

Анализ конкурентов



**В контент-маркетинге вы
конкурируете за
внимание пользователя**



**Предмет конкуренции не
продукт, а контент**



РЫНОК

Механизм, сводящий продавцов и покупателей отдельных товаров и услуг

Классификация рынка: по территориальному признаку

1. Локальный
2. Региональный
3. Национальный
4. Мировой

Контент-маркетинг не имеет большого эффекта на узких локальных рынках (шиномонтаж в Бирюлёво).

Классификация рынка: по субъектам рынка

1. Потребители - B2C
2. Производители, продавцы - B2B
3. Маркетплейсы, агрегаторы - B2B2C
4. Государственные учреждения B2G

Пример: Привычные механики контент-маркетинга в B2C скорее всего не подойдут в B2G.

Классификация рынка: по степени конкуренции

1. Монополия: один продавец, много покупателей
2. Монополия: один покупатель, несколько продавцов
3. Олигополия: мало продавцов, много покупателей
4. Конкурентный рынок: много продавцов, много покупателей

Исследование рынка - это изучение

1. Потребителей
2. Продавцов

Знание рынка поможет контент-маркетологу:

1. Определить контент-маркетинговую стратегию
2. Разработать тактику коммуникации в разных каналах на разные аудитории
3. Определить метрики эффективности для каждого канала в отдельности и для контент-маркетинга в целом