



«Продающий лендинг: акт 1»

Анализ конкурентов и определение преимуществ

Сергей Трубадур



- Руководитель Агентства веб-копирайтинга и Школы копимаркетинга
- Копирайтер-маркетолог и маркетер
- Обучаю копирайтингу с 2009 года
- Автор 6 методик по подготовке продающих текстов разных форматов и первых на рынке тренингов по копимаркетингу
- Автор коучинга «Цех копимаркетологов»



О чём поговорим

- Как вытянуть характеристики
- Где посмотреть конкурентов
- Как определить преимущества
- Как получить выгоды



Что такое характеристика



Характеристики

- То, чем является продукт — свойства и качества
- **Для товара** — габариты, цвет, материал, функциональность, срок службы и т.п.
- **Для услуги** — используемые материалы, критерии качества, особенности услуги
- Также используем **характеристики компании** (продавца) и **предложения**



Какие характеристики нам нужны

- Характеристики продукта
- Характеристики предложения
- Характеристики продавца



Из чего берем характеристики

- То, что заказчик указал как характеристики
- То, что он указал как преимущества (если есть конкретика)



- Результаты заносим в первую колонку таблицы

№	Характеристика
1	Представительства в Москве, МО и Санкт - Петербурге
2	20-летний опыт работы



Если информации в брифе мало

- Голосовое интервью с заказчиком
- Уточняющие вопросы
- В т.ч. смотрим, что пишут конкуренты, и уточняем у клиента, есть ли у него такое



Анализ конкурентов

- Определяем характеристики конкурентов (продукт, предложение, продавец)
- Вносим в таблицу:

№	Характеристика	Сравнение с конкурентами		
		Парус (http://www.tpp.ru)	АБТ (http://abtt.ru)	Красивая логистика (http://krafttrans.com/)
1	Представительства в Москве, МО и Санкт - Петербурге	Москва, Дальний Восток, СПб и Китай	Только Москва	Россия (5 городов), Беларусь, Европа
2	20-летний опыт работы	18 лет	Нет	22 года



Кого считать конкурентами

В зависимости от маршрута пользователя и цикла принятия решения:

- Реальные конкуренты по рынку
- Соседи по выдаче/рекламе
- Конкурентные категории



Реальные конкуренты по рынку

- То, с кем заказчик сравнивает себя (и с кем его будут сравнивать потребители), бренды-конкуренты
- Особенно актуально для продуктов с офлайн-элементом и/или при непосредственной ПРОДАЖЕ с лендинга достаточно дорогого продукта



Соседи

- В контекстной рекламе (по нужному региону)
- В поисковой выдаче (аналогично)
- В таргетированной рекламе (для той же ЦА)



Соседи

реклама

Услуги клининга / climatstar.ru
Уборка торговых центров Уборка промышленных зданий Отзывы
[climatstar.ru/Уборка-зданий](#) реклама
Уборка офисных и промышленных помещений. Опыт свыше 12 лет. Работаем без субподряда
Опыт свыше 12 лет · Работы без субподряда
Контактная информация · +7 (495) 374-55-85 · пн-пт 9:00-18:00 · Москва

Услуги клининговой компании – 100% гарантия результата!
Генеральная уборка Уборка после ремонта Ежедневная Комплексная
[sph-cl.ru/Клининговые-услуги](#) реклама Пожаловаться
Команда профессионалов. Экологичные материалы.
Контактная информация · +7 (495) 118-26-04 · пн-вс 8:00-22:00 · Москва

Услуги клининговой компании – Оказание услуг клининга
Услуги Почему мы Отзывы Контакты
[Irus.ru/услуги-клининга](#) реклама
Профессиональная уборка любых помещений недорого!

Услуги клининга в Москве. Звоните! / swiss-clean.ru
Купить бытовую химию Отзывы
[swiss-clean.ru/Услуги клининга](#) реклама
Услуги клининга в Москве. Первое обращение-скидка 7%! Экологичная химия!
Гарантия
Контактная информация · +7 (499) 704-57-37 · пн-пт 9:00-21:00
м. Улица 1905 года · Москва

органика

Клининговые услуги: цены в Москве | Стоимость услуг...
[CentreClean.ru > prajs-list/](#)
Компания «Центр Клининг» предлагает выгодные цены на услуги клининга в Москве.

Стоимость услуг клининг компании
Стоимость клининга Услуги Наши работы Контакты Отзывы
[RusCleaning.ru](#)
Стоимость услуг клининг компании. Цена на каждый вид работ представлена в прайс-листе, складывается она из затрат на расходные материалы...
Россия, Москва, Андроновское шоссе, 26, оф. 125 - м. Авиамоторная · +7 (495) 921-37-40

Конкурентные категории

В категории можем объединять:

- Конкурентов с очень похожими характеристиками
- Конкурентные категории продуктов (особенно актуально при продаже нового для рынка продукта)



Сколько конкурентов брать

- 3 минимально, 5-7 оптимально, 10 уже глубоко
- Если конкурентов меньше (новый продукт), используем сравнение с товарными категориями
- Если больше, то группировку похожих конкурентов в категорию



Если информации нет

- При сравнении с соседями приравниваем к отсутствию характеристики
- При офлайн-выборе пробуем выяснить наличие такой характеристики



Что такое преимущество



Преимущество

- Преимуществом считаем ту характеристику, которой у обычного большинства конкурентов нет/не указано или хуже
- Указываем «да» или «нет» в графе «преимущество?»

№	Характеристика	Сравнение с конкурентами			Преимущество ?
		Парус (http://www.tpp.ru)	АБТ (http://abtt.ru)	Красивая логистика (http://krafttrans.com/)	
1	Представительства в Москве, МО и Санкт - Петербурге	Москва, Дальний Восток, СПб и Китай	Только Москва	Россия (5 городов), Беларусь, Европа	Нет

Что такое выгода



Что такое выгода

- Это то, что дает потребителю конкретная характеристика продукта
- Обычно для таблицы формулируем в формате «вы»: «вы получите», «вы сможете», «вы научитесь»



Примеры выгод

7	Не нужно разбирать и перекрашивать машину	Не нужно	Не нужно	Не нужно	Нет	Вы существенно экономите время и деньги.
8	При ремонте сохраняется гарантия производителя	Неизвестно	Неизвестно	Неизвестно	Возможно	Вы сохраняете все гарантийные права.
9	Диагностика с помощью электроники	Неизвестно	Неизвестно	Неизвестно	Возможно	Ваша машина будет восстановлена с использованием передовых технологий.



Задание

- Выписать в таблицу характеристики (чем больше — тем лучше)
- Провести *быстрый* анализ конкурентов для выбранного брифа (3-5 конкурентов — соседей в поисковой и/или рекламной выдаче)
- Определить преимущества (ДА/НЕТ/ВОЗМОЖНО)
- Подобрать ко ВСЕМ характеристикам выгоды
- Выложить документ на Яндекс или ГуглДиск и разместить ссылку у себя на стене с хештегом #ПРОДАЮЩИЙ_ЛЕНДИНГ_АКТ1_Д32
- Дедлайн — вторник, 10 апреля, утро



Ваши вопросы

