kmb™

аналіз

КОНКУРЕНТІВ У SMM

НАВІЩО АНАЛІЗУВАТИ КОНКУРЕНТІВ

[Аналіз дозволяє бачити реальну картину ніші, а не діяти інтуїтивно]

Це допомагає уникати помилок, повторення слабких рішень та рухатись шляхом, який дає результат



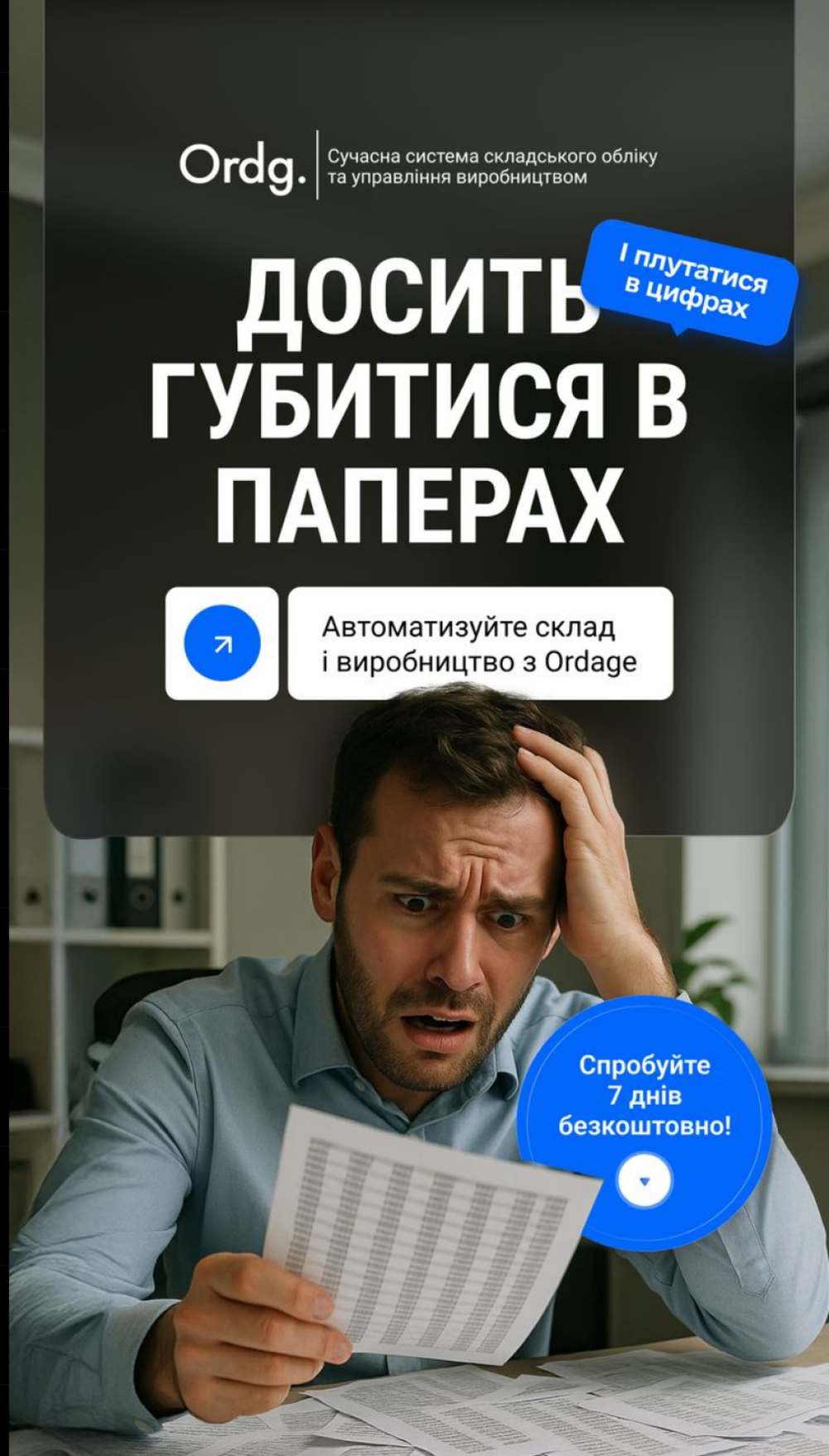
kmb™

ЩО ДАЄ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТІВ

МИ ОТРИМУЄМО РОЗУМІННЯ:

- Які формати працюють у ніші
- Які підходи викликають довіру
- На що реагує аудиторія
- Які ідеї переповнені, а які — в дефіциті

Це дає можливість **створювати контент, який виділяється**



Три типи конкурентів

ПРЯМІ

— продають ті ж продукти/послуги

НЕПРЯМІ

— задовольняють ту ж потребу іншим шляхом

КОНТЕНТ-КОНКУРЕНТИ

— будь-хто, хто відволікає увагу вашої аудиторії

ЧОМУ ВАЖЛИВО АНАЛІЗУВАТИ ВСІХ КОНКУРЕНТІВ

АУДИТОРІЯ МОЖЕ ОБИРАТИ НЕ ЛИШЕ МІЖ БРЕНДАМИ, А МІЖ УСІМ КОНТЕНТОМ У СТРІЧЦІ

Якщо ми ігноруємо інформаційних конкурентів, втрачається розуміння реальної боротьби за увагу

kmb™

ЯК ЗНАЙТИ КОНКУРЕНТІВ

Шукаємо у соцмережах за хештегами та ключовими словами, переглядаємо рекомендації, таргетовану рекламу, коментарі аудиторії та згадки у профілях інших брендів

HASHTAGS FOR INSTAGRAM

- #fyp
- #goviral
- #viral
- #reelitfeelit
- #reelstagram
- #goviralig
- #ig
- #explore
- #explorepage
- #fyppage
- #growstagram
- #grow
- #beginning
- #new
- #Instagood
- #Love
- #Fashion
- #Instadaily
- #Beautiful
- #Photooftheday
- #Happy
- #Cute

kmb™

Інструменти для пошуку

Meta Ads Library, TikTok Creative Center, пошук у Instagram, YouTube, Google Trends, аналіз сторінок, списки нішевих брендів, маркетплейси



ЕТАПИ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТІВ

- Збір інформації
- Аналіз контенту
- Вивчення комунікації
- Аналіз аудиторії
- Оцінка сильних/ слабких сторін
- Пошук можливостей для диференціації

