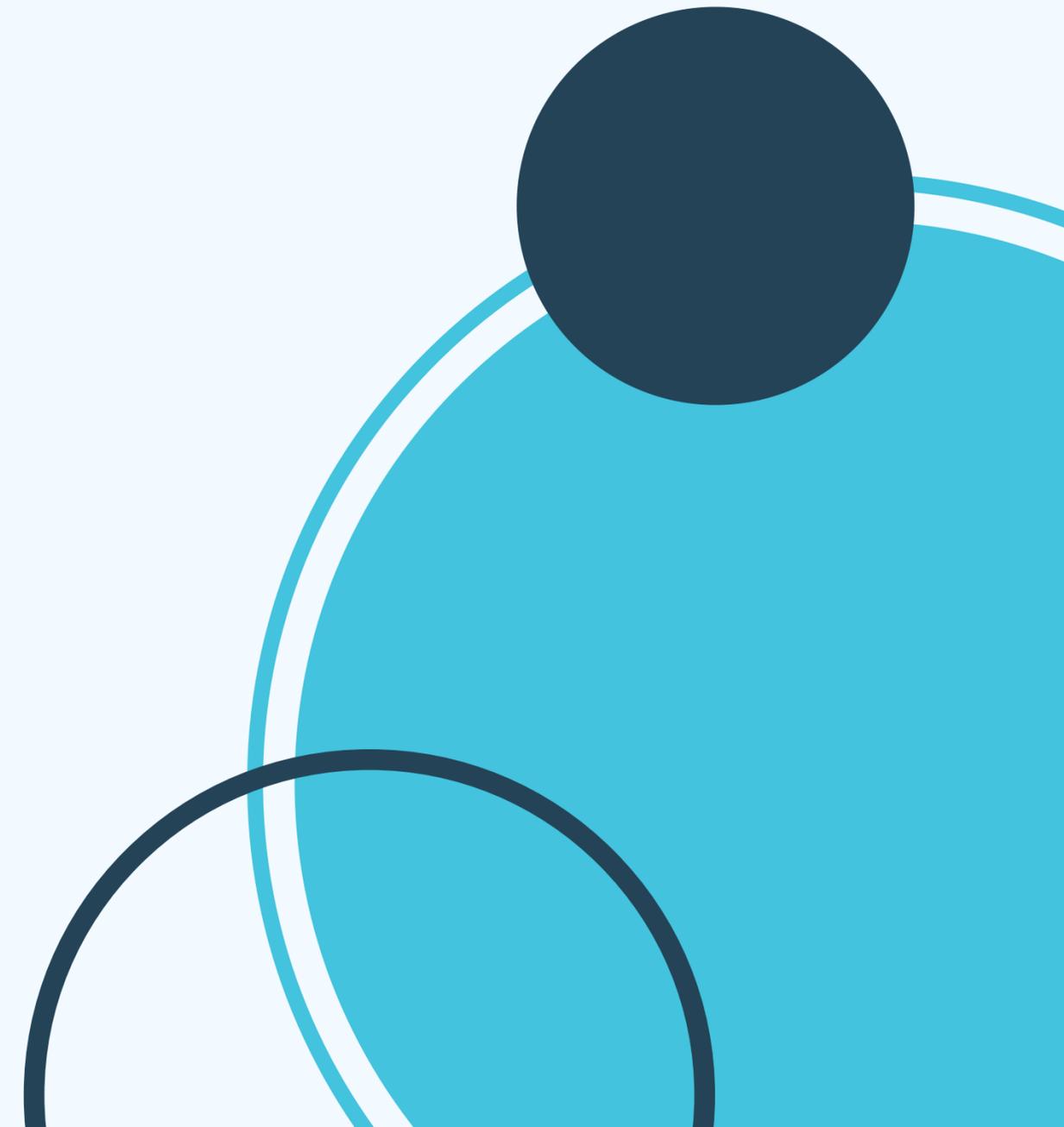


СКЛАДЧИК

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

- 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).
- Лучшая позиция в 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

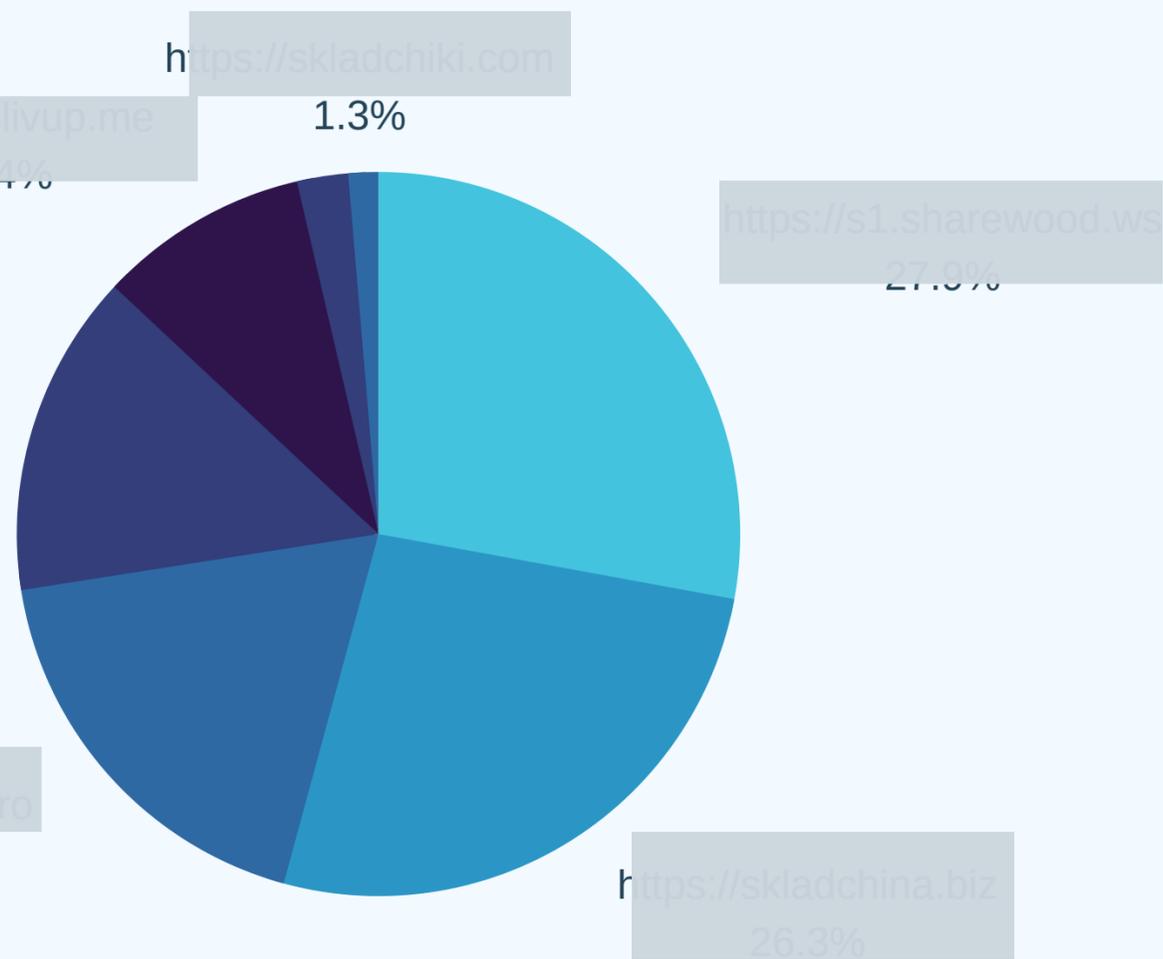
- Очевидных недостатков нет. Только сложный для новичка функционал

ВЫВОДЫ:

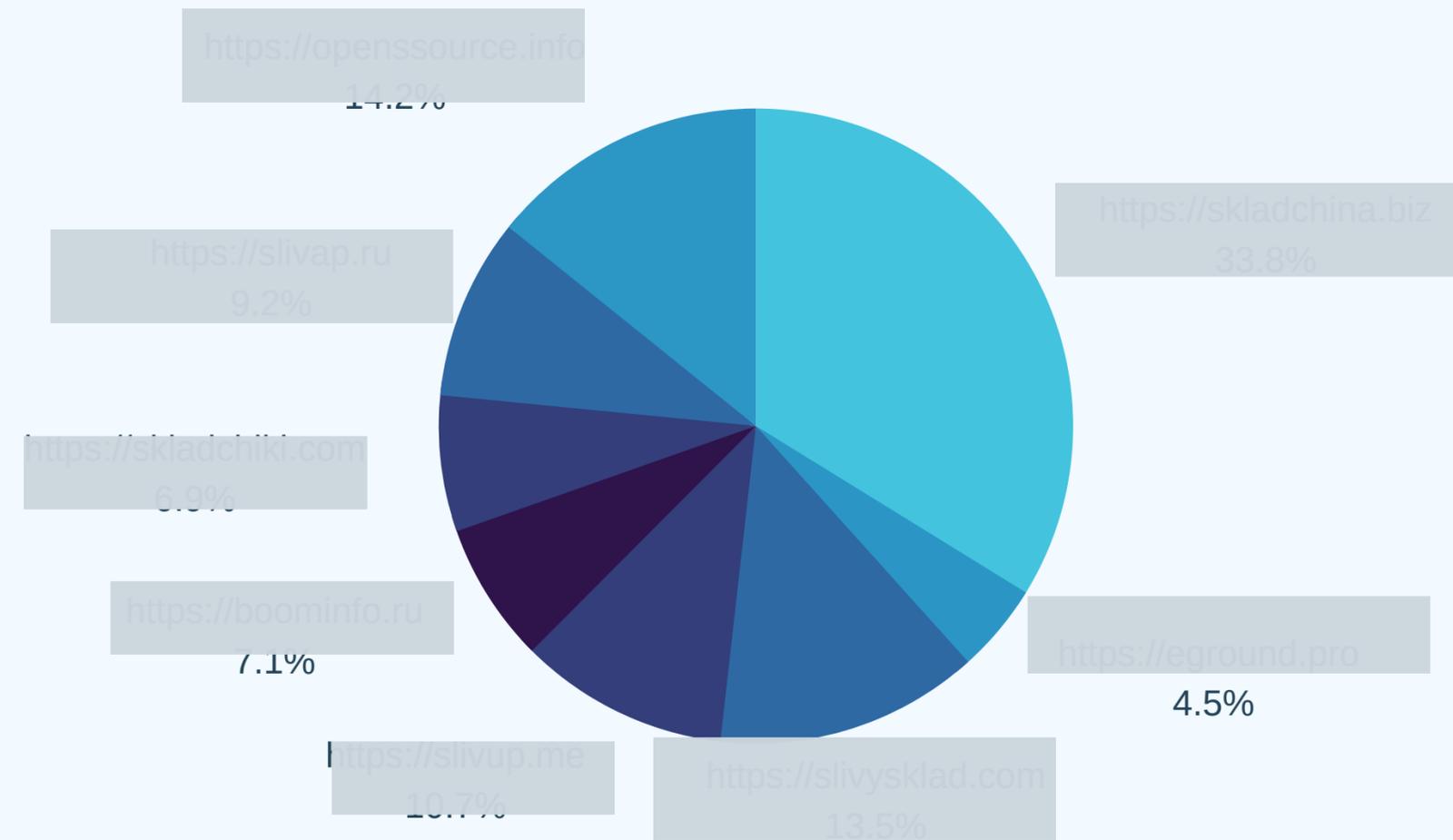
Сайт использует складчину только для привлечения трафика. Основной способ заработка - тренинговый центр. Трафик планомерно растет небольшими темпами. Хорошо продумана система привлечения и вовлечения (возможность заработать, учиться в центре, доступ к закрытому чату и разделам, зарубежным материалам).

Каналы трафика

БЛИЖАЙШИЙ КОНКУРЕНТ ИМЕЕТ ТРАФИК ПОЧТИ В 4 РАЗА МЕНЬШЕ



КОЛИЧЕСТВО
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ



КОЛИЧЕСТВО
ПОСЕТИТЕЛЕЙ

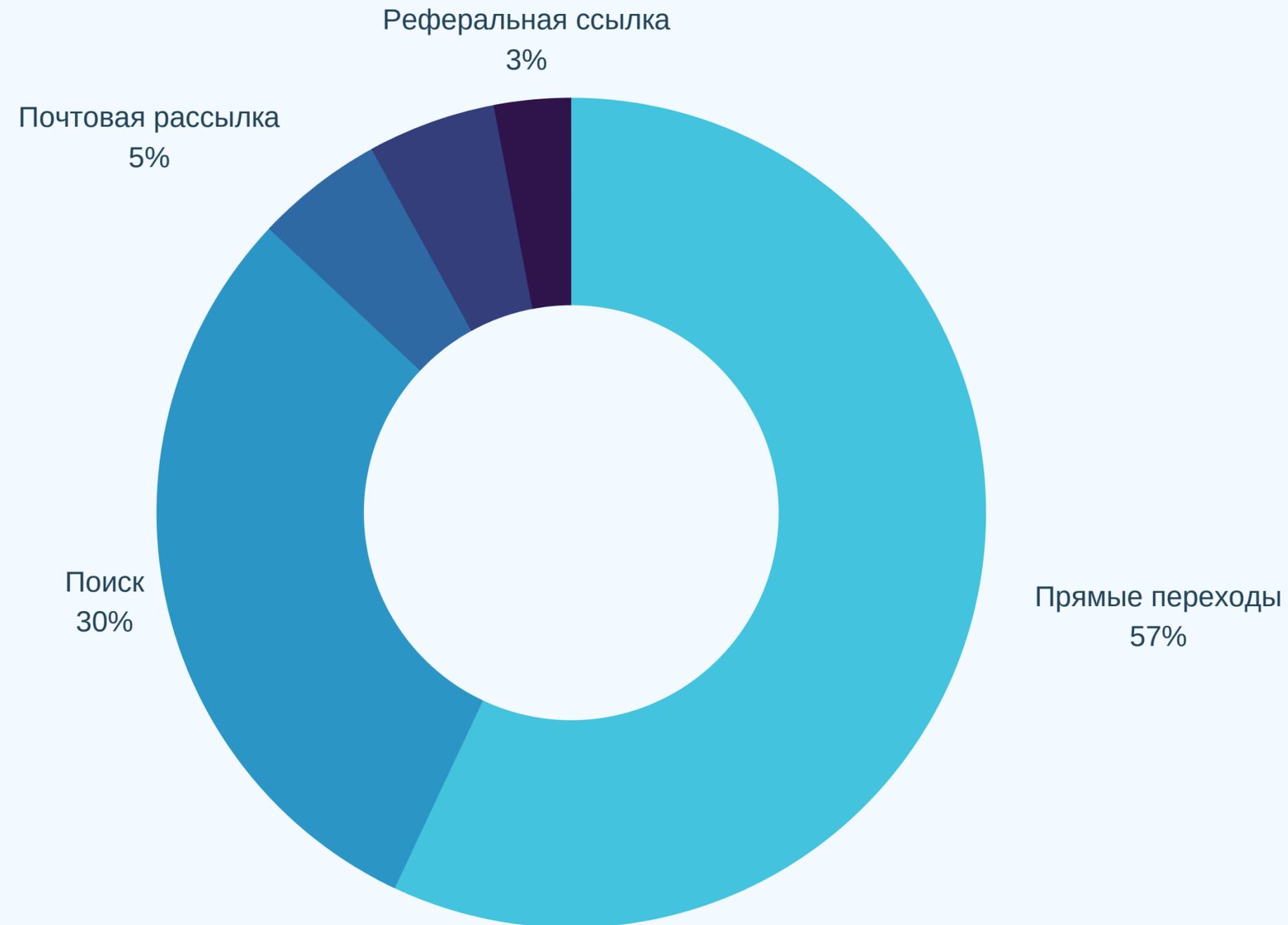
ОБЗОР КАНАЛОВ ПРОДВИЖЕНИЯ

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

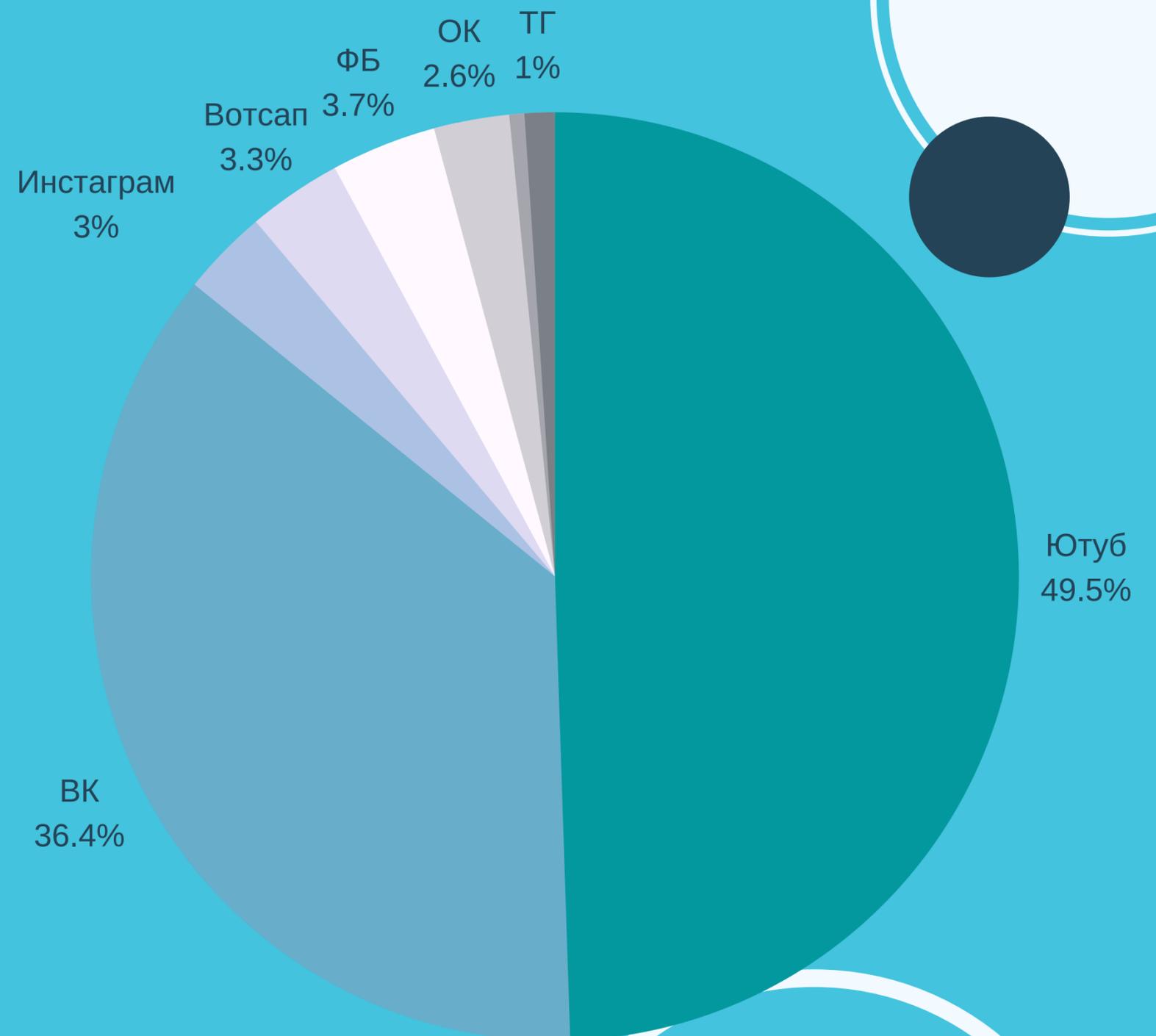
Ссылки размещены в источниках низкого качества либо на дублирующих сайтах.

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

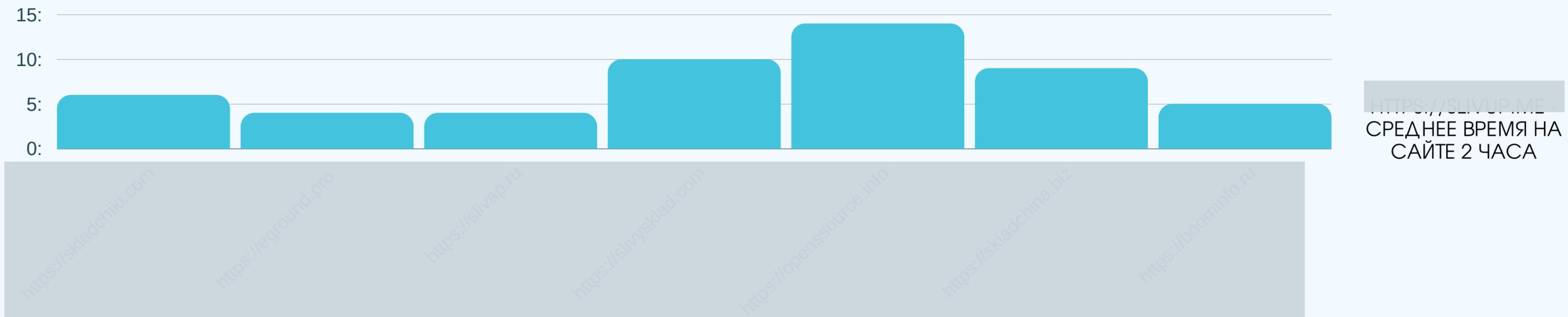


Ключевые факторы успеха

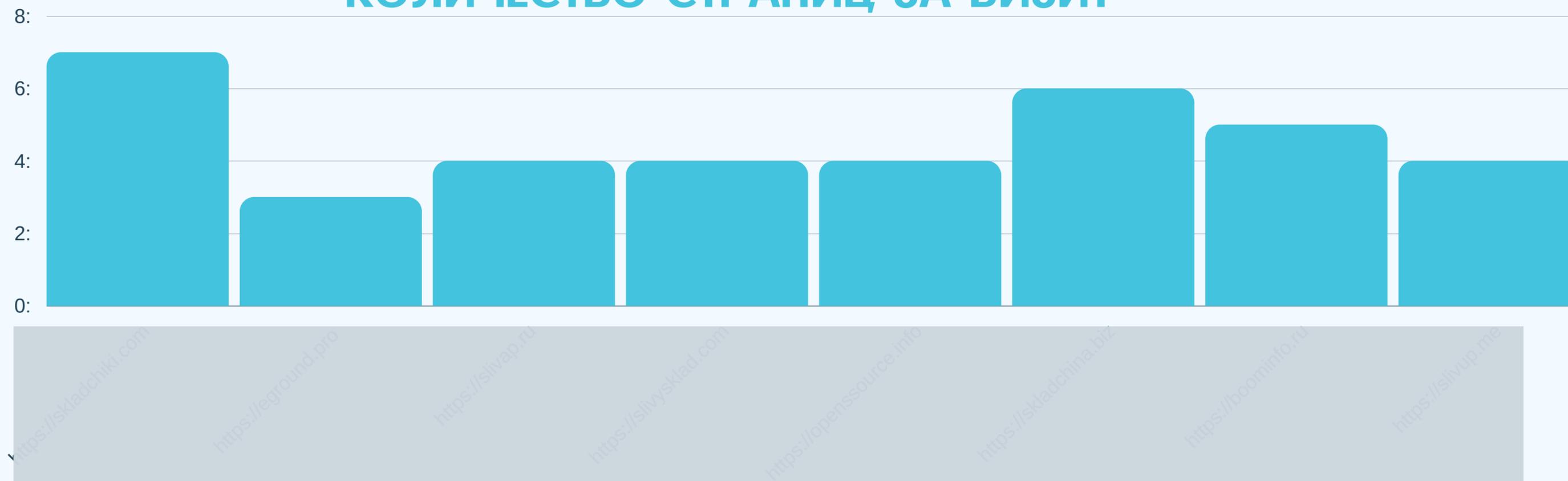
1. Завести канал в Телеграм, т.к. он позволяет продвигаться серой тематике.
2. Увеличить количество реферального трафика. Для этого ввести реферальные ссылки, поощрять участников за оставление отзывов на сторонних ресурсах и в соцсетях.
3. Ввести почтовую рассылку.
4. Завести канал на Ютуб (подавляющее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

Сайт

ВРЕМЯ НА САЙТЕ



КОЛИЧЕСТВО СТРАНИЦ ЗА ВИЗИТ



Позиционирование конкурентов

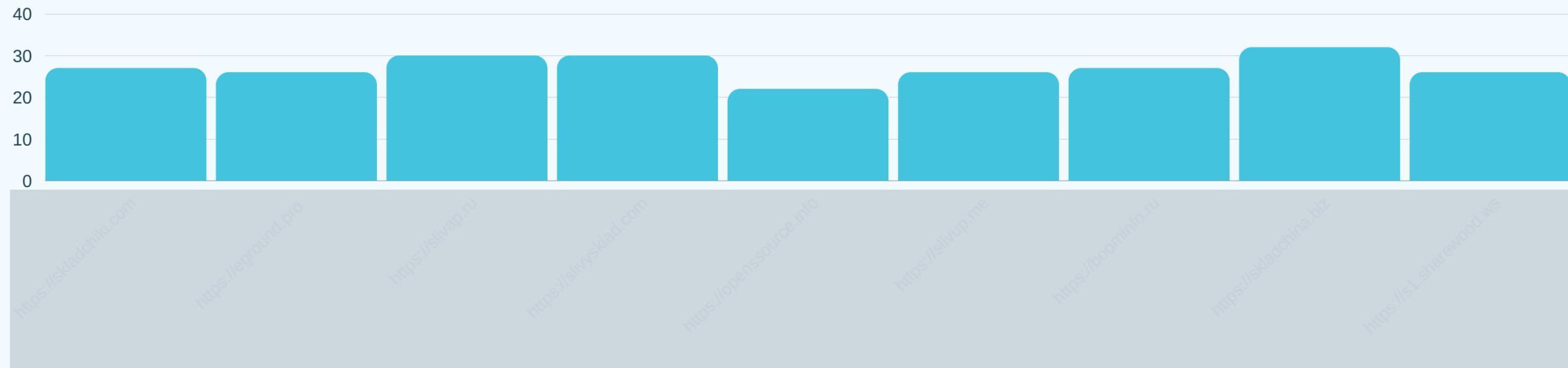
HTTPS://SKLADCHIKI.COM	HTTPS://OPENSOURCE.INFO	HTTPS://SLIVUP.ME	HTTPS://ST.SHAREWOOD.WS
У нас Складчина дешевле, рабочие ссылки и нет хайдов!	Ресурс для пассивного заработка	Форум по обмену приватной информацией и различным видам заработка	Братство разбойников- единомышленников, стремящихся к повышению 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.

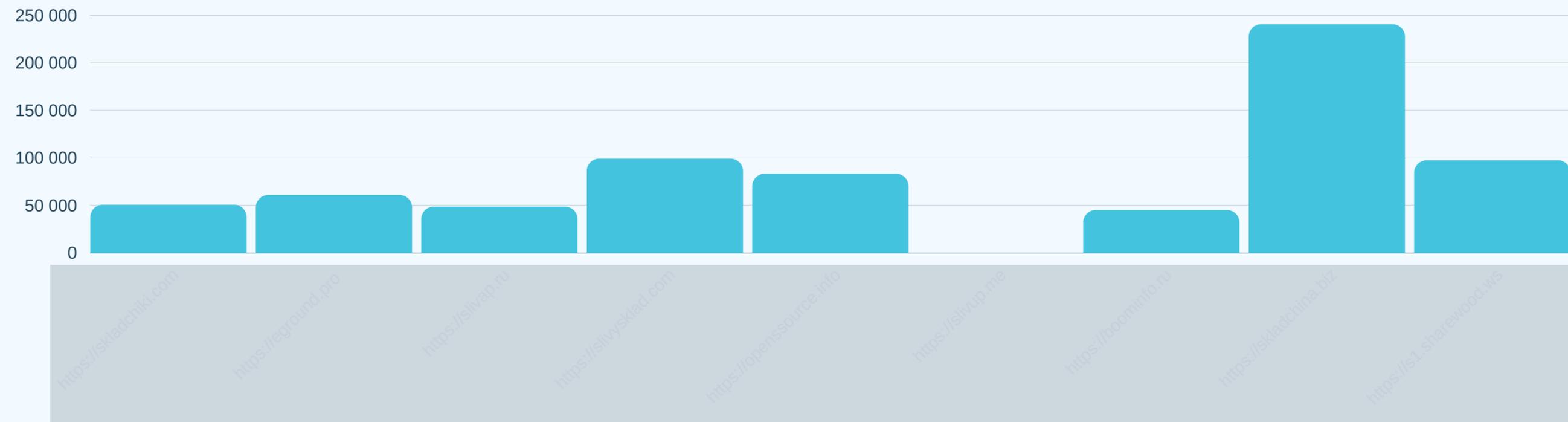
Отличается от других только Целевая аудитория - поэтому за короткий срок у сайта наибольшее количество пользователей.

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

	HTTPS://SKLADCHIKI.COM	HTTPS://OPENSOURCE.INFO	HTTPS://SLIVUP.ME	HTTPS://SKLADCHINA.BIZ
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

	HTTPS://SKLADCHIKI.COM	HTTPS://OPENSOURCE.INFO	HTTPS://SLIVUP.ME	HTTPS://SKLADCHINA.BIZ
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