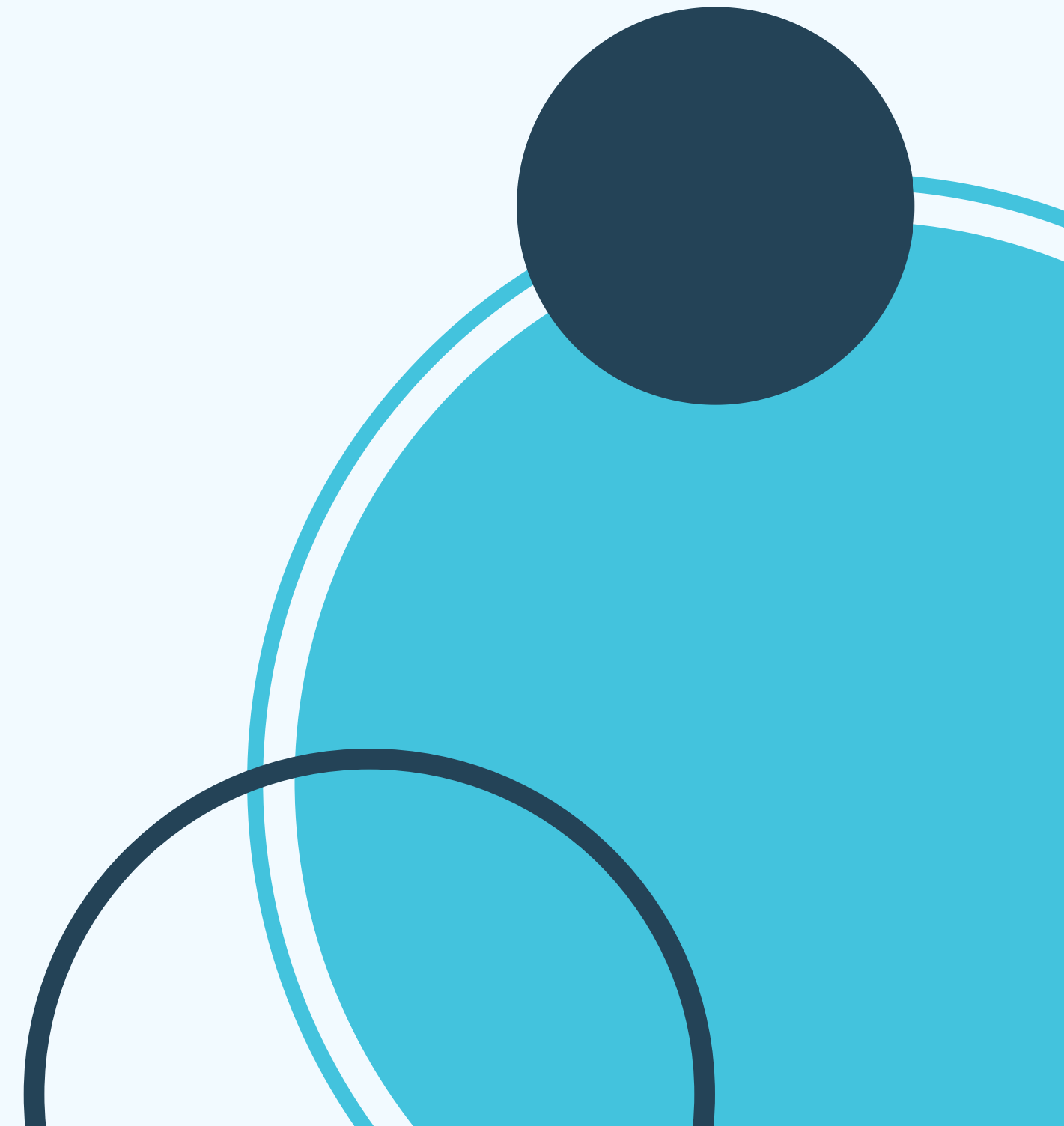


СКЛАДЧИК

# Итоги конкурентного анализа



# КОНКУРЕНТЫ САЙТА СКЛАДЧИК

## КЛЮЧЕВЫЕ КОНКУРЕНТЫ (ПО КОЛ-ВУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ)

1. <https://s1.sharewood.ws>
2. <https://skladchina.biz>
3. <https://eground.pro>
4. <https://slivup.me>

## ОСТАЛЬНЫЕ КОНКУРЕНТЫ (ПО КОЛ-ВУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ)

1. <https://opensource.info>
2. <https://slivysklad.com>
3. <https://slivap.ru>
4. <https://boominfo.ru>
5. <https://skladchiki.com>

# Обзор ключевых конкурентов

# Анализ сайта newood.ru

- Молодой сайт с самым большим количеством посетителей - 296 565.
- Был заблокирован, показатели по выдаче - 0
- Прибыль получают от подписки (от 850 до 1 900 руб.), торговой площадки и складчин

## ДОСТОИНСТВА

- Единственный сайт с тематическим, запоминающимся дизайном
- Активно используют Телеграм
- Кроме складчин есть инфопродукты, доступные по подписке
- Возможность быстрой регистрации
- Самые популярные школы выделены на главной
- Доступ к боту, который достаёт курсы из закрытых чатов
- Простая иерархия (3 статуса)

## НЕДОСТАТКИ

- Совсем не продвигаются в соцсетях,
- Заблокированы на территории РФ

### ВЫВОДЫ:

Самое большое количество посетителей. был заблокирован. Продуман дизайн и позиционирование (единственный подобный сайт). единственные так активно используют Телеграм для продвижения (после блокировки)

<https://skladchina.biz>

- Самый старый сайт (9 лет), который планомерно растет. Рост посетителей с февраля на 85%. 280 283 пользователей.
- Время нахождения на сайте (9:19) и количество страниц за визит выше среднего (6,42 стр).
- Имеют большой брендовый органический трафик
- Сейчас находится в блоке. До этого были одни из лучших показателей по SEO.

## ДОСТОИНСТВА

- Продвигаются с помощью большого количества ссылок на авторитетных ресурсах.
- Основная часть трафика - прямые переходы: закладки, реферальные ссылки, прямые переходы и почтовая рассылка (задействуют сразу несколько каналов).
- Получают прибыль исключительно со складчин, нет дополнительных возможностей и функционала (понятный функционал).
- Лидеры в нише по зоне по цене
- Самое большое количество тем - 240 453
- Есть свое приложение
- Стоимость входа пишется прямо в разделе под названием складчины, не нужно заходить внутрь - удобно с т.з. юзабилити
- Проводятся конкурсы для увеличения вовлеченности

## НЕДОСТАТКИ

- Совсем не продвигаются в соцсетях,
- Нет быстрой регистрации,
- Заблокированы на территории РФ

### ВЫВОДЫ:

Самый серьезный конкурент, который продолжает расти даже не смотря на блокировки. При этом у него самое большое соотношение посетителей к участникам форума, что говорит о том, что не всем посетителям подходит формат. Это может быть связано с ограниченным функционалом (только складчины, без дополнительных возможностей).

<https://eground.pro>

- Количество посетителей с февраля уменьшилось на 113%. Один из самых молодых доменов - менее года. Количество пользователей - 194 671.
- Основная часть трафика - прямые переходы и поиск.
- Прибыль получают со складчин и от про доступа.
- Подписка от 395р до 1 295р
- Относительно небольшое количество тем (60 845)

## ДОСТОИНСТВА

- Очень разнообразное наполнение
- Есть отзывы и оценки курсов
- Привлечение с помощью реферальных ссылок
- Простая иерархия (3 статуса)
- Есть бесплатные курсы
- Хорошая бонусная программа для увеличения лояльности

## НЕДОСТАТКИ

- Сравнительно плохие результаты по вовлеченности - мало страниц просматривают, недолго находятся.
- Нет быстрой регистрации.
- Маленькое количество тем,

### ВЫВОДЫ:

Самое шаткое положение, количество посетителей падает, сайт очень молодой, количество тем тоже очень небольшое. Но новые посетители приходят благодаря бесплатным курсам, помощи (есть отзывы и оценки курсов). Плохая работа с вовлеченностью и бедность тем сказываются на низких показателях вовлеченности.

<https://slivysklad.com>

- Количество посетителей уменьшилось на 115% с февраля - 351 277 посетителей
- Основные каналы - прямые переходы, поиск, соцсети
- Прибыль от складчины и премиум подписки (от 480 до 999 руб)

## ДОСТОИНСТВА

- Один из лучших показателей по SEO (цитируемость, количество ключевых слов и ссылок)
- Брендовый трафик
- Большой функционал площадки (но не излишний)
- Быстрая регистрация
- Разбивка по популярным школам
- Реферальная программа
- Доступ к Премиум по бартеру
- Сотрудничество с другими образовательными площадками (скидки сразу на 3 программы)
- Есть выжимки курсов

## НЕДОСТАТКИ

- Очевидных недостатков нет, но мероприятия по привлечению трафика говорят о том, что уменьшилось не только количество посетителей, но и количество участников форума.
- Несмотря на то, что большое количество трафика идет из соцсетей, они не ведутся.

### ВЫВОДЫ:

Количество посетителей сильно уменьшилось, несмотря на то, что у сайта самые сильные показатели в поиске и большое количество переходов с брендового трафика. Не задействуются самые очевидные каналы трафика - социальные сети.

<https://slivup.me>

- Молодой сайт. Прирост посетителей с февраля 79%
- Основные каналы трафика - прямые переходы и поиск
- Зарабатывают с помощью: Гарант-сервис, премиум-доступ (от 390 до 890 руб), тренинговый центр

## ДОСТОИНСТВА

- Самое большое время нахождения на сайте - более 2 часов - за счет тренингового центра
- Брендový трафик
- Простая иерархия
- Доступ к зарубежным материалам, закрытому чату и разделам при премиум доступе
- Тренинговый центр как основное средство заработка
- Возможность заработать за счет активности и распространения ссылки на сайт
- Система наград

## НЕДОСТАТКИ

- Очевидных недостатков нет. Только сложный для новичка функционал

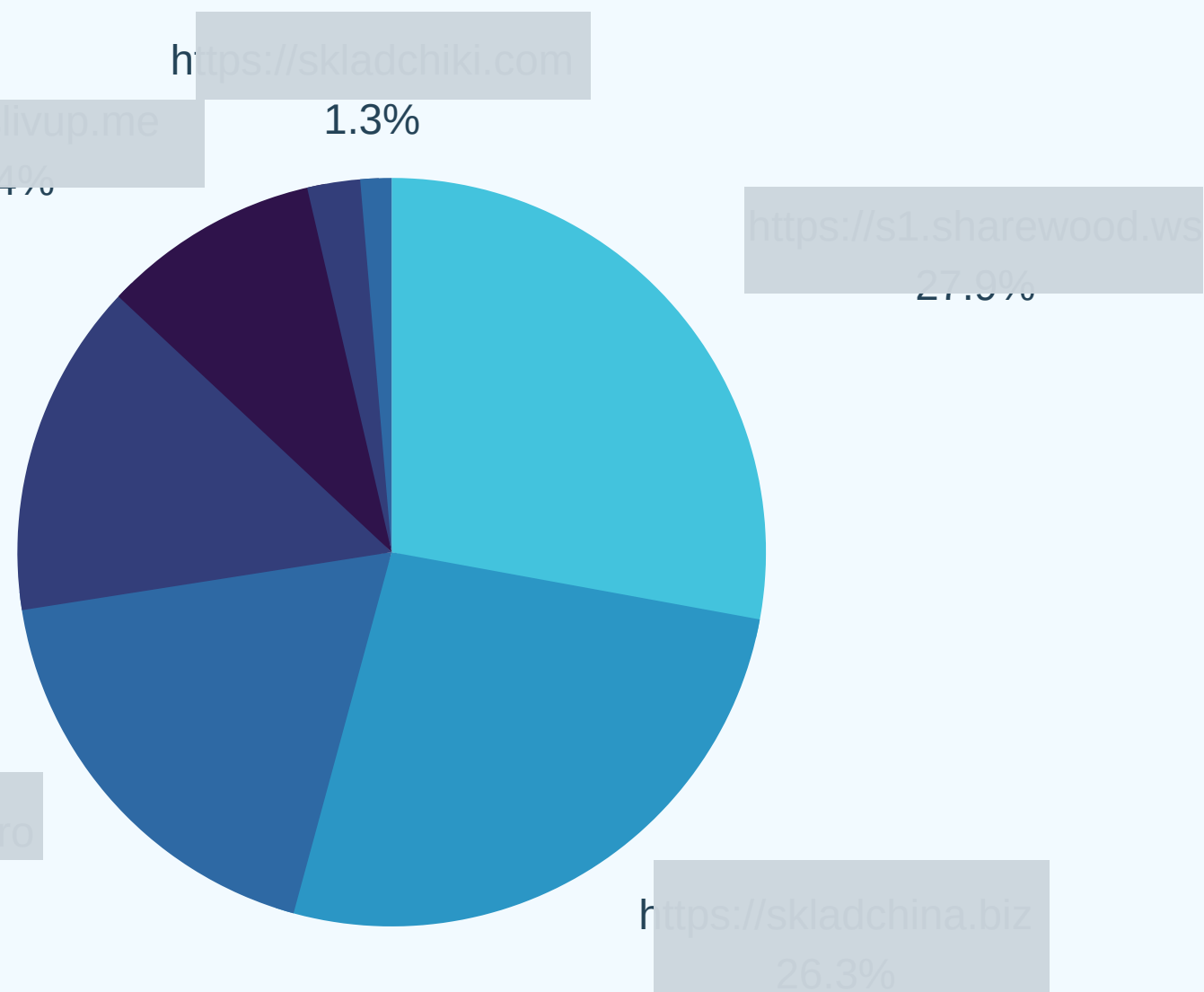
### ВЫВОДЫ:

Сайт использует складчину только для привлечения трафика. Основной способ заработка - тренинговый центр. Трафик планомерно растет небольшими темпами. Хорошо продумана система привлечения и вовлечения (возможность заработать, учиться в центре, доступ к закрытому чату и разделам, зарубежным материалам).

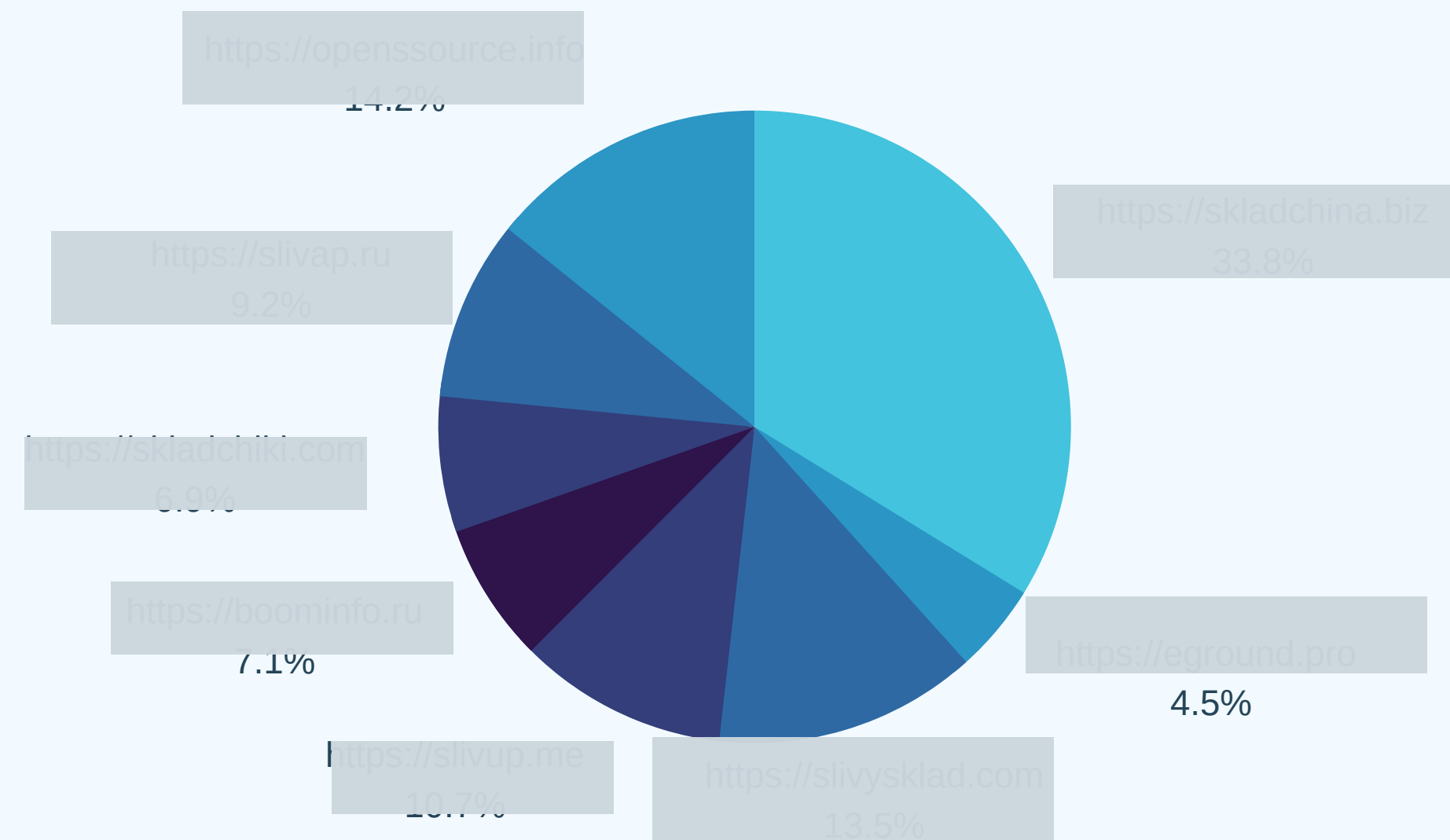


# Каналы трафика

# БЛИЖАЙШИЙ КОНКУРЕНТ ИМЕЕТ ТРАФИК ПОЧТИ В 4 РАЗА МЕНЬШЕ



КОЛИЧЕСТВО  
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ



КОЛИЧЕСТВО  
ПОСЕТИТЕЛЕЙ

# ОБЗОР КАНАЛОВ ПРОДВИЖЕНИЯ

## ИСХОДЯ ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИДЕРОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПОСЕТИТЕЛЕЙ

Основной канал трафика для конкурентов - прямые переходы за счет мер по стимулированию распространения контента пользователями (конкурсы, отзывы и т.д.)

На втором месте по популярности поиск - конкуренты стремятся к высоким позициям в органической выдаче за счет размещения ссылок на форуумах. Также используются социальные сети, почтовая рассылка и реферальные ссылки

Ирина Орлова - Маркетолог-стратег



# ПРЯМЫЕ ПЕРЕХОДЫ

Составляют 57% всего трафика конкурентов. Так на сайт попадают не только постоянные участники, но и новички.

## БРЕНДОВЫЙ ТРАФИК

Наиболее старые **складчики** имеют сильный бренд

## ЗАКЛАДКИ

Высокий показатель прямых переходов свидетельствует о большой доле переходов из закладок - основной костяк, постоянные пользователи

## РЕФЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Львиная доля новых пользователей переходит на сайт с помощью реферальной программы, по ссылкам постоянных пользователей из-за невозможности продвигаться "белыми" методами

# ПОИСК

30% ВСЕГО ТРАФИКА. ПОИСК -  
НАДЕЖНЫЙ СПОСОБ УВЕЛИЧИТЬ  
ТРАФИК, НО ОН НЕДОСТУПЕН РЯДУ  
КОНКУРЕНТОВ

## ДОСТУПНОСТЬ ДЛЯ БЛОКИРОВКИ

Сайты, которые имели слишком хорошие показатели в поиске быстро блокировали

## ССЫЛОЧНАЯ МАССА

В основном, ссылки низкого качества - размещены на непрофильных сайтах. Ссылки высокого качества размещены на форумах и в комментариях к статьям на сайтах с высоким ИКС

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Большая часть ключевых слов - брендовый трафик, **складчина/**  
**складчик** и названия топовых курсов. Привлечение топовых курсов - еще одна возможность укрепить позиции в поиске

# ПОЧТОВАЯ РАССЫЛКА/ СОЦСЕТИ/ РЕФЕРАЛЬНЫЕ ССЫЛКИ

ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ  
ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ, ХОТЯ ИМЕЮТ  
БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ

## ПОЧТОВАЯ РАССЫЛКА

Используется только при регистрации и изменений в личном кабинете. Информационные рассылки отсутствуют.

## СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

В аккаунтах либо минимальное число подписчиков, либо они не обновляются. Чаще всего, ведется только Телеграм , что обусловлено тематикой.

## РЕФЕРАЛЬНЫЕ ССЫЛКИ

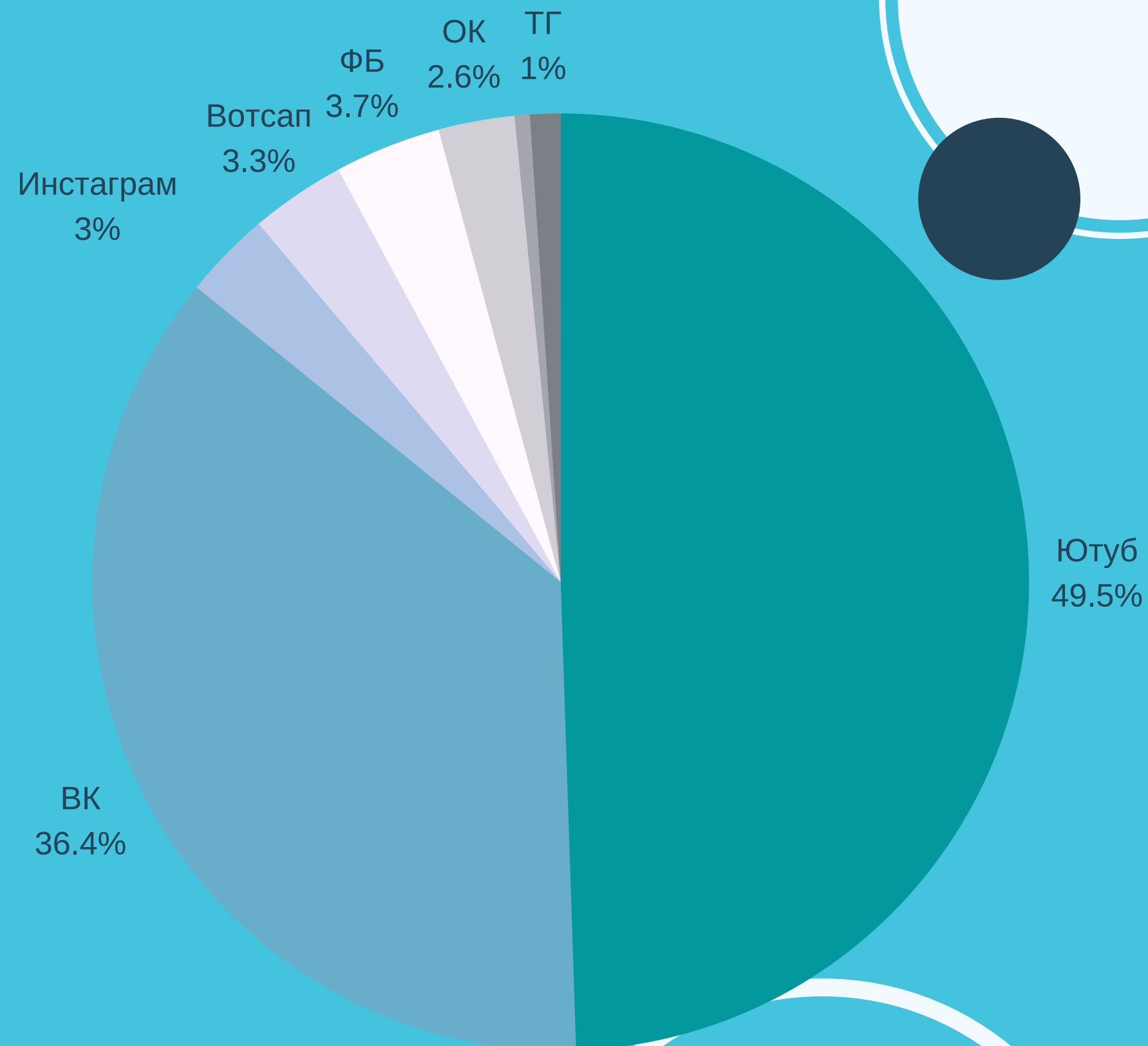
Ссылки размещены в источниках низкого качества либо на дублирующих сайтах.