kmb™

АНАЛІЗ ОФОРМЛЕННЯ СТОРІНКИ

- Фото
- Біо
- Highlights
- Перше враження

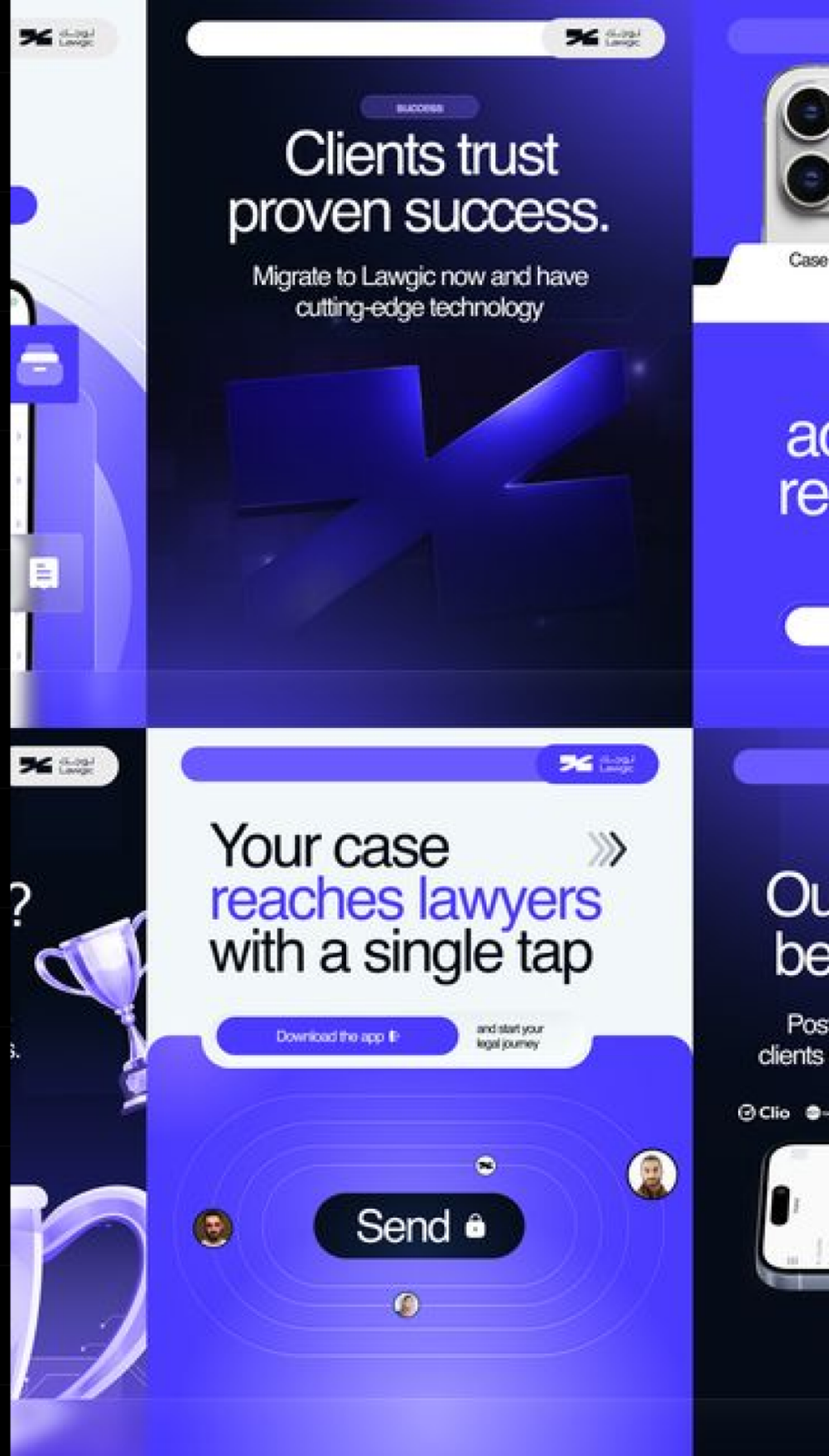
Це визначає, як конкурент позиціонує себе
і на кого розрахована комунікація

kmb™

АНАЛІЗ ВІЗУАЛЬНОГО СТИЛЮ

Чи витриманий стиль, які кольори домінують, як виглядає подача контенту, що створює впізнаваність

У візуалі легко знайти як сильні знахідки, **так і помітні недоліки**



kmb™

АНАЛІЗ КОНТЕНТУ КОНКУРЕНТІВ

Дивимося, які теми вони підіймають, що повторюють, які формати використовують

ЦЕ ДАЄ РОЗУМІННЯ:

"Що працює"

"Що вже всім набридло"

Формати, які приносять результат

- Відео
- Каруселі
- Гіди
- Інтерактиви
- Storytelling

Фіксуємо, які формати стабільно викликають реакцію, щоб розуміти очікування аудиторії

АНАЛІЗ ГЛИБИНИ КОНТЕНТУ

- Чи дають цінність?
- Чи розкривають тему?
- Чи пояснюють складне простими словами?

Часто саме тут видно, **хто сильний, а хто працює поверхнево**



Аналіз меседжів та tone of voice

ЯКИЙ СТИЛЬ КОМУНІКАЦІЇ:

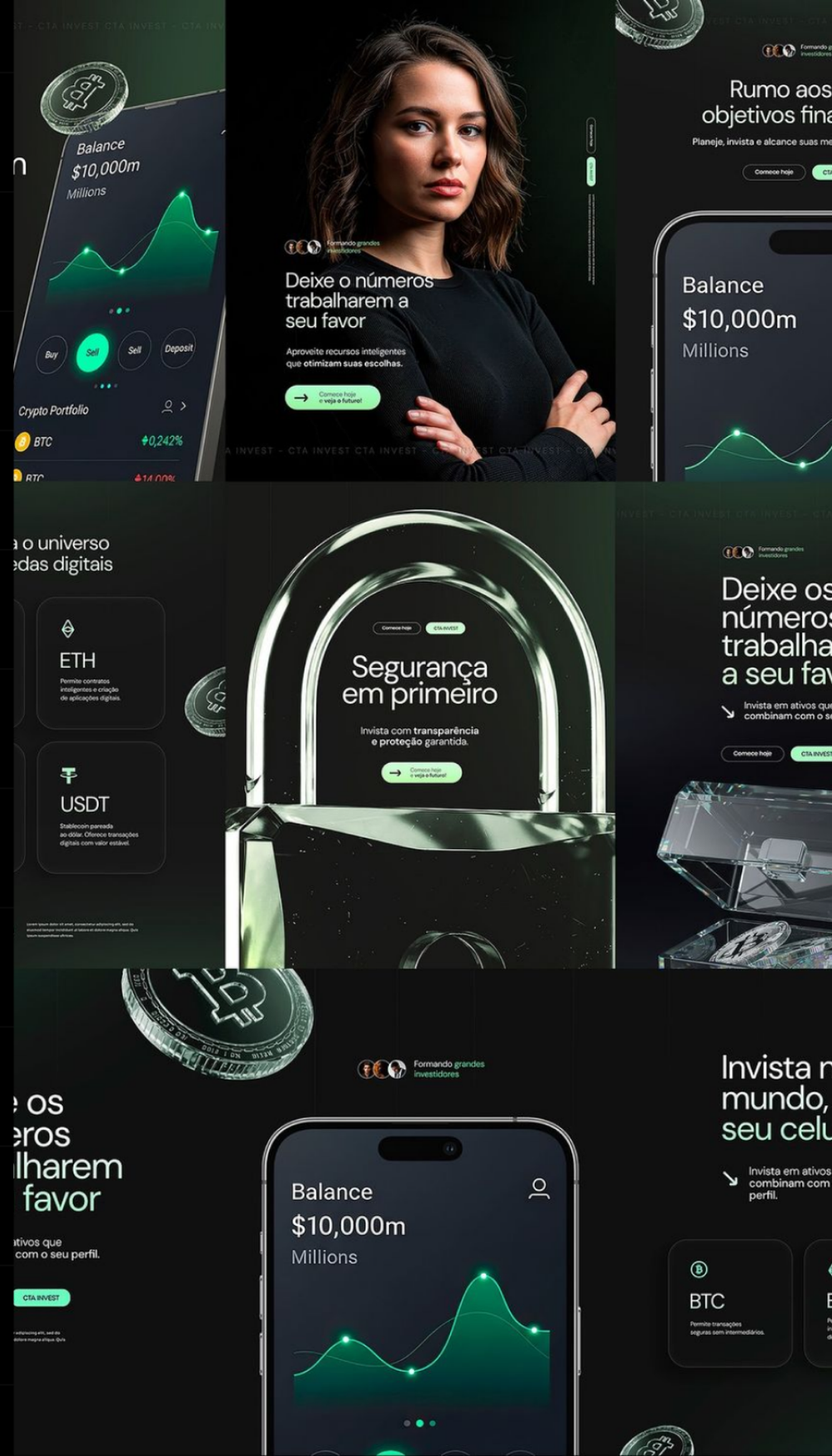
- Офіційний
- Дружній
- Провокативний
- Експертний

Тон задає емоцію, з якою аудиторія сприймає бренд

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ПОДАННЯ

Чи легко читати? Чи логічно побудовано? Чи зрозуміло, як рухається контент?

