

АНАЛИЗ АУДИТОРИИ И КОНКУРЕНТОВ

Задание 1 «Анализ пользователей с помощью Яндекс.Метрики»

Что нужно сделать

1. Проанализируйте пользователей в собственном или тестовом счётчике Яндекс.Метрики (учебные проекты не предоставляют доступ к сервису) по следующим параметрам:
 - возраст,
 - пол,
 - география,
 - интересы.
2. Период анализа — 3 месяца.
3. Сделайте вывод по проведённому анализу.

Задание 2 «Исследование сообществ и контента конкурентов-1»

Что нужно сделать

Важно понимать целевую аудиторию не только на уровне возраста, пола и географии, но и их поведения. Что волнует вашу аудиторию или конкурента. Что обсуждает аудитория, то их и волнует в данный момент.

1. Найдите конкурентов по вашей тематике бизнеса. Необходимо выбрать 3-5 конкурентов в любой соцсети.
2. Просмотрите ленту контента на уровне 20-30 постов. И выберите посты, которые набрали наибольшее количество вовлечения (лайки, комментарии, репосты)
3. Сделайте выводы какой тип контента вовлекает аудиторию.

Задание 3 «Исследование рекламных кампаний конкурентов-2»

Что нужно сделать

Конкуренты — источник знаний для вас, особенно их рекламные кампании. Если все участники рынка запускают одинаковую рекламу, то как пользователю выбрать нужную для него компанию?

Используйте сервис Target Hunter (Анализ - Промопосты). Достаточно использовать бесплатный тариф.

1. Выберите для анализа двух конкурентов. Необязательно брать только прямых конкурентов, вы можете анализировать федеральных конкурентов и даже смежные тематики.
2. Проведите анализ конкурентов через отчет: Анализ - Промопосты

3. Необходимо сделать выводы по одному креативу:

- Что рекламируется
- Сильные стороны текста конкурента
- Сильные стороны изображения конкурента

Прописать анализ по структуре

- Конкурент 1
- Скриншот креатива 1
- Что рекламируется
- Сильные стороны текста конкурента
- Сильные стороны изображения конкурента