

Анализ социальных сетей «Good Zone» и его конкурентов

Авторы:

Тетерина Анастасия

Шадрина Ольга

Куцанкин Сергей

goodzone

Цель исследования:

- выявить количество подписчиков, в том числе активных
- определить типичного представителя сообщества
- проанализировать целевую аудиторию
- разработать рекомендации по размещению контента в сообществе
- подготовить рекламное сообщение для размещения в сообществе

Объект исследования:

Сообщества магазина
«Good Zone» и его
конкурентов в социальных
сетях.



good
zone

Этап 1



Кол-во подписчиков ВК:

Всего: 40.000

Активных подписчиков:
5.000

В среднем реакций на
пост: 15

Кол-во подписчиков ОК:

Всего: 7.200

Активных подписчиков:
1200

В среднем реакций на
пост: 2-3



Кол-во подписчиков Telegram:



Всего: 2.970

Просмотры: 3000

Активные: 8

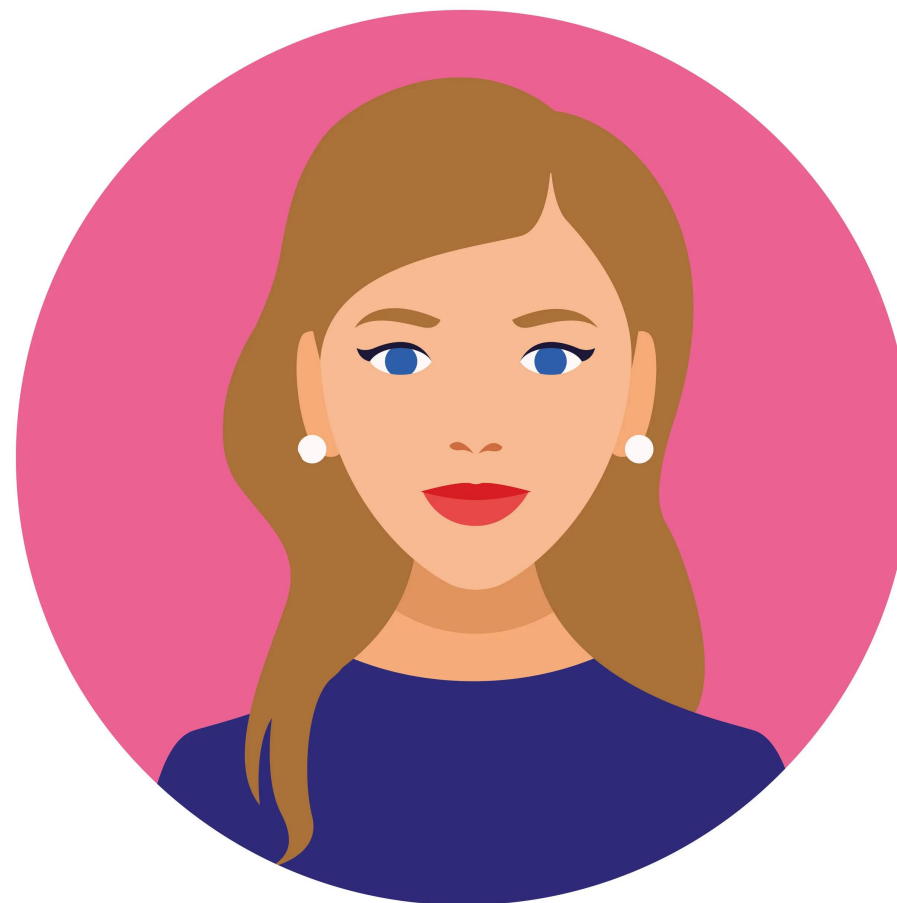
Этап 2

Типичный представитель сообщества:

Имя: Анна

Возраст: 25-35 лет

Пол: Женский



Типичный представитель сообщества:

Интересы: Мода, стиль, скидки, распродажи, новинки

Профессия: Работающая женщина, возможно в офисе или креативной сфере

Хобби: Шопинг, путешествия, фотографирование

Социальный статус: Активный пользователь соцсетей, следит за трендами, стремится к стильному образу

Потребности: Хочет выглядеть модно и стильно, но при этом экономить на покупках, интересуется акциями и скидками



Этап 3

Целевая аудитория магазина Good Zone:

1. Любители моды и стильной одежды, в возрасте от 18 до 35 лет.
2. Люди, которые ценят выгодные предложения и распродажи.
3. Студенты, которые следят за своим стилем и хотят сэкономить на покупках.
4. Люди, которые активно пользуются социальными сетями и готовы делиться интересными предложениями с друзьями.
5. Молодые семьи.

Этап 4

Анализ конкурентов:

Критерии анализа социальных сетей:

1. Подписчики (их кол-во и активность).
2. Упаковка группы.
3. Контентная активность (как происходит взаимодействие с аудиторией).
4. Сильные и слабые стороны ведения группы.

Анализ конкурентов ВК, ОК:

Компания	GoodZone	Модный клуб	Моднова
Кол-во подписчиков	Всего: 41.000 Просмотры: 5.000 Активные: 10 -15	Всего: 19.000 Просмотры: 4.000 Активные: 5	Всего: 21.000 Просмотров: 4.000 Активные: 5

Вывод:

- Текст в сообществах конкурентов структурирован.
- Посты без мотиваций к покупке.
- Отсутствуют ссылки на карточки товаров на сайте.
- Качественные фотографии в публикациях, способные привлечь внимание.
- Нет активной работы с аудиторией

Анализ конкурентов Telegram:

Компания	GoodZone	Kids Zone	Stock
Кол-во подписчиков	Всего: 2.970 Просмотров: 3.000 Активные: 8	Всего: 507 Просмотры: 400 Активные: 3	Всего: 201 Просмотров: 4.000 Активные: 5

Вывод:

- Нет ссылки на сайт, адрес и номера телефонов, а также отсутствует территориальное указание магазина.
- Отсутствуют ссылки на карточки товаров и на сайт.
- Нет ссылок или указания названий товаров, а также артикулов.
- Нет активной работы с аудиторией.
- Фотографии постов сделаны не качественно.

Этап 5

Разработать рекомендации по размещению контента в сообществе

- Поработать над позиционированием каждой из групп (или же сфокусироваться на одной группе не диверсифицируя точки сбыта по группам).
- Посты с продукцией выставлять с указанием артикулов или названием товаров, по которым можно будет в дальнейшем найти его в магазине.
- Создать связь между социальной сетью и сайтом, сделать лидогенирирующей.
- Создать контент-план и стратегию.
- Адаптировать контент под каждую из социальных сетей, либо выбрать 1 площадку и сфокусироваться на ней.

Этап 6

Рекламное сообщение для размещения в сообществе

У нас всегда что-то особенное для вас! Поспешите принять участие в нашей акции! Стильные наряды по выгодным ценам ждут вас! Не упустите шанс получить скидку в наших магазинах. Подпишитесь на наши соцсети, поставьте лайк на этот пост и сделайте репост записи к себе на страницу! При соблюдении всех условий используйте ПРОМОКОД: Good21 #распродажа #акция #магазинодежды #стиль #выгодно

🌟 У нас всегда что-то особенное для вас! 🛍️

Поспешите принять участие в нашей акции! Стильные наряды по выгодным ценам ждут вас! НЕ УПУСТИТЕ шанс получить скидку в наших магазинах.

! Условия: Подпишитесь на наши соцсети, поставьте лайк на этот пост и сделайте репост записи к себе на страницу! При соблюдении всех условий используйте ПРОМОКОД: Good24 🌟

#распродажа #акция #магазинодежды #стиль #выгодно

1/2

good
zone

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !!!

Наша команда:



Шадрина Ольга



Куцанкин Сергей



Тетерина Анастасия