Погана структура =
низька утримуваність



Аналіз регулярності контенту

[01]

Частота постів показує рівень системності

[02]

Нерегулярність часто свідчить про слабку стратегію

kmb™



АНАЛІЗ ЗАЛУЧЕННЯ (ER)

ЦЕ РЕАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК ТОГО, ЧИ “ЖИВЕ” АУДИТОРІЯ

Дивимося співвідношення лайків, коментарів, збережень і реакцій

kmb™

АНАЛІЗ КОМЕНТАРІВ ТА РЕАКЦІЙ ЛЮДЕЙ

Коментарі показують болі, думки та інтереси аудиторії



Часом вони більш цінні,
ніж сам контент

kmb™

Аналіз негативу

[Вивчаємо, на що люди скаржаться]

Негатив — це підказка, що саме вам потрібно покращити у своїй комунікації або продукті



kmb™

АНАЛІЗ АУДИТОРІЇ КОНКУРЕНТІВ

ХТО ПІДПИСАНИЙ, ХТО РЕАГУЄ, ЯКИЙ СТИЛЬ ЛЮДЕЙ ПРИТЯГУЄ БРЕНД?

Це допомагає краще зрозуміти
загальний портрет ніші

kmb™

аналіз рекламної
АКТИВНОСТІ КОНКУРЕНТІВ

Дивимося, які креативи запускають, які оффери просувають, на які сегменти таргетуються







kmb™

аналіз

ПОЗИЦІОНУВАННЯ КОНКУРЕНТІВ

Як вони себе подають: як експерти, мотиватори, преміум, мас-маркет, lifestyle-бренд?







Це свідчить про їхню стратегічну модель

kmb™

аналіз

ЦІН ТА ПРОПОЗИЦІЙ

Що вони пропонують, за якою ціною, які бонуси дають, які гарантії пропонують

Це допомагає коректно виставити свою цінність

Аналіз офферів конкурентів

" ЯКІ ОБІЦЯНКИ ВОНИ ДАЮТЬ, ЯКІ ПРОБЛЕМИ ВИРІШУЮТЬ, НА ЯКІ РЕЗУЛЬТАТИ РОБЛЯТЬ АКЦЕНТ "

