

Анализ конкурентов для быстрого запуска своего бизнеса, используя дропшипинг, может показаться трудным делом. Зачем это нужно? Это будет очень полезным, избавит от ошибок и сэкономит массу времени, если вы решили начать продажу товаров через свой интернет магазин.

В частности, если вы используете такую популярную модель продаж онлайн, как дропшипинг и не представляете с чего начать. Допустим вы уже установили [плагин для работы с популярными площадками Aliexpress, Ebay, Amazon](#). Что дальше?

Дальше нужно определиться с товаром для продажи. Поиск решения может занять много времени. Но, на самом деле не всё так сложно, если знать куда двигаться. Существует несколько бесплатных инструментов и способов, которые помогут открыть все тайны конкурентов в вашей нише и дадут массу информации для анализа и настройки.

Что включает анализ конкурентов?

Нужно ответить на вопросы:

1. Кто они, ваши конкуренты?
2. Какие товары они продают?
3. Какие цены они предлагают?
4. Какие маркетинговые стратегии они реализуют?
5. Какие сервисы и расширения они устанавливают?
6. Какие каналы сбыта они используют / Как магазины дропшипинга получают трафик?
7. Каковы их сильные и слабые стороны?

Первый шаг — поиск конкурентов

Для этого можно использовать несколько сервисов. Они бесплатны.

Xporeto.com — сайт, который позволяет находить магазины на популярной платформе Shopify, вводя ключевое слово в строку поиска. Инструмент выглядит так.



Как вы можете видеть, он хранит записи 28 339 dropshipping магазинов. Все магазины

перечислены с указанием ежедневного трафика.

Введите ключевое слово, