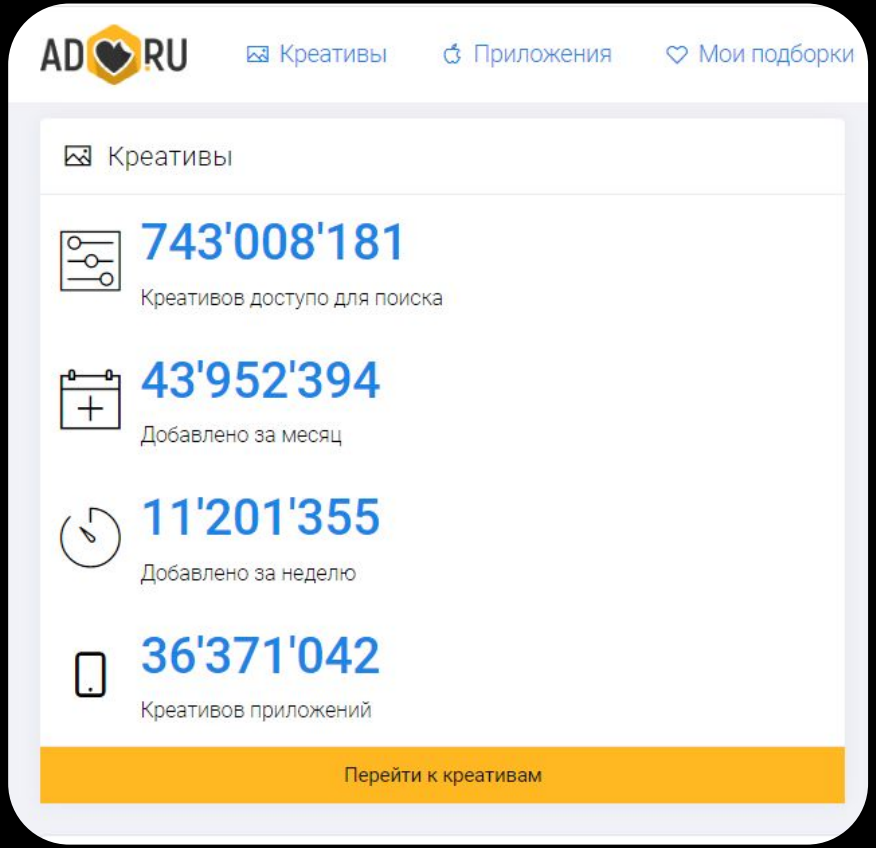
Вы можете посмотреть кого из ваших конкурентов сейчас рекламируют в Instagram*

- В карточке креатива вы можете посмотреть:
- активно ли объявления сейчас
- в какую дату запущен креатив
- текст рекламы

*Instagram признан экстремистской организацией на территории РФ

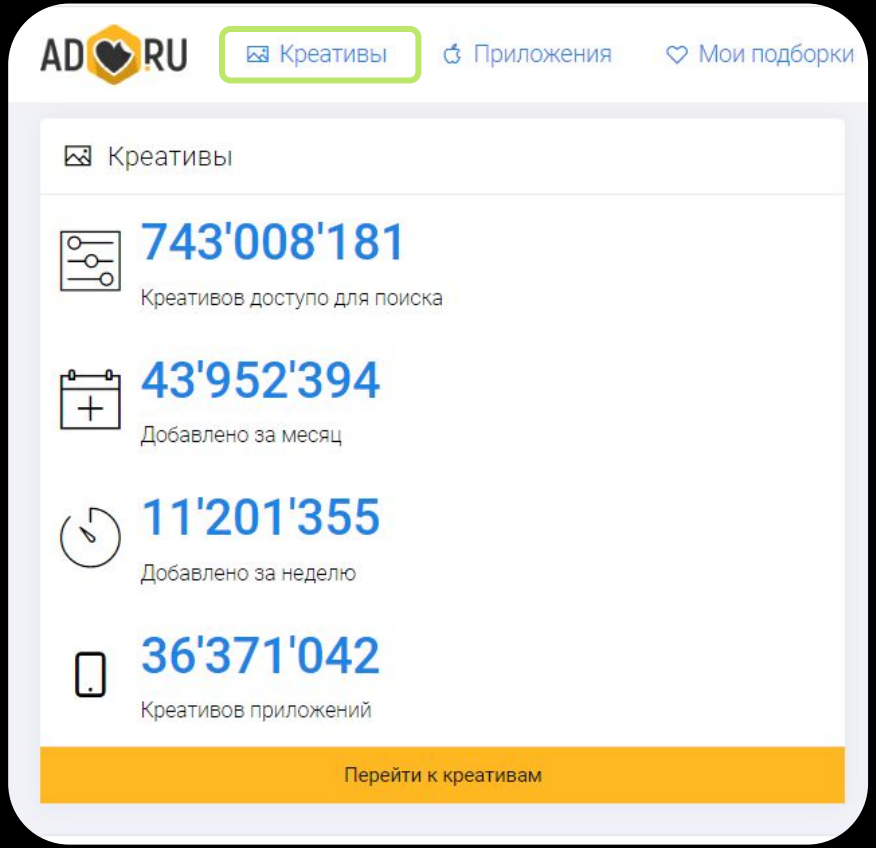
Вы можете также просмотреть ВСЕ запущенные креативы вашего конкурента:

- Для этого воспользуйтесь **сервисом AdHeart**



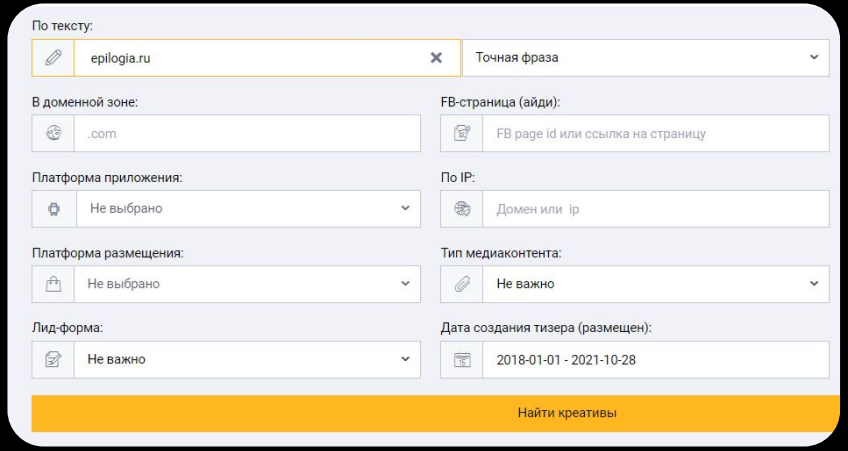
Вы можете также просмотреть ВСЕ запущенные креативы вашего конкурента:

- Для этого воспользуйтесь **сервисом AdHeart**
- Перейдите в раздел **«Креативы»**



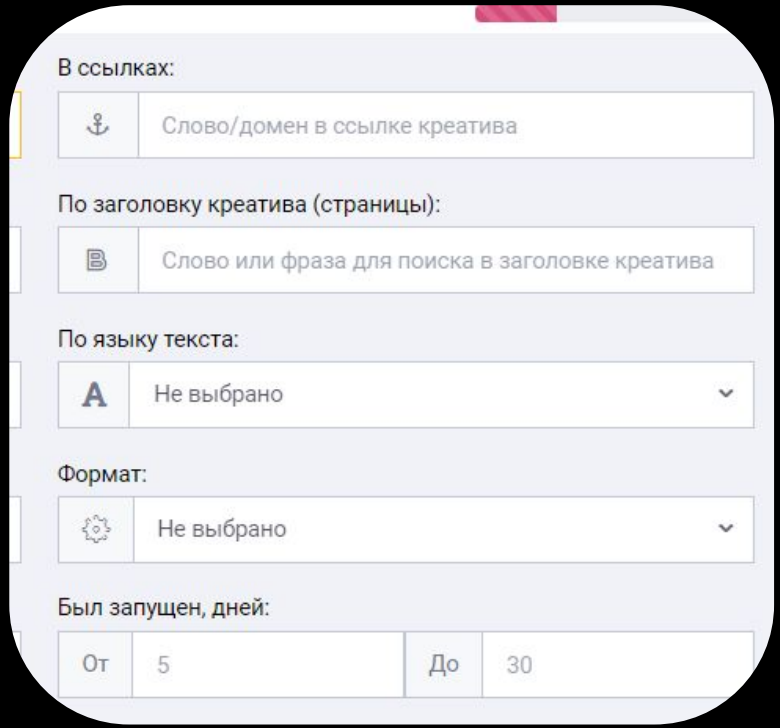
Вы можете также просмотреть ВСЕ запущенные креативы вашего конкурента:

- В открывшемся фильтре введите название аккаунта вашего конкурента в графу **«По тексту» и нажмите «найти креативы»**



Вы можете также просмотреть ВСЕ запущенные креативы вашего конкурента:

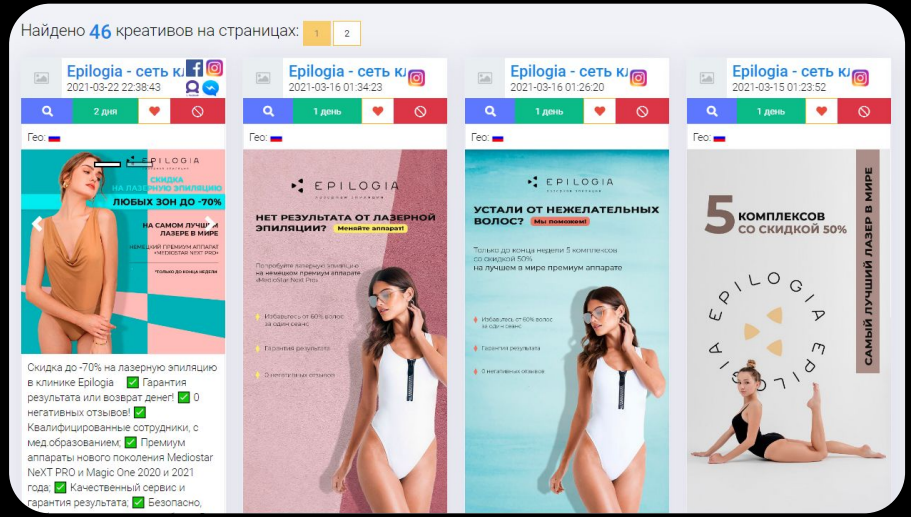
- Или введите название вашего конкурента в графу **«В ссылках» и нажмите «найти креативы»**



21 *Таргетированная реклама у конкурентов*

Вы можете также просмотреть ВСЕ запущенные креативы вашего конкурента:

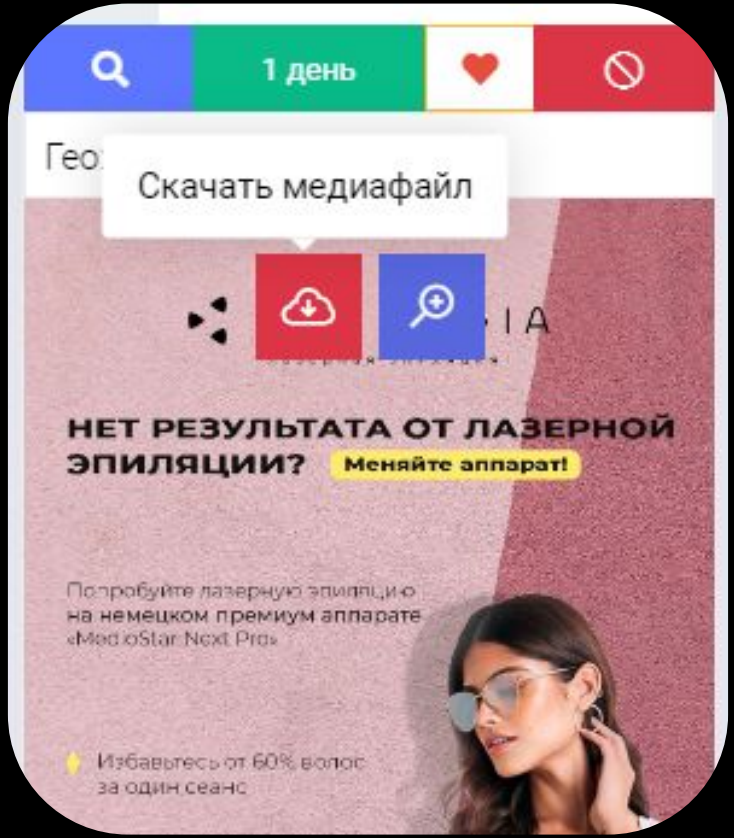
- Вам будут показаны все креативы вашего конкурента за выбранный период времени



21 *Таргетированная реклама у конкурентов*

Вы можете также просмотреть ВСЕ запущенные креативы вашего конкурента:

- И в данном сервисе вы сможете даже скачать креативы вашего конкурента и применить у себя



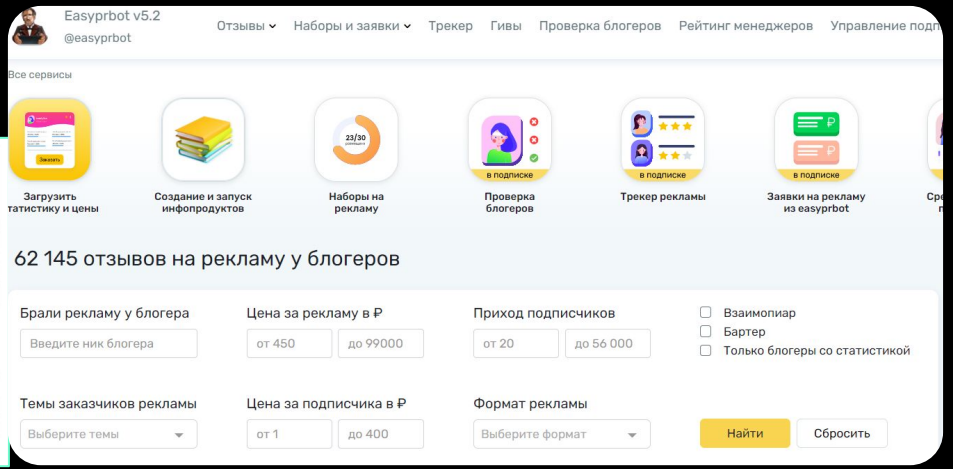
22

Реклама конкурентов у блогеров

