электронный научно-экономический журнал

стр 15

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ПОПУЛЯРНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЕКТА НА РЫНКЕ МЕДИА

#### Н.В. ГАМАЮНОВ, Н.В. МАТЕГОРИН

Донской государственный технический университет

**Аннотация**. Предлагаемая статья посвящена изучению основных инструментов для анализа популярности и эффективности бизнес-проекта на рынке в сфере медиапредпринимательства. Приведены наиболее распространенные и применяемые инструменты.

**Ключевые слова**: бизнес-проект, семантическое ядро, целевая аудитория, SWOT-анализ, конкуренты, рекламная кампания, анализ конкурентов.

## USING DIFFERENT TOOLS FOR ANALYSIS OF POPULARITY AND EFFICIENCY OF A BUSINESS PROJECT IN THE MEDIA MARKET

#### N. V. GAMAYUNOV, N. V. MATEGORIN

Don state technical university

**Annotation**. The proposed article is devoted to the study of basic tools for analyzing the popularity and effectiveness of a business project in the market in the field of media entrepreneurship. The most common and used tools are listed.

**Keywords**: business project, semantic core, target audience, SWOT analysis, competitors, advertising campaign, competitor analysis.

#### **ВВЕДЕНИЕ**

Перед тем как создать и запустить проект, необходимо провести несколько исследований и ответить на самый главный вопрос — нужно ли это людям? Сейчас это сделать не составляет труда и не занимает много времени благодаря существующим интернет-сервисам и методам анализа популярности, востребованности и будущей эффективности вашего бизнес-проекта.

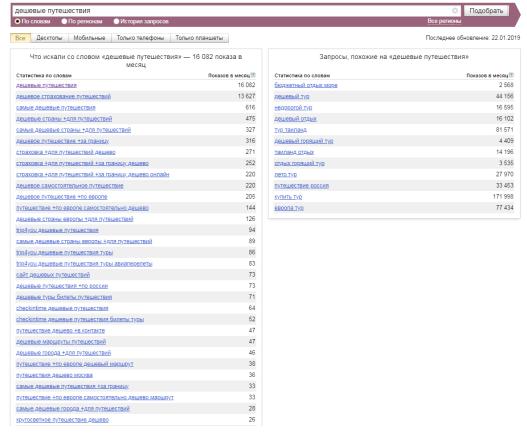
Прежде чем приступить к созданию и реализации основной идеи вашего бизнес-проекта, необходимо провести анализ ключевых запросов и составить семантическое ядро. Подбор слов (Яндекс Wordstat) – это сервис, который помогает получить информацию о запросах пользователей Яндекса. Например, он позволяет узнать, сколько людей в месяц ищут ту или иную фразу, и посмотреть запросы, похожие по смыслу на вашу фразу. Цифра рядом с каждым запросом обозначает прогнозируемое количество показов в месяц, которое вы можете получить, выбрав этот запрос в качестве ключевой фразы, что показано на рис.

При составлении прогноза система использует данные за последние 30 дней до даты обновления статистики. Данные считаются системой только для страницы результатов поиска Яндекса, без учета запросов, сделанных пользователями на поиске Рекламной сети Яндекса. Уточнить фразу можно с помощью минус-слов. Если добавить минус-слова «скачать» и т.д, объявление не будет показываться случайным запросам или запросам ботов. В столбце справа показаны схожие запросы, которые помогают уточнить наши ключевые запросы для объявлений.

электронный научно-экономический журнал

стр 16





Пример поискового запроса

Для определения ЦА можно воспользоваться Яндекс.Метрикой, Церебро таргет, Google Analytics. Мы просмотрели всевозможные web-сайты, форумы, порталы, почтовые рассылки и группы в многочисленных социальных сетях, которые связаны с нашей тематикой. Исходя из анализа запросов, можно сделать вывод о целевой аудитории компании. Очень важно опередить конкурентов, их сферы деятельности и охват до выхода на рынок. Существует множество сервисов для выявления конкурентов в сети – Crunchbase, Megaindex, SpyWords, а также можно воспользоваться сервисами Advodka, Advse и так далее.

Из предыдущего анализа по ключевым словам и воспользовавшись сервисом SpyWords, мы можем выявить несколько крупнейших конкурентов. Косвенными конкурентами могут являться сайты, которые в будущем тоже могут предоставить услуги или товары, которые похожи на ваши. И чтобы выгодно отстраниться от них, необходимо добавить что-то новое и, что важно, нужное людям. На данном этапе стоит продумать какие нововведения вы сможете предложить людям, чтобы грамотно и, главное, выгодно отстраниться от конкурентов. Это может быть какая-нибудь интерактивность на сайте, подарок при покупке в магазине или способ подачи. В этом очень сильно поможет составление таблицы SWOT-анализа проекта.

Положительные и слабые стороны проекта, которые были обозначены в ходе проведенного анализа, дают возможность спланировать необходимые изменения, слабые стороны проекта необходимо по возможности минимизировать, уменьшив затраты, используя по возможности услуги фриланса, а также более точно определить границы ЦА. Усилив работу над нашими сильными сторонами, мы сможем свести угрозы к минимуму и полностью охватить наши возможности. Также с помощью сервиса SpyWords мы можем подсчитать примерный бюджет рекламных кампаний конкурентов. Здесь можно подсчитать количество показов по конкретному поисковому запросу, а также среднюю цену за клик, что несомненно поможет вам при создании собственной рекламной кампании.

Таким образом, изучив ключевые запросы, целевую аудиторию и проанализировав конкурентов, вы сможете с легкостью и без затрат прийти к выводу об актуальности и востребованности на рынке вашего типа бизнеса, узнать имеются ли уже конкуренты, однако, зная их запросы, их особенности и примерный рекламный бюджет, мы сможем выгодно отстроиться от них и занять свою нишу на рынке.

Выводы. На рынке медиа уже существует огромное количество как успешных, так и не совсем бизнес-проектов. Чтобы точно определить ваши возможности и риски – для этого и проводится анализ вашего бизнес-проекта, основанный на поиске ключевых запросов, конкурентов, способов отстройки от них, на сравнении рекламных кампаний конкурентов. В итоге это все дает возможность прогнозировать коммерческий и технический потенциал продукта, а также его реализацию. После данного этапа можно приступать к созданию и тестированию MVP.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1. *Котпяров, И.Д.* Маркетинг конкурентов и связи с конкурентами: сотрудничество как путь к рыночному успеху/И.Д. Котляров // Экономические и гуманитарные науки. 2010. № 5. С. 90 100.
- 2. Эрдни-Горяев С. Анализ и аналитика поисковых запросов// Блог о интернет-маркетинге [Электронный ресурс]. URL: https://raiseskills.ru/analiz-i-analitika-poiskovyx-zaprosov/(дата обращения: 05.04.2019)
- 3. Романчук Е.А. Как найти своих конкурентов и обогнать их в поиске: инструкция для интернет-магазинов// Ecwid [Электронный ресурс]. URL: https://www.ecwid.ru/blog/how-to-find-your-competitors-and-overtake-them-in-search.html (Дата обращения: 06.04.2019);
- 4. Отстройка от конкурентов: 7 способов выделиться из толпы// Salesapsrm [Электронный ресурс]. URL: https://salesap.ru/blog/otstrojka-ot-konkurentov/(Дата обращения: 06.04.2019);
- 5. Поиск конкурентов // Megaindex [Электронный ресурс]. URL: https://ru.megaindex.com/a/intersection/ (Дата обращения: 05.04.2019).