

Практическая работа №2

Задание 1. Анализ конкурентов.

Цель: собрать данные о состоянии рынка, особенностях ниши, конкурентах, их сильных и слабых сторонах.

Для выполнения задания требуется изучить лекцию 4.

1.1. Заполните таблицу "Анализ конкурентов в SMM_ шаблон" по трём основным конкурентам. Результаты задания в дальнейшем будут использованы в Шаге 4 стратегии SMM: показатели конкурентов.

1.2. Сделайте выводы по анализу конкурентов. Выводы по конкурентам будут использованы в Шаге 5 стратегии SMM.

Выводы по конкурентам отвечают на вопросы:

- кто является конкурентом;
- в чем их преимущества;
- как генерируют контент;
- на что делают акцент в рекламе;
- какие используют офферы;
- как привлекают, вовлекают, прогревают и продают;
- когда публикуют контент;
- на какие посадочные страницы ведут аудиторию;
- какие соцсети, каналы и мессенджеры используют;
- есть ли виджеты соцсетей на сайте и как хорошо их видно.

Задание 2. Анализ целевой аудитории

Цель: определить, какому сегменту мы продаем, и что именно ожидает клиент от торгового предложения.

Для выполнения задания требуется изучить лекцию 5. Результаты анализа ЦА будут использованы в Шаге 6 стратегии SMM.

2.1. Создайте Майндмэп ЦА.

2.2. Заполните таблицу сегментирования (прикреплённый файл).

Отчет должен содержать заполненную таблицу по анализу конкурентов, выводы и таблицу сегментирования.