



[Вебинар]

**«Анализ конкурентов:
цели и инструменты»**

ВЕДУЩИЙ: ИВЛЕВ КОНСТАНТИН
контент-стратег компании «Текстерра»



Какие вопросы рассмотрим

- ┌ Для чего вообще нужен анализ конкурентов?
- ┌ Как проводится анализ конкурентов?
- ┌ Что получаем в итоге?
- ┌ Чем не является анализ конкурентов:
возможные ошибки при анализе конкурентов?

Зачем вообще нужен анализ конкурентов?

- ✓ Найти слабые места, на которые сделать упор
- ✓ Найти фишки, которые можно усовершенствовать и использовать
- ✓ Найти темы, которые пользуются спросом у аудитории
- ✓ Найти каналы, которые наиболее эффективны
- ✓ Предугадать действия конкурента



**Сыпем соль на раны
конкурента:**

ищем уязвимые места

**НЕ СЫПЬ МНЕ ХЛОРИД
НАТРИЯ НА НАРУШЕНИЕ
АНАТОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛОСТНОСТИ
ПОКРОВНЫХ ТКАНЕЙ**

Samsung vs. Apple

✓ **24 млн.**
просмотров

✓ **297 тыс.** лайков
против **44** дислайков

Результат в продажах неизвестен,
но хайпанули

Это успех?

Успех, к которому и близко не подошла Motorola

┘ **1,4 млн.**
просмотров

┘ **9 тыс.** лайков
против **1,5** дислайков

Причина?

Идея «второй свежести»

Значит чужие **идеи** использовать **нельзя?**

Можно,

но эффект будет меньший –за одним исключением:

если идея плохо реализована,
а ее можно **усовершенствовать**

Плохая реализация хорошей идеи

ОЦЕНКА: **3** ✓ ПРОБЛЕМА РЕШЕНА

Банк придумал, но очень "криво" реализовал хорошую идею - подача заявки на ипотечное кредитование через онлайн-форму. На одном из шагов необходимо прикрепить к заявке - загрузить на сайт - несколько документов. Я уже 2 дня пытаюсь это сделать... Подгружал в разных форматах, из разных браузеров, с разных устройств - бесполезно! Документ "грузится" какое-то время, после чего сайт выдает ошибку - "Сбой при обращении к серверу (502)". И так каждый раз. Звонок в службу поддержки ничего не дает - девочки переключают твой звонок друг другу, но решение по онлайн-форме никто не дает, и переключают дальше... Единственное, что они предлагают, это оформить заявку заново, но с использованием электронной почты.

С одной стороны это, конечно, решение, но с другой - возвращаемся к тому, что хорошая идея не работает. Зачем делать неработающее решение - непонятно, по факту я потратил гораздо больше времени, чем при обращении в банк.

Проблема решена через **3 дня**.

Иногда это может быть критичным



**В таком блоге
вдохновения
не почерпнешь**

СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ БЕЛГОРОД, ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ БЕЛГОРОД

яжело объяснить красоту Белгорода тем, кто в нем никогда не был. Белгород славен своими милыми небольшими изящными памятниками, но отдельного, особого внимания заслуживает отношение белгородцев к зданиям в почти пешеходном центре города. Отделочные материалы используются в Белгороде во всю – ... [Читать далее →](#)

СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ САРАТОВ, ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ САРАТОВ ДЛЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА ТЕРРИТОРИИ

Не стоит отказывать себе в достойном рхблагоустройстве территории – в этом помогут обладающие приятными художественными характеристиками отделочные материалы. Саратов и его жители горды своей красивой местностью, и было бы очень неправильно не стремиться подчеркнуть ее еще больше. Компания реализует ... [Читать далее →](#)

СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ВОРОНЕЖ, ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ВОРОНЕЖ

Если вы хотите заняться благоустройством территории вашей дачи или участка, то на помощь вам придут строительные и отделочные материалы Воронеж. Многие уже отказываются от использования всей незанятой постройками площади под кусты картофеля, помидоры, капусту и другие овощи и плодовые ... [Читать далее →](#)

ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ВОРОНЕЖ, ЛИПЕЦК, САРАТОВ, БЕЛГОРОД

Отделочные материалы предназначены для обработки и покрытия строительных конструкций, разнообразных сооружений и изделий. Цели бывают разными – от увеличения срока службы за счет ограждения от неблагоприятных внешних воздействий до создания выразительных, изящных и привлекающих внимание интерьеров. Для специальных, например, медицинских ... [Читать далее →](#)

Seo-текст

Незаменимые помощники при проведении любых операций с товаром на складе - это мобильные терминалы сбора данных (ТСД), позволяющие считывать всю информацию о товаре с его этикетки и фиксировать ее в программном обеспечении ТСД для дальнейшей передачи данных в товароучетную программу 1С.

[Статья, посвященная терминалам](#)

Тексты разделов
тоже бывают
далеки от идеала





**Иногда о чувствах
человека, проводящего
анализ конкурентов,
совсем не заботятся**

Конкурс «Новогодняя история»

Друзья! Этот Новый год точно будет не скучным!

Объявляем конкурс на лучшую веселую Новогоднюю историю, анекдот или стихотворение!

Истории, анекдоты или стихи могут быть экстремальные и лирические, уличные и домашние, трогательные и неприличные, романтические и приключенческие, немного жутковатые и абсурдные. Но обязательно веселые и новогодние!

Победители будут объявлены 29 января 2016 года.

Долгожданный Новый год,
Мы встречаем вместе.
Мы в [redacted] молодцы.
Орём стишки, и песни.

Пусть на елке огоньки
Загорятся ярко.
Всем коллегам Дед Мороз
Принесет подарки.

Все менеджеры шумят,
Дружное веселье,
Технари пустились в пляс,
Видимо с похмелья.

Бухгалтерия шумит
Окружили елку.
Там под ней админ сидит,
Обнимая телку

Склад гогочет громче всех,
Выпили не мало.
Ноги сами рвутся в пляс,
Веселее стало.

Вот и транспортный отдел,
Накидался быстро.
Им поспорить, пошуметь.
Шоферюги чисто...

Вьюга белая искрится,
[redacted] любимый чуда ждет,
И сквозь чащу, по сугробам,
Новый год уже идет!



Находим каналы, которые наиболее эффективны

Твиты
538

Читаемые
291

Читатели
428

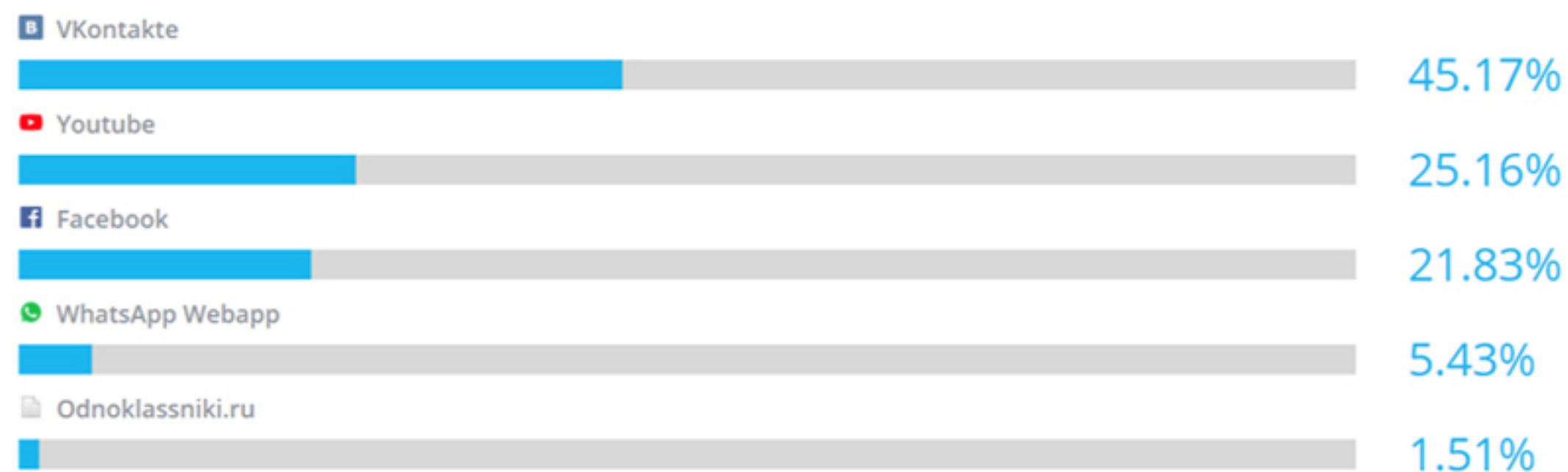
Нравится
20

Каждый день публикуется **по 1 твиту**.

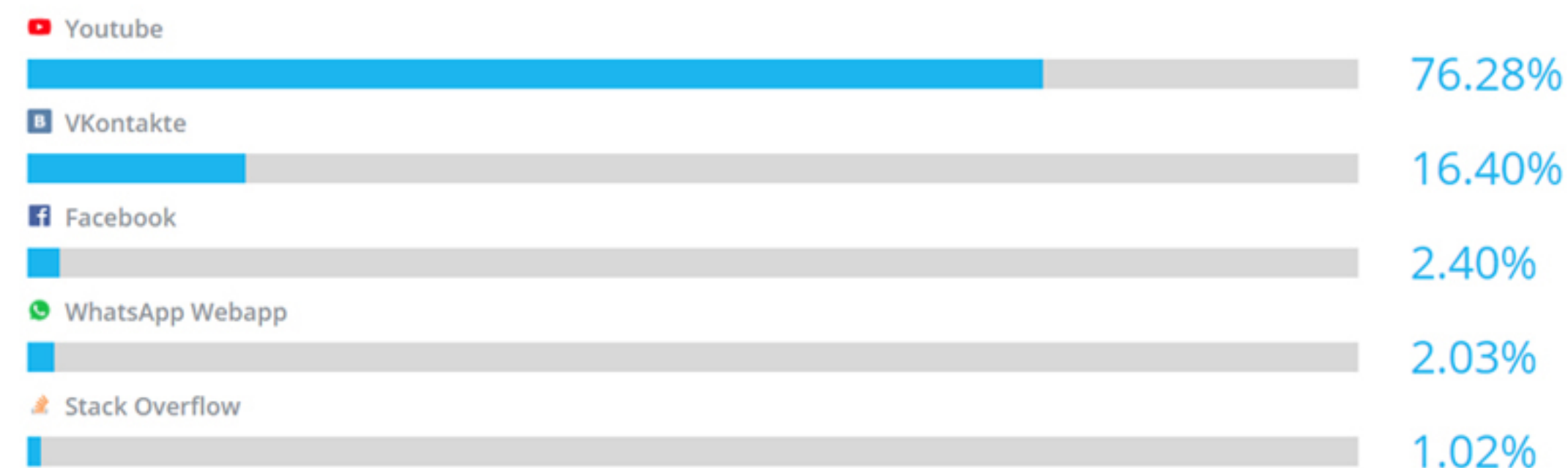
Активностей нет с октября даже на конкурсах.

А смысл?

Конкурент 1



Конкурент 2



Еще несколько конкурентов – и можно делать предварительный вывод по каналам?

Рано!


Осторожно, скользкая дорога:

**прогнозируем стратегию
конкурента**

**Насколько точным
может быть прогноз?**

Это, конечно, не данные
из сейфа генерального директора.
Однако же и не «угадайка», «угадайка»,
интересная игра»





**Как проводится
анализ конкурентов**

**Выбираем
конкурентов
для анализа,
если их много**



Варианты:

- ┌ Бизнес знает своих конкурентов
- ┌ Ручной поиск
- ┌ Пересечение семантики



Конкуренты в поисковой выдаче ⓘ

#	Домен	Всего фраз у домена	Общих ключевых фраз	Релевантность	Видимость
1	 facebook.com ▼ 🔗	↓ 164 4 290 459	–	–	↓ 152.43 7 668.06
2	 twitter.com ▼ 🔗	↑ 5 872 1 545 825	1 168 479	75.59	↓ 59.54 2 799.81
3	 vk.com ▼ 🔗	↓ 7 777 12 605 617	3 357 929	26.64	↓ 377.34 21 710.15
4	 instagram.com ▼ 🔗	↑ 4 269 1 729 705	1 181 440	68.30	↑ 41.87 3 764.61
5	 ok.ru ▼ 🔗	3 687 082	1 356 708	36.80	↓ 0.08 3 250.67
6	 youtube.com ▼ 🔗	↑ 9 859 12 124 007	2 403 799	19.83	↓ 109.36 11 201.95
7	 wikipedia.org ▼ 🔗	↓ 1 741 6 933 260	1 527 830	22.04	↑ 32.03 31 058.79
8	 ru.wikipedia.org ▼ 🔗	↓ 7 528 5 889 857	1 196 665	20.32	↑ 191.64 29 755.05
9	 my.mail.ru ▼ 🔗	↑ 19 365 2 680 124	815 909	30.44	↓ 1.70 1 564.46

Совпадение семантики – не всегда показатель,
но может помочь.