22 *Реклама конкурентов у блогеров*

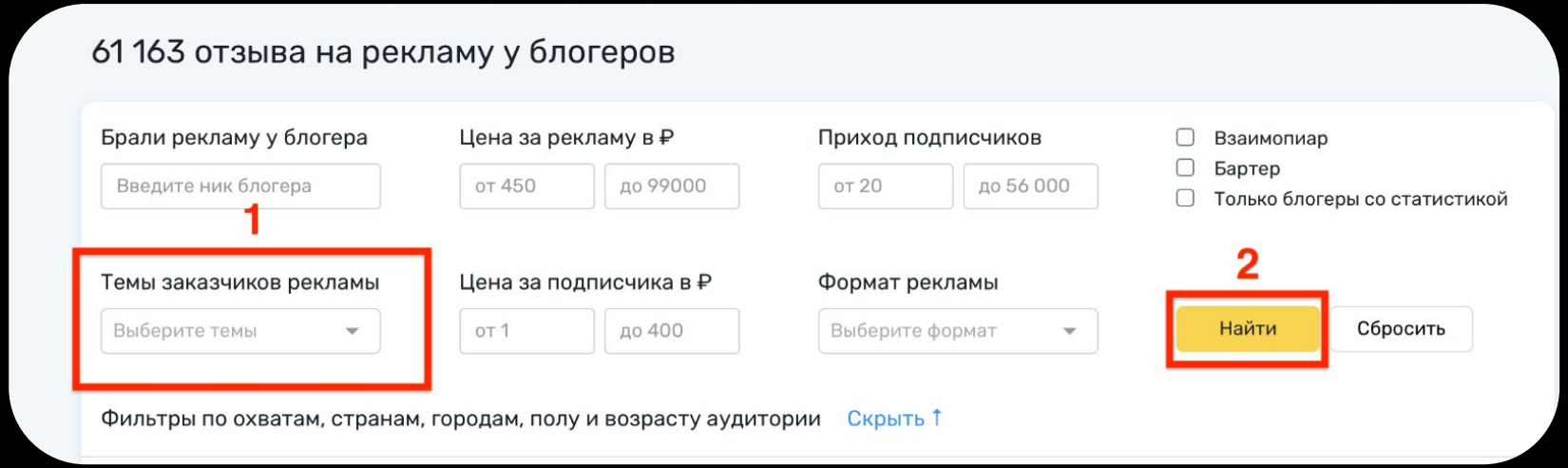
Заходите на easyprbot.com

https://easyprbot.com/#/reviews



22 *Реклама конкурентов у блогеров*

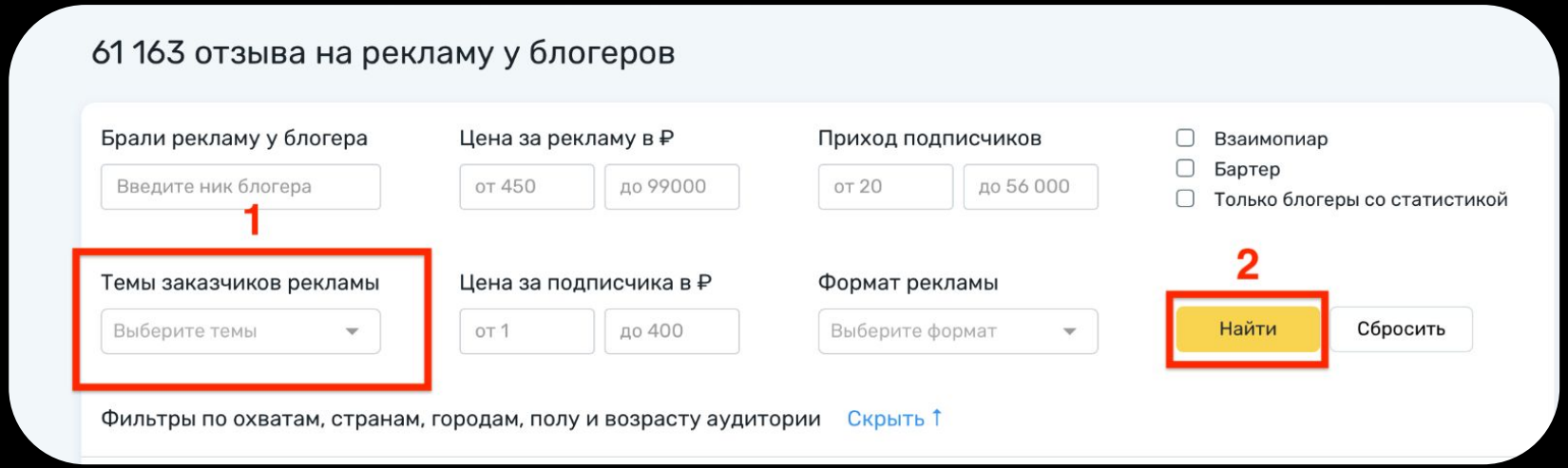
В категории «Темы заказчика рекламы» находите блогеров, которые рекламировали данную категорию