# Социальные сети

## СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ ИМЕЮТ НАИБОЛЬШИЙ ПОТЕНЦИАЛ ТРАФИКА

Из диаграммы видно, что больше всего трафика из социальных сетей приходит из Ютуб, при этом канал там отсутствует практически у всех компаний.

Наиболее перспективные направления - Ютуб (канал и реклама у блогеров) и ВК



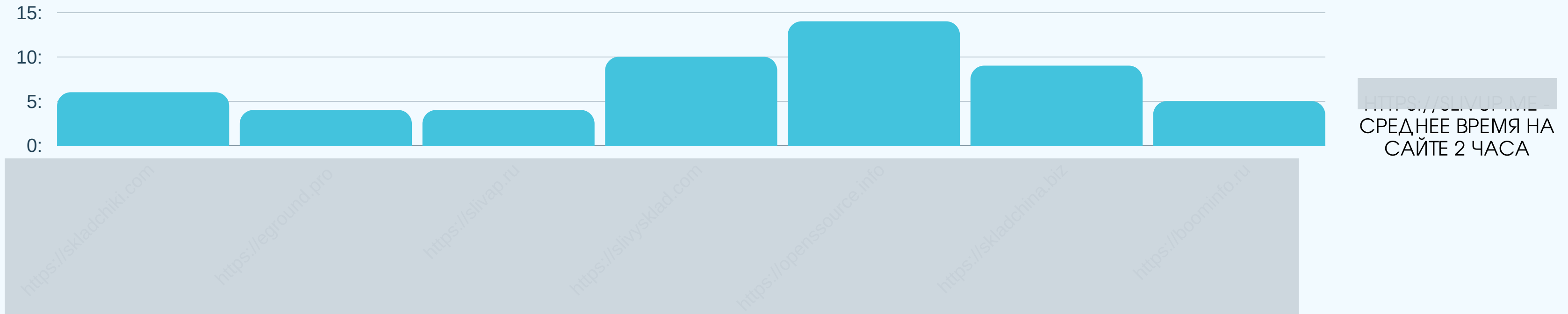
# Ключевые факторы успеха

1. Завести канал в Телеграм, т.к. он позволяет продвигаться серой тематике.
2. Увеличить количество реферального трафика. Для этого ввести реферальные ссылки, поощрять участников за оставление отзывов на сторонних ресурсах и в соцсетях.
3. Ввести почтовую рассылку.
4. Завести канал на Ютуб (подавляющее количество трафика из соцсетей приходит оттуда у всех конкурентов даже при его отсутствии).

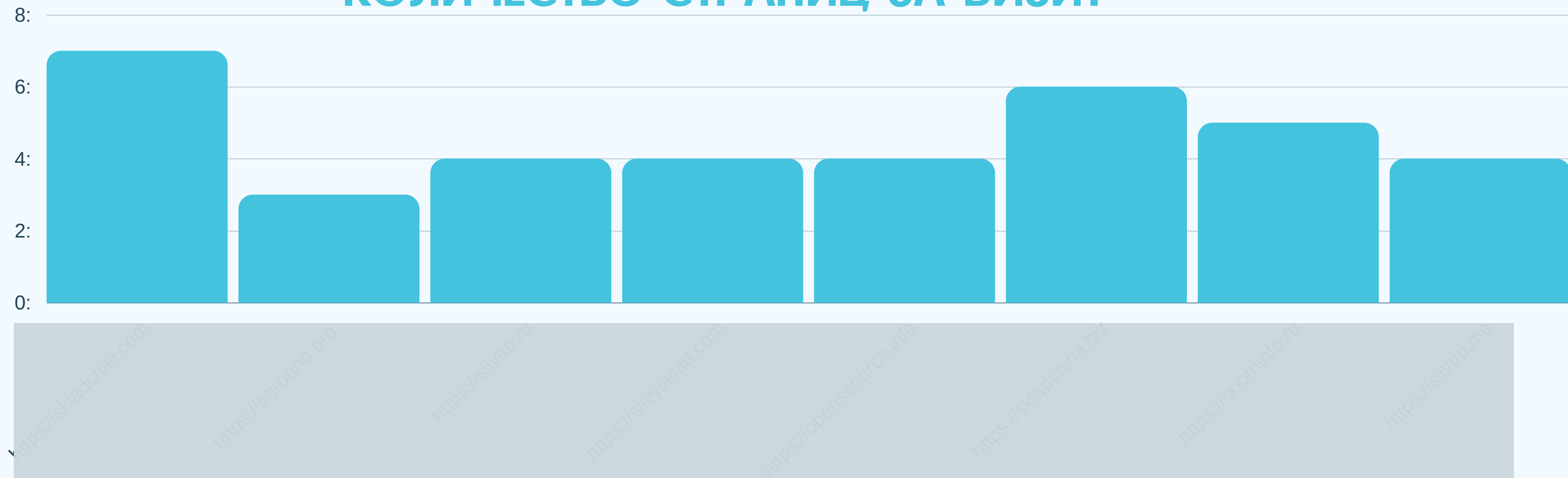


Сайт

## ВРЕМЯ НА САЙТЕ



## КОЛИЧЕСТВО СТРАНИЦ ЗА ВИЗИТ



# Позиционирование конкурентов

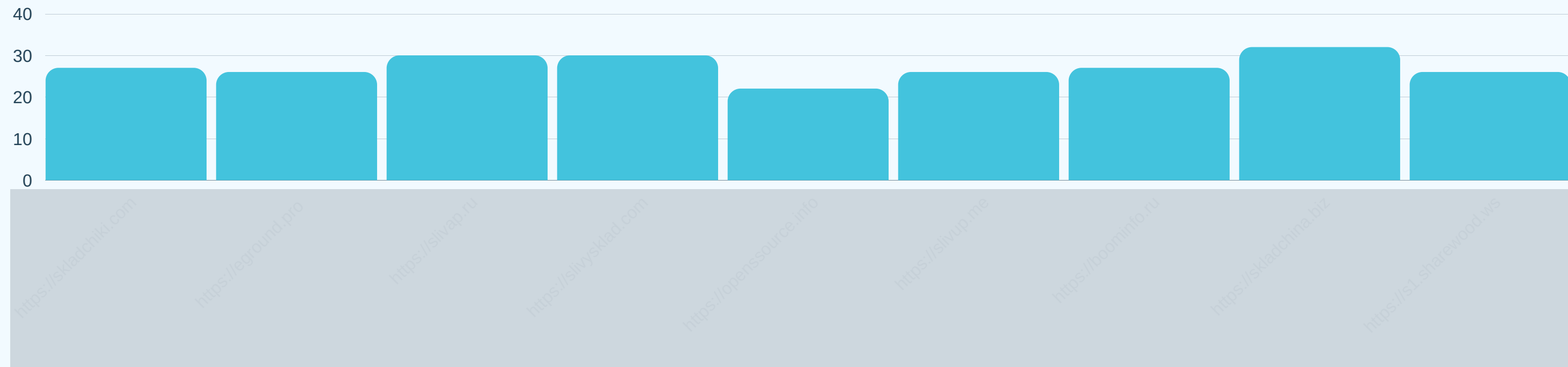
<a href="https://skladchiki.com">HTTPS://SKLADCHIKI.COM</a>	<a href="https://opensource.info">HTTPS://OPENSOURCE.INFO</a>	<a href="https://slivup.me">HTTPS://SLIVUP.ME</a>	<a href="https://st.sharewood.ws">HTTPS://ST.SHAREWOOD.WS</a>
У нас Складчина дешевле, рабочие ссылки и нет хайдов!	Ресурс для пассивного заработка	Форум по обмену приватной информацией и различным видам заработка	Братство разбойников- единомышленников, стремящихся к повышению своих профессиональных навыков или освоению НОВЫХ

У других конкурентов нет позиционирования, более того, нет четкого отличия между форумами. Из-за этого, в том числе, посетители мигрируют между сайтами, выбирая наиболее удобную систему оплаты и нужные курсы.

Отличается от других только Целевая аудитория - поэтому за короткий срок у сайта наибольшее количество пользователей.

Необходимо проработать свое позиционирование и указать его на сайте.