Це формує розуміння, як створити сильніший оффер

kmb™

СИЛЬНІ СТОРОНИ КОНКУРЕНТІВ

Розуміння того, у чому вони реально хороші — важлива частина

Це те, в чому треба бути не просто **“на рівні”**, а краще

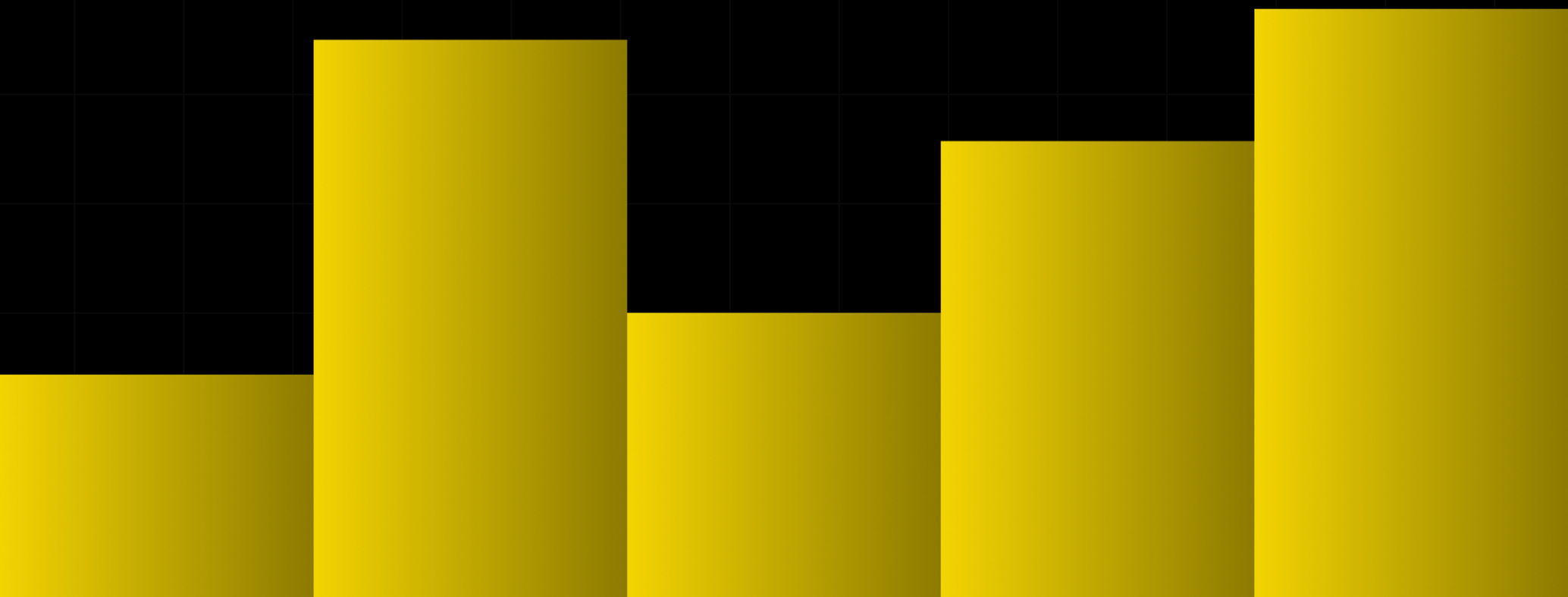
SWIPE TO SEE



WHAT CLIENTS GET

СЛАБКІ СТОРОНИ КОНКУРЕНТІВ

Нестача системності, слабкий візуал, низька експертність, відсутність індивідуальності **— це точки, де можна обіграти нішу**



kmb™

Чого бракує в ніші загалом

АНАЛІЗ ПОКАЗУЄ, ДЕ Є “ДІРКИ”:

- Мало практичного контенту
- Мало індивідуального стилю
- Мало чесності/відкритості
- Мало доказів результатів

Це сигнал, де можна стати №1

Як використовувати результати аналізу

НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ФОРМУЄМО:

- Новий tone of voice
- Унікальний стиль подачі
- Сильніші оффери
- Контент-стратегію, яка дає кілька кроків переваги

kmb™

Як не скопіювати конкурентів

МЕТА – НЕ ПОВТОРЮВАТИ

А розуміти принципи, які стоять за їхнім успіхом,
і адаптувати їх у власний стиль



kmb™

ЯК АНАЛІЗ ВПЛИВАЄ НА КОНТЕНТ-СТРАТЕГІЮ

Розуміючи, що працює у конкурентів, ми знаємо:

- Який контент робити
- Як відрізнятись
- Як говорити
- Як створити унікальну цінність



Типові помилки у конкуретному аналізі

- Порівняння тільки цифр
- Оцінка лише візуалу
- Висновки без контексту
- Копіювання
- Неврахування контент-конкурентів

kmb™



ГОЛОВНИЙ ВИСНОВОК

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТІВ

— інструмент, що допомагає створювати унікальний і сильний бренд, а не повторювати інших

ПІДСУМКИ УРОКУ

- Аналіз конкурентів показує, що працює у ніші та як виділитися
- Вивчаємо контент, стиль, комунікацію, аудиторію та оффери
- Мета — не копіювати, а створити сильнішу альтернативу