22 *Реклама конкурентов у блогеров*

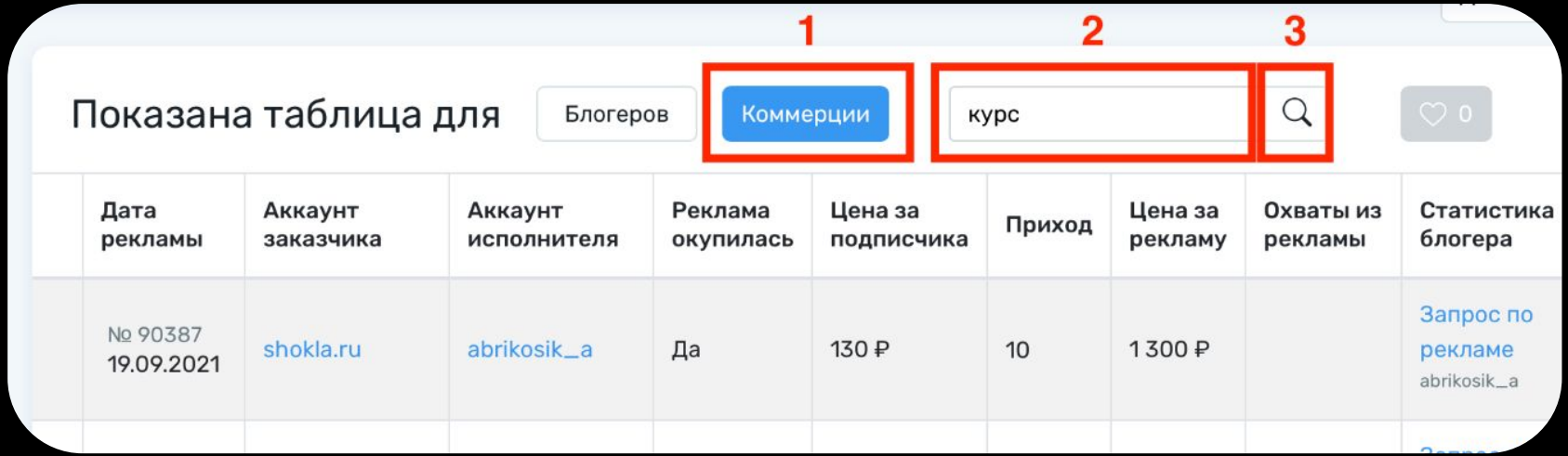
Подбираем блогеров и смотрим, рекламировал ли он раньше именно вашу тему товаров и услуг

Пример:
студия эпиляции,
а не в целом бьюти-услуги



22 *Реклама конкурентов у блогеров*

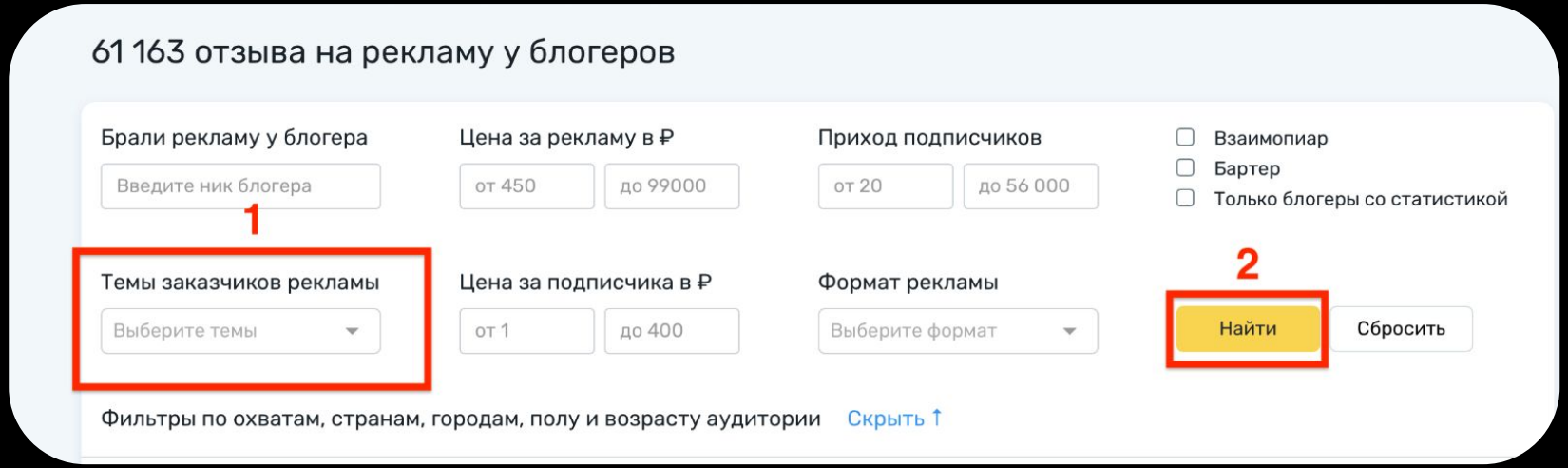
- Нажимаем «Коммерция»
- Пишем наше название товара/услуги
- Нажимаем на поиск



22 *Реклама конкурентов у блогеров*

Подбираем блогеров и смотрим, рекламировал ли он раньше именно вашу тему товаров и услуг

Пример:
студия эпиляции,
а не в целом бьюти-услуги



t.me/KateVoronova

Всё об анализе конкурентов
доступно и эффективно