## КОЛИЧЕСТВО РАЗДЕЛОВ НА САЙТАХ



## КОЛИЧЕСТВО ТЕМ НА САЙТАХ



Стабильные лидеры имеют большее количество тем на форумах, что говорит о том, что это один из ключевых факторов успеха

# ТЕМАТИКИ, КОТОРЫЕ ЕСТЬ У КЛЮЧЕВЫХ КОНКУРЕНТОВ

## И КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ДОБАВИТЬ

- Арбитраж
- Кулинария
- Копирайтинг
- Маркетинг
- Пассивный заработок
- Блокчейн и криптовалюты
- Аудио книги
- Создание сайтов
- Развитие, познание себя
- Фокусы

# Ключевые факторы успеха

1. Уникальный дизайн сайта. Необходимо продумать дизайн, который будет более запоминающимся и приятным, чем нынешний. Он устарел.
2. Хлебные крошки. Проложить "хлебные крошки" для посетителей, не знакомых со **складчиками** ранее - материалы по работе и ссылки на правила и руководство по работе при регистрации, а также перенести их на главную.
3. Быстрая регистрация. Ввести регистрацию с помощью социальных сетей.
4. **Популярные школы и инфопродукты.** Для привлечения новых пользователей необходимо продемонстрировать им самые популярные и ходовые продукты, которые будут якорем.
5. Цены в названии темы. Для удобства пользователей необходимо сразу продемонстрировать цены на каждый продукт.
6. Необходимо отстроиться от конкурентов. Можно указать, что вы самый крупный форум тематики - упор на доверие

# Поддержание лояльности участников

# Методы увеличения лояльности у участников

	<a href="https://skladchiki.com">HTTPS://SKLADCHIKI.COM</a>	<a href="https://opensource.info">HTTPS://OPENSOURCE.INFO</a>	<a href="https://slivup.me">HTTPS://SLIVUP.ME</a>	<a href="https://skladchina.biz">HTTPS://SKLADCHINA.BIZ</a>
РЕФЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА	+			
КЭШБЭК	+		+	+
ДОСТУП К ПРЕМИУМ ПО БАРТЕРУ		+		
ИЕРАРХИЯ	10 СТАТУСОВ	3 СТАТУСА	12 СТАТУСОВ	
РОЗЫГРЫШИ ДЕНЕЖНЫХ ПРИЗОВ	+			+
БОНУСНАЯ ПРОГРАММА			+	



# Ключевые факторы успеха

1. Рекомендуется ввести бесплатные материалы для подписчиков
2. Для премиум-подписки необходим дополнительный функционал: закрытые разделы, чат в Телеграм.
3. Рекомендуется ввести Торговые площадки
4. Кэшбэк за действия и распространение информации о сайте - для роста вовлеченности и увеличения срока "жизни" на сайте.
5. Система наград и заработка на активности и распространении ссылки на сайт.
6. Розыгрыши - для увеличения вовлеченности.

# Бизнес-модель


	<a href="https://skladchiki.com">HTTPS://SKLADCHIKI.COM</a>	<a href="https://opensource.info">HTTPS://OPENSOURCE.INFO</a>	<a href="https://slivup.me">HTTPS://SLIVUP.ME</a>	<a href="https://skladchina.biz">HTTPS://SKLADCHINA.BIZ</a>
ЧТО ГЕНЕРИРУЕТ ПРИБЫЛЬ	ПРОЦЕНТ СО СКЛАДЧИНЫ + ДОНАТЫ	РЕКЛАМА, ПРЕМИУМ ДОСТУП, ПОСРЕДНИЧЕСТВО В ПРОДАЖАХ	ГАРАНТ-СЕРВИС, ПРЕМИУМ-ДОСТУП, ТРЕНИНГОВЫЙ ЦЕНТР	ТОЛЬКО СКЛАДЧИНА
СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ОДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ В СКЛАДЧИНАХ	ОТ 25 ДО 355 РУБ.			ОТ 40 ДО 5 980 РУБ
ЦЕНА ПРЕМИУМ ДОСТУПА		СОВМЕСТНЫЙ ДОСТУП К ДВУМ КРУПНЕЙШИМ РЕСУРСАМ (OPENSOURCE & SLIVUP) ЗА 790 РУБЛЕЙ Премиум от 290 до 490 руб	ПРЕМИУМ/ПЛАТИНУМ ОТ 390 ДО 890 РУБ	

# Ключевые факторы успеха

1. В качестве эксперимента добавить Премиум-статусы с бесплатным доступом к складчинам, а также к специальным разделам.


Ирина Орлова - маркетолог стратег. Специализируюсь на составлении стратегии и аудите. Провожу консультации, строю маркетинг в компаниях под ключ. Вывожу бизнес на новый уровень с высокими показателями окупаемости маркетинговых вложений. ROI моих клиентов до 6 630%.

По вопросам сотрудничества вы можете связаться со мной:

 @Orlova.marketing

 i.s.orlovaxx@yandex.ru

   +79090939061

 iorlova33