Проводится в сервисе

Serpstat

Similarity

Rank



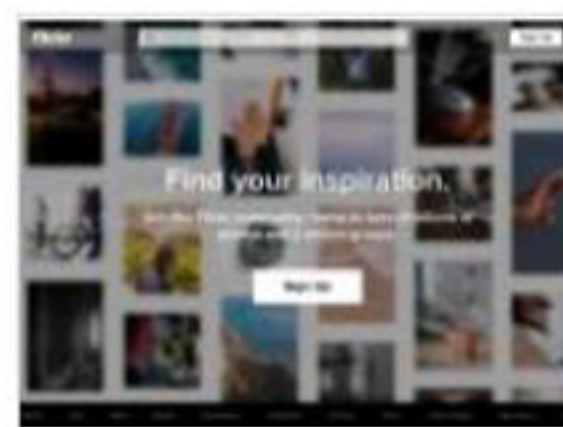
 britannica.com



 encyclopedia.com



 answers.com



 flickr.com



 wiktionary.org



 wikimedia.org



 imdb.com



 infoplease.com



 scholarpedia.org



 youtube.com

Другой вариант: похожие сайты по

SimilarWeb

Предположим, что с конкурентами определились.

Что дальше?

Анализ конкурентов
на примере «Википедии»

Общие показатели сайтов

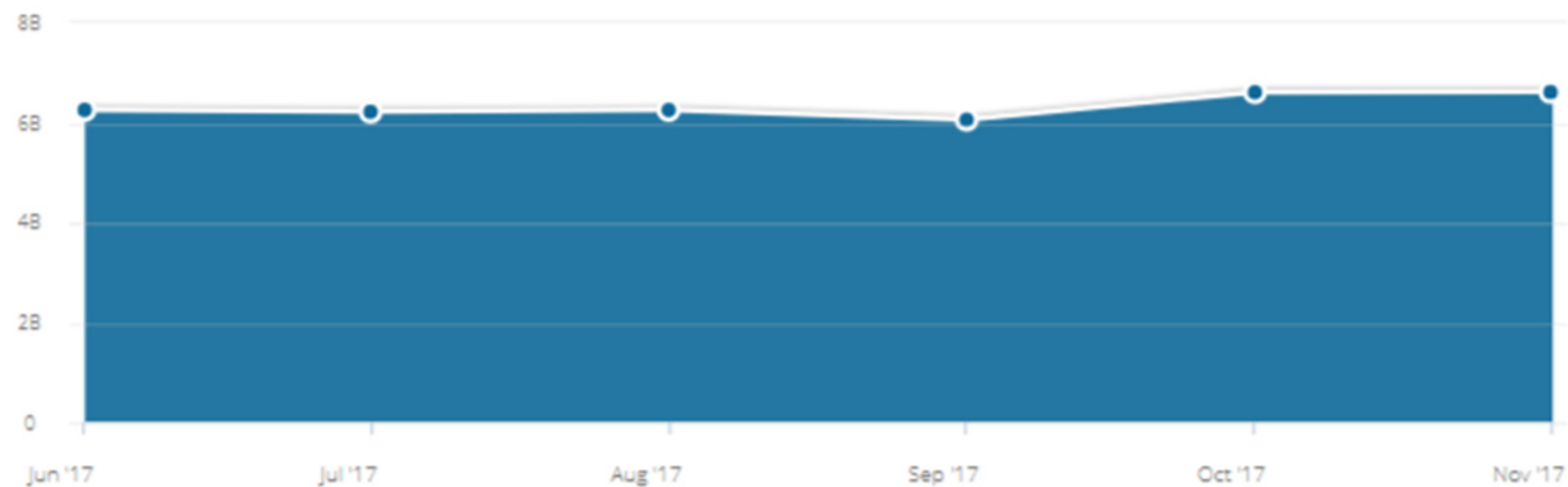


- ✓ Не стоит надеяться, что система статистики будет открытой
- ✓ Сервис SimilarWeb
- ✓ Показатель счетчика Liveinternet – удобнее всего пользоваться расширением StasisFire (в Хроме)

Total Visits ⓘ

[Embed Graph](#)

🖥️📱 On desktop & mobile web, in the last 6 months



Engagement

Total Visits **6.62B**
▲ 0.06%

🕒 Avg. Visit Duration **00:03:58**

📄 Pages per Visit **2.86**

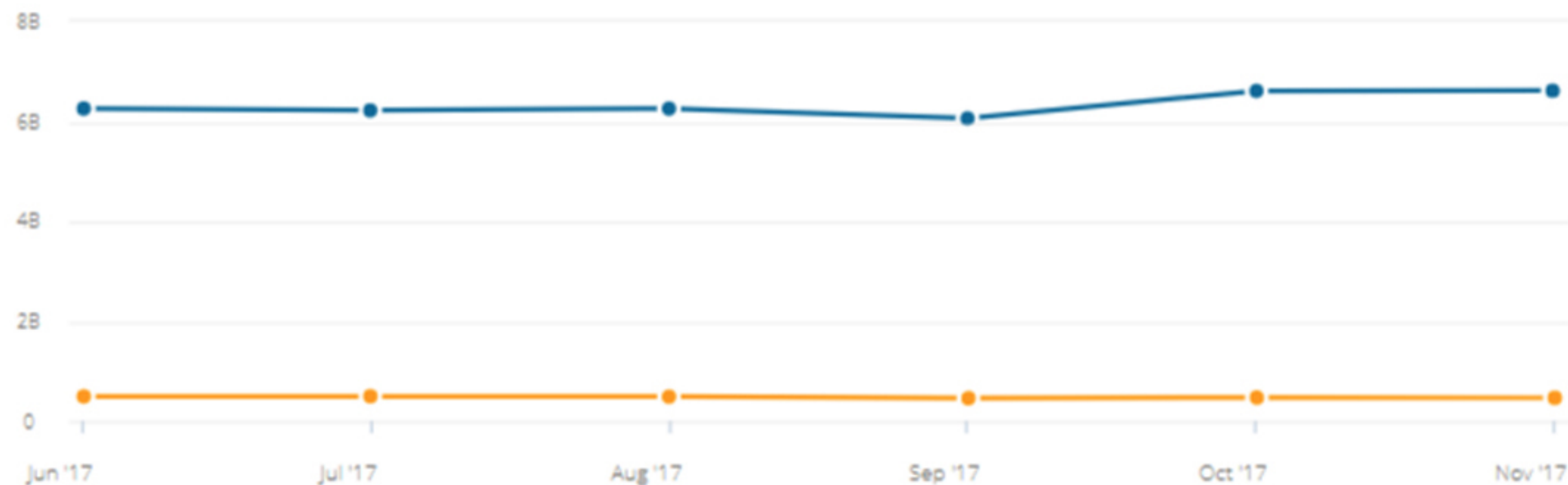
➡ Bounce Rate **53.05%**

Основные показатели сайта

Total Visits ⓘ

[Embed Graph](#)

🖥️📱 On desktop & mobile web, in the last 6 months



Engagement

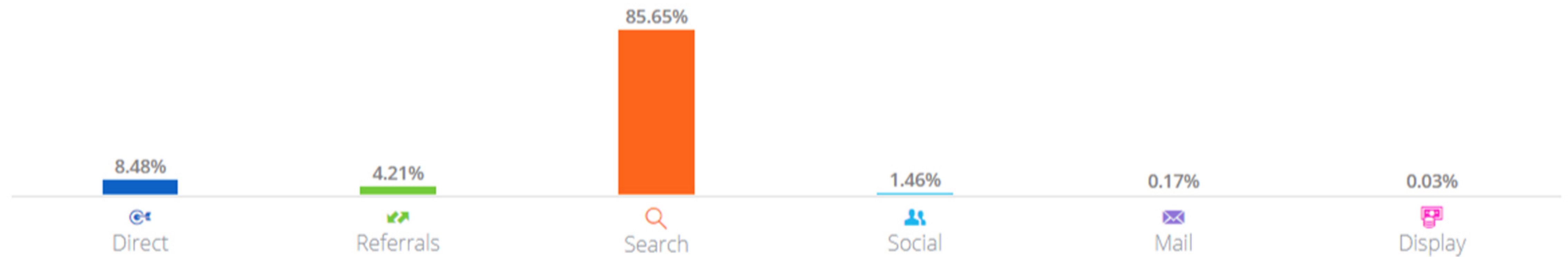
	W	Q
Total Visits	6.62B	462.64M
🕒 Avg. Visit Duration	00:03:58	00:02:30
📄 Pages per Visit	2.86	2.28
↪️ Bounce Rate	53.05%	58.96%

В бесплатной версии **SimilarWeb** можно сравнить двух конкурентов (только на сайте – в расширении для Хрома не работает)

Traffic Sources ⓘ

[Embed Graph](#)

🖥️ On desktop



Смотрим, откуда идет трафик



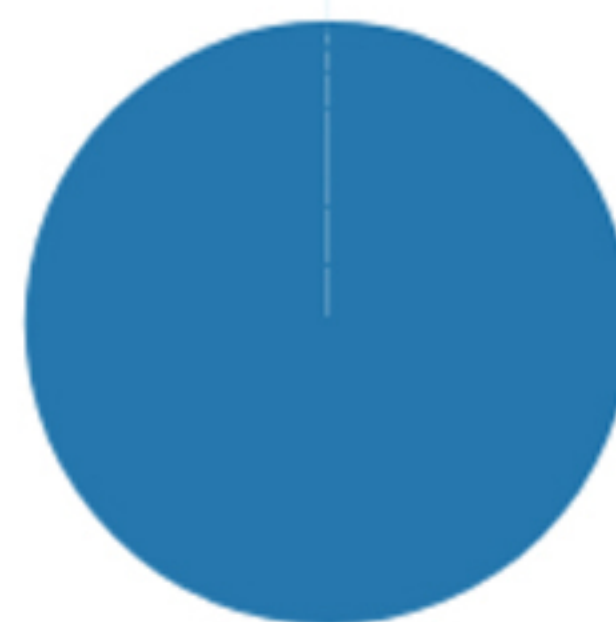
85.65%

Of traffic is from Search

100.00% Organic

Top 5 Organic keywords

Out of 15,577: ⓘ

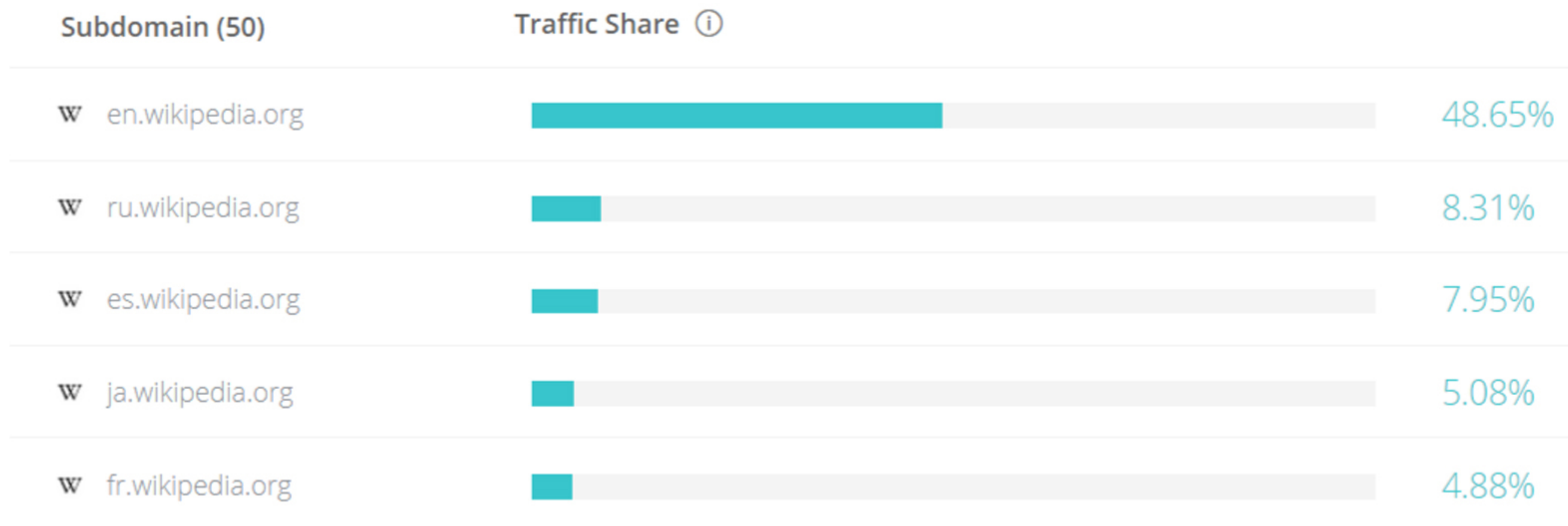


0% Paid

Top 5 Paid keywords

No Paid Keywords

Платный или органический трафик?



Распределение трафика по поддоменам



Социальный Разведчик

сбор лайков и шервов из соцсетей

Facebook Google+ Twitter ВКонтакте Одноклассники LinkedIn Pinterest Tumblr Мой Мир@Mail.ru Buffer GetPocket

fb	gp	tw	vk	ok	Total
4887	0	1381	1052	1221	8541
4887	0	1381	1052	1221	8541

Насколько виральным является контент?

Пользуемся сервисом «Социальный разведчик»

СТАТИСТИКА

Выбрать все Отчеты

Дни недели

Время суток

Дни недели/
объем текста

Время суток/
объем текста

Относительная
активность дни
недели/объем
текста

Относительная
активность
время суток/
объем текста

ЛЕНТА

Лайки
Репосты
Комментарии
Просмотры
ER
ERview
Дата

14.11.2017 / 16:15 ERpost 0.055% ERview 1.085% ❤️ 53 🔄 8 💬 5 👁 6084

НАЗВАНИЕ

1 2

Сбросить

🌐 Википедия

Википедия

✕
🔍
+

❤️ 203 🔄 33 💬 19 👁 38,826 📄 8
 👤 119,797 ERday 0.0089%

ERpost 0.0266% ERview 0.6395%

12.11.2017 - 11.12.2017

Что использовать для анализа соцсетей?

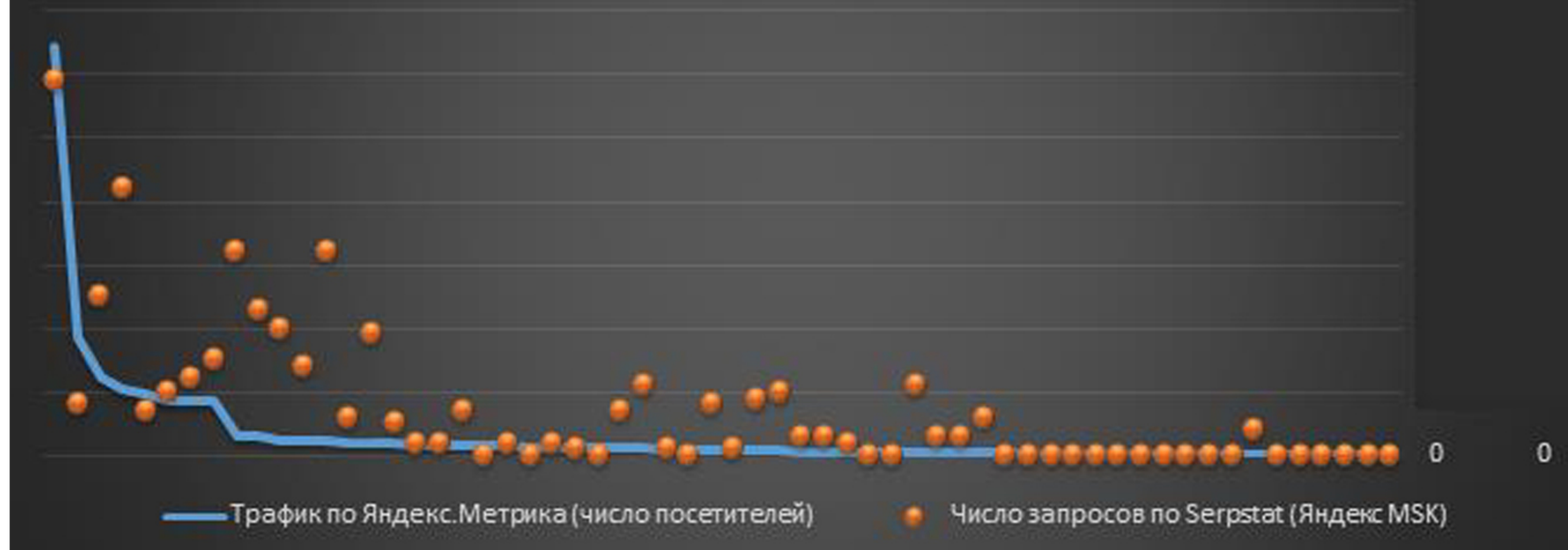
Сервис Popsters

SEO-текст – обязательный компонент поискового продвижения сайта. Такие тексты издревле используются на Руси для SEO, поискового продвижения, поисковой оптимизации и раскрутки сайта. Задайтесь вопросом, как написать SEO-текст недорого? SEO-текст написать очень просто – достаточно обратиться к специалисту по написанию SEO-текстов в Москве, Санкт-Петербурге и других городах России. Текст SEO, написать который у вас возникла необходимость, должен обладать двумя важными свойствами – это должен быть текст и он должен быть SEO...

Обязательный процесс в рамках анализа конкурентов – **изучение текста с точки зрения фактологии, подачи, грамотности.**

Основной критерий – насколько он полезен ЦА.

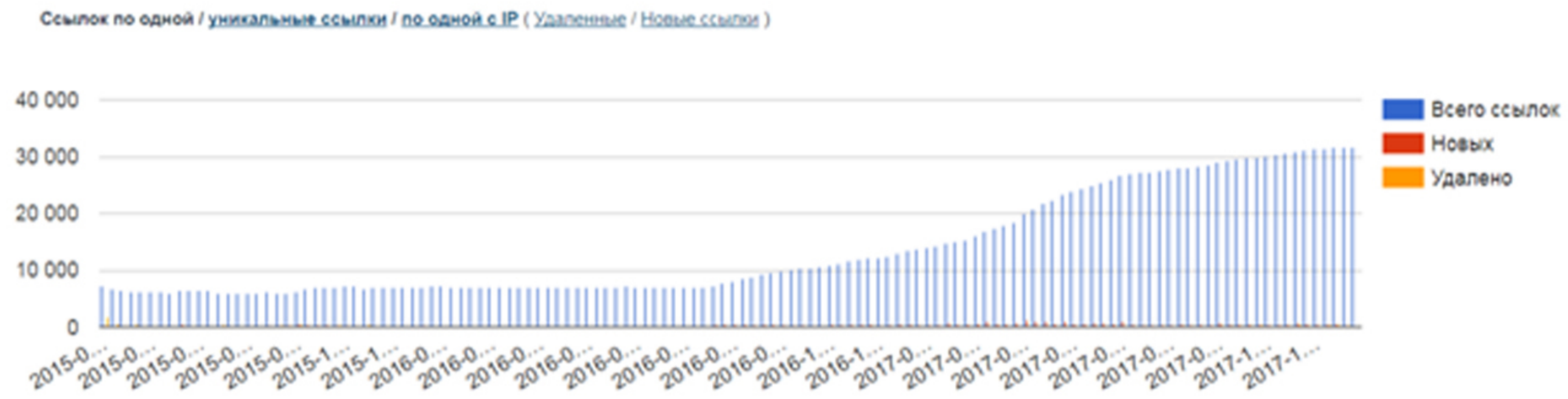
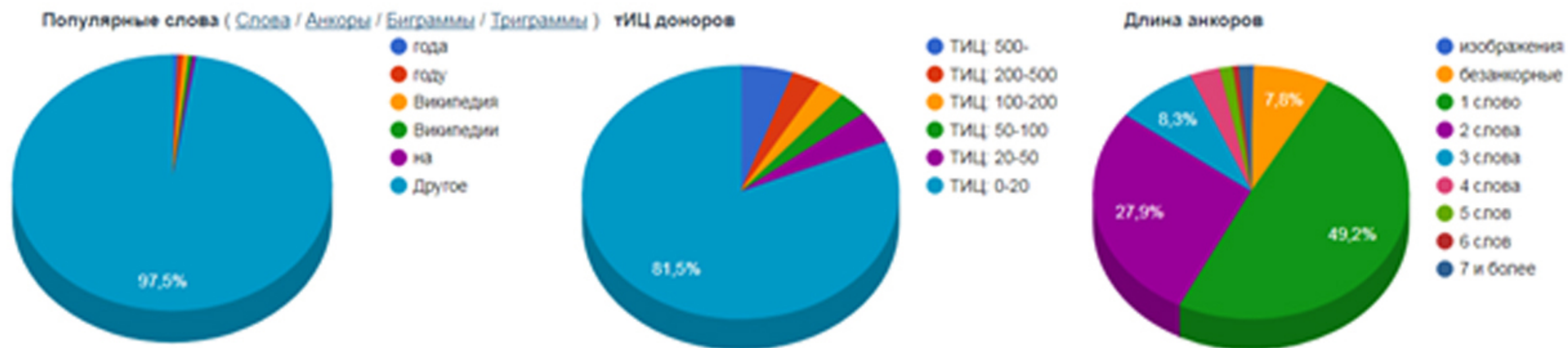
Зависимость трафика на статью от показателя запросов по Serpstat



Работает ли контент конкурента
на продвижение?

Email-рассылка – самая проблемная область в анализе конкурентов





Основные данные по внешним ссылкам конкурента – сервис



87745867 страниц, 11712829 уникальных ссылок, 456129 доменов, 86984 IP, 31834 подсетей, общий LinkRank 2212641.83

Доменные зоны: ru - 17628, com - 4931, ua - 1647, de - 1289, org - 1268, net - 714, другие - 4120

Количество страниц, на которые ссылаются 2093268

Отображение ссылок с донора: по одной / уникальные ссылки / по одной с IP

№	Страница	Ссылка	BC	УВ	Анкоры	Страниц	NovRank ▲▼	LinkRank ▲▼	IP донора	TRC ▲▼	Актуальность
1	http://en.wikipedia.org/wiki/Gas_Dynamics_Laboratory	Gas Dynamics Laboratory	30	3	11	14	8.24	0.25	91.196.174.192	36000	2017-10-22
2	http://ria.ru/science/20160511/143132978_	Ф фото : Zserghei	97	7	3	9	6.31	0.05	178.248.233.32	29000	2017-11-02
3	http://gazeta.ru/science/20140313_a_59_	река Янчэнко	5	5	22	23	6.16	1.03	81.19.72.0	26000	2017-11-12
4	http://helpx.adobe.com/ru/stock/contribu_	Джонд Глойд	134	10	5	5	6.22	0.04	92.123.93.37	27000	2017-11-17
5	http://af.ru/dossier/1451	призван в Советскую армию	39	6	2	2	5.87	0.12	94.196.52.41	21000	2017-11-08
6	http://ru.wordpress.org/support/topic/?id_	http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D1%82%	9	5	5	6	5.98	0.55	66.155.40.250	20000	2017-10-20
7	http://novyegazeta.ru/articles/201204_	Валерий ПОДРОГА	32	7	1	1	5.82	0.14	103.5.149.8	17000	2017-10-08
8	http://ic-bitrix.ru/products/intranet/fe_	-img-	14	3	1	6	5.36	0.33	46.235.53.93	14000	2017-10-15
9	http://echo.msk.ru/blog/echo/mk/1103932_	Красин Леонид Борисович	3	4	72	137	5.92	1.68	185.165.123.54	13000	2017-11-27
10	http://zavtra.ru/obrazny_prikladnoo_	-img-	11	2	1	1	5.08	0.42	46.61.214.90	12000	2017-10-10

Ищем тех, кто ссылается на конкурента

Выводы и рекомендации



Если хотите конкурировать с «Википедией», то пригодится удача.

Значит ли это, что все бессмысленно? Странно, но нет.

Если бы конкурировать с ней было бы невозможно, не существовало бы ни одного сайта-энциклопедии.

Один из ключевых недостатков «Википедии» – та легкость, с которой можно менять содержание ее статей. Это может привести к тому, что в авторитетную по всем параметрам энциклопедию попадает неточная информация.

Какой может быть рекомендация? Специализированная узкотематическая энциклопедия для профессионалов.

Возможные ошибки в ходе анализа

- ✓ Вывод можно сделать только на полной информации
- ✓ Хорошая мысль не забывается
- ✓ «Черные лебеди»
- ✓ Избыток данных

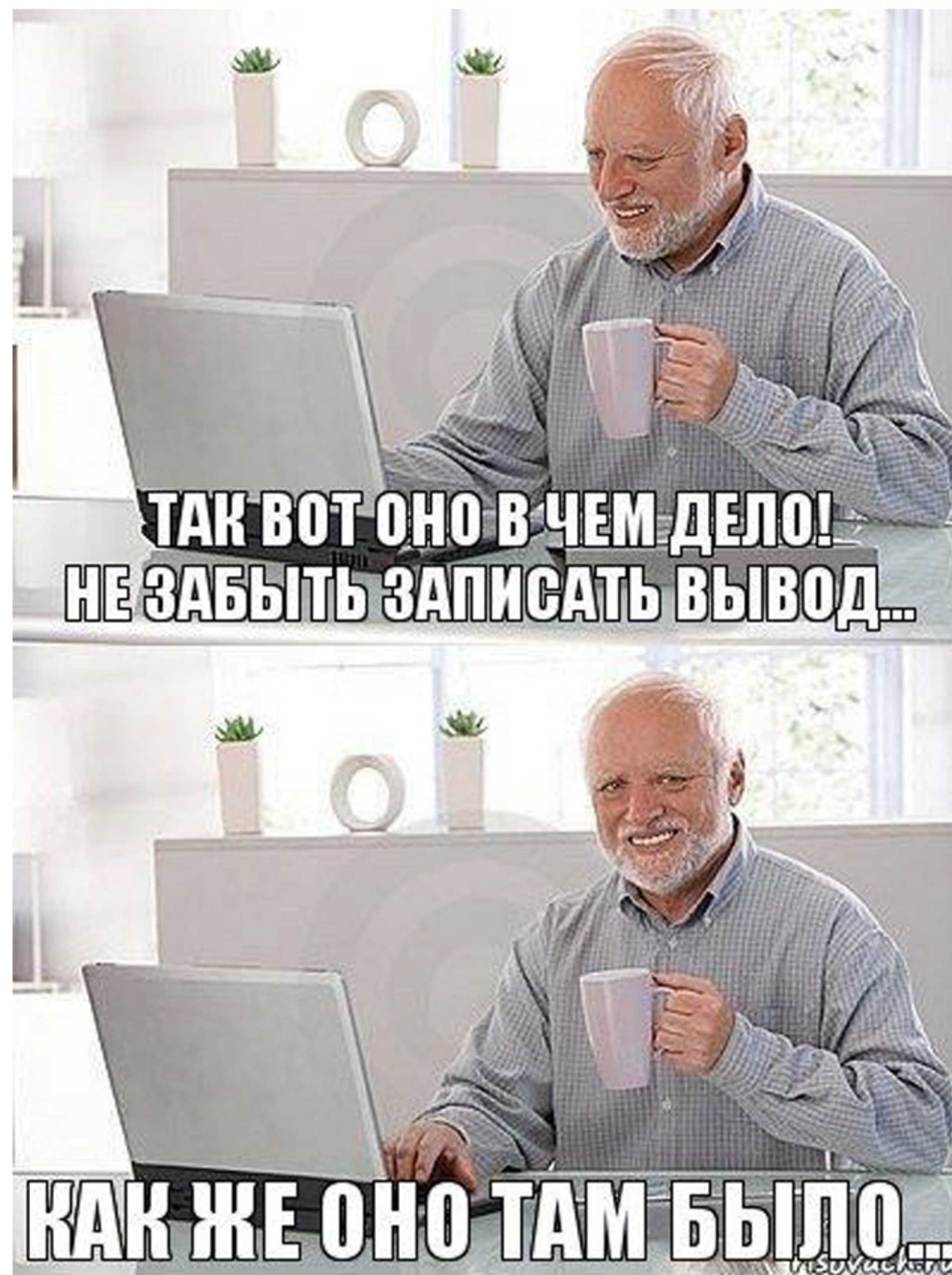


Проблема полной информации не в том, что ее очень много. А в том, что ее по определению **быть не может.**



Записывайте хорошие мысли.

Иначе придется записывать какие есть.



«Черный лебедь»



- ✓ событие является неожиданным (для эксперта);
- ✓ событие производит значительные последствия;
- ✓ после наступления выясняется, что событие было ожидаемым.

Пример «черного лебедя» – ролик Samsung об Apple

Анализ конкурентов здорового человека



1. Ведутся ли работы вообще
2. Частота публикаций, соблюдается ли она.
3. Тематика, стилистика статей; реакция на них аудитории.
4. Эффект от ведения блога.
5. Тексты разделов: их оптимизация, содержательность, читабельность.
6. Эффект от ведения соцсетей.
7. Эффективные и неэффективные каналы.
-
- N-1.** Недостаточно освещенные темы.
- N.** Прогноз по конкуренту.

Анализ конкурентов курильщика

cos(181°) = -0.999848	cos(226°) = -0.694658	cos(271°) = 0.017452	cos(316°) = 0.71934
cos(182°) = -0.999391	cos(227°) = -0.681998	cos(272°) = 0.034899	cos(317°) = 0.731354
cos(183°) = -0.99863	cos(228°) = -0.669131	cos(273°) = 0.052336	cos(318°) = 0.743145
cos(184°) = -0.997564	cos(229°) = -0.656059	cos(274°) = 0.069756	cos(319°) = 0.75471
cos(185°) = -0.996195	cos(230°) = -0.642788	cos(275°) = 0.087156	cos(320°) = 0.766044
cos(186°) = -0.994522	cos(231°) = -0.62932	cos(276°) = 0.104528	cos(321°) = 0.777146
cos(187°) = -0.992546	cos(232°) = -0.615661	cos(277°) = 0.121869	cos(322°) = 0.788011
cos(188°) = -0.990268	cos(233°) = -0.601815	cos(278°) = 0.139173	cos(323°) = 0.798636
cos(189°) = -0.987688	cos(234°) = -0.587785	cos(279°) = 0.156434	cos(324°) = 0.809017
cos(190°) = -0.984808	cos(235°) = -0.573576	cos(280°) = 0.173648	cos(325°) = 0.819152
cos(191°) = -0.981627	cos(236°) = -0.559193	cos(281°) = 0.190809	cos(326°) = 0.829038
cos(192°) = -0.978148	cos(237°) = -0.544639	cos(282°) = 0.207912	cos(327°) = 0.838671
cos(193°) = -0.97437	cos(238°) = -0.529919	cos(283°) = 0.224951	cos(328°) = 0.848048
cos(194°) = -0.970296	cos(239°) = -0.515038	cos(284°) = 0.241922	cos(329°) = 0.857167
cos(195°) = -0.965926	cos(240°) = -0.5	cos(285°) = 0.258819	cos(330°) = 0.866025
cos(196°) = -0.961262	cos(241°) = -0.48481	cos(286°) = 0.275637	cos(331°) = 0.87462
cos(197°) = -0.956305	cos(242°) = -0.469472	cos(287°) = 0.292372	cos(332°) = 0.882948
cos(198°) = -0.951057	cos(243°) = -0.45399	cos(288°) = 0.309017	cos(333°) = 0.891007
cos(199°) = -0.945519	cos(244°) = -0.438371	cos(289°) = 0.325568	cos(334°) = 0.898794
cos(200°) = -0.939693	cos(245°) = -0.422618	cos(290°) = 0.34202	cos(335°) = 0.906308
cos(201°) = -0.93358	cos(246°) = -0.406737	cos(291°) = 0.358368	cos(336°) = 0.913545
cos(202°) = -0.927184	cos(247°) = -0.390731	cos(292°) = 0.374607	cos(337°) = 0.920505
cos(203°) = -0.920505	cos(248°) = -0.374607	cos(293°) = 0.390731	cos(338°) = 0.927184
cos(204°) = -0.913545	cos(249°) = -0.358368	cos(294°) = 0.406737	cos(339°) = 0.93358
cos(205°) = -0.906308	cos(250°) = -0.34202	cos(295°) = 0.422618	cos(340°) = 0.939693
cos(206°) = -0.898794	cos(251°) = -0.325568	cos(296°) = 0.438371	cos(341°) = 0.945519
cos(207°) = -0.891007	cos(252°) = -0.309017	cos(297°) = 0.45399	cos(342°) = 0.951057
cos(208°) = -0.882948	cos(253°) = -0.292372	cos(298°) = 0.469472	cos(343°) = 0.956305
cos(209°) = -0.87462	cos(254°) = -0.275637	cos(299°) = 0.48481	cos(344°) = 0.961262
cos(210°) = -0.866025	cos(255°) = -0.258819	cos(300°) = 0.5	cos(345°) = 0.965926
cos(211°) = -0.857167	cos(256°) = -0.241922	cos(301°) = 0.515038	cos(346°) = 0.970296
cos(212°) = -0.848048	cos(257°) = -0.224951	cos(302°) = 0.529919	cos(347°) = 0.97437
cos(213°) = -0.838671	cos(258°) = -0.207912	cos(303°) = 0.544639	cos(348°) = 0.978148
cos(214°) = -0.829038	cos(259°) = -0.190809	cos(304°) = 0.559193	cos(349°) = 0.981627
cos(215°) = -0.819152	cos(260°) = -0.173648	cos(305°) = 0.573576	cos(350°) = 0.984808
cos(216°) = -0.809017	cos(261°) = -0.156434	cos(306°) = 0.587785	cos(351°) = 0.987688
cos(217°) = -0.798636	cos(262°) = -0.139173	cos(307°) = 0.601815	cos(352°) = 0.990268
cos(218°) = -0.788011	cos(263°) = -0.121869	cos(308°) = 0.615661	cos(353°) = 0.992546
cos(219°) = -0.777146	cos(264°) = -0.104528	cos(309°) = 0.62932	cos(354°) = 0.994522
cos(220°) = -0.766044	cos(265°) = -0.087156	cos(310°) = 0.642788	cos(355°) = 0.996195
cos(221°) = -0.75471	cos(266°) = -0.069756	cos(311°) = 0.656059	cos(356°) = 0.997564
cos(222°) = -0.743145	cos(267°) = -0.052336	cos(312°) = 0.669131	cos(357°) = 0.99863
cos(223°) = -0.731354	cos(268°) = -0.034899	cos(313°) = 0.681998	cos(358°) = 0.999391
cos(224°) = -0.71934	cos(269°) = -0.017452	cos(314°) = 0.694658	cos(359°) = 0.999848
cos(225°) = -0.707107	cos(270°) = -0	cos(315°) = 0.707107	cos(360°) = 1

**Чем не является
анализ конкурентов,**

и **какие ошибки** можно допустить при его проведении

Бухгалтерская книга ИЛИ КОНСПЕКТ ПО МАТЕМАТИКЕ

Понимаете, что здесь написано?

«Оно, может, и умно, но больно непонятно».

Анализ конкурентов

– не квантовая физика:
ТУТ МОЖНО ОБЪЯСНИТЬ
СЛОВАМИ

1_01_01

$$a_n = \frac{3n-2}{2n-1}, \quad a = \frac{3}{2}$$

по определению $\forall \varepsilon > 0 \exists N(\varepsilon) \forall n > N : |a_n - a| < \varepsilon$

пусть $\varepsilon > 0$, тогда

$$\left| \frac{3n-2}{2n-1} - \frac{3}{2} \right| = \left| \frac{2(3n-2) - 3(2n-1)}{2 \cdot (2n-1)} \right| = \left| \frac{6n-4-6n+3}{2 \cdot (2n-1)} \right| = \frac{1}{2|2n-1|} < \varepsilon$$

$$\frac{1}{2n-1} < 2\varepsilon \Rightarrow 2n-1 > \frac{1}{2\varepsilon} \Rightarrow 2n > \frac{1+2\varepsilon}{2\varepsilon} \Rightarrow n > \frac{1+2\varepsilon}{4\varepsilon} \Rightarrow$$

$$\Rightarrow N = \left[\frac{1+2\varepsilon}{4\varepsilon} \right]$$

Википедия образца 2001 г.

[HomePage](#)

[HomePage](#) | [RecentChanges](#) | [Preferences](#)

Здравствуйте дорогие авторы и читатели нашей новой онлайн энциклопедии!

Давайте работать вместе над ее русским вариантом! От нас с вами зависит то, какой будет новая энциклопедия на русском языке.

Вы можете писать на любую тему, которая Вас интересует.

Вы можете писать столько, сколько Вы хотите.

Каждый желающий может вносить свои дополнения и коррективы в любую страничку онлайн энциклопедии или, по желанию, начать

[Россия?](#)

Удачи всем!

For instructions on how to edit a page, please see [\[the English Wikipedia's editing instructions\]](#) (in English). (Perhaps someone could translate t

[HomePage](#) | [RecentChanges](#) | [Preferences](#)

[Edit text of this page](#) | [View other revisions](#)

Last edited June 18, 2001 1:05 am ([diff](#))

Search:

Википедия образца 2017 г.

The screenshot shows the modern Russian Wikipedia homepage. At the top right, there is a user status bar: "Вы не представились системе" followed by links for "Обсуждение", "Вклад", "Создать учётную запись", and "Войти". Below this is a navigation bar with tabs for "Заглавная" (selected), "Обсуждение", "Читая", "Просмотр вики-текста", "История", and a search box "Искать в Википедии". The main content area features a large header with the text "Добро пожаловать в Википедию, свободную энциклопедию, которую может редактировать каждый. Сейчас в Википедии 1 436 870 статей на русском языке." Below this is a "Создать статью (с помощником)" button and links for "Справка", "Система рубрикации", and "Пресса о Википедии". A sidebar on the left contains the "Википедия" logo and a list of navigation links: "Заглавная страница", "Рубрикация", "Указатель А—Я", "Избранные статьи", "Случайная статья", "Текущие события", "Участие", "Сообщить об ошибке", "Сообщество", "Форум", "Свежие правки", "Новые страницы", "Справка", "Пожертвовать", "Инструменты", "Ссылки сюда", "Связанные правки", "Спецстраницы", "Постоянная ссылка", "Сведения о странице", "Печать/экспорт", "Создать книгу", "Скачать как PDF", and "Версия для печати". The main article area displays "Избранная статья" about Spartacus, with an image of a statue. To the right, there is a "Знаете ли вы?" section with a list of trivia items and a small image of a thumbs-up gesture.

«Не догма, а руководство к действию»:
конкуренты быстро меняются



Какой прогноз? Только факты!

Анализ конкурентов – это не только:

- ✓ **описание прошлого** – хоть оно и имеет значение.
- ✓ **описание настоящего** – какие результаты получены на момент анализа.

Это еще и попытка предугадать, что будет делать конкурент, каких результатов достигнет, к чему и каким образом стремиться.

«Сколько чертей поместится на острие иглы?»

Нельзя

превращать анализ конкурентов в таблицу Брадиса – но нельзя проводить анализ без сбора данных.

В ином случае весь «анализ» – не более чем умозаключения, основанные на интуиции.



Отсеивание лишнего: бритва избыточности

Чем больше данных получено,
тем точнее становятся выводы.
В теории.

Но избыток информации
влечет две проблемы:

1. Каждая новая информация
корректирует выводы
все меньше.
2. Чем больше данных,
тем сложнее учесть их все.



Анализ конкурентов: к кому обращаться?

- ┌ Проводить самостоятельно;
- ┌ Сторонний исполнитель:
 - на фрилансе;
 - агентство.



Заключение

- ✓ Нужен ли анализ конкурентов?
- ✓ Можно ли проводить его без инструментария?
- ✓ Можно ли работать с неполной информацией?
- ✓ Анализ конкурентов – это выводы, а не набор данных.
- ✓ Анализ конкурентов – это еще и прогноз, а не только описание прошлого и настоящего.
- ✓ Не всегда «чем подробнее – тем лучше».

**Спасибо
за внимание!**

...если есть вопросы
пишите сюда:
ivlev@texterra.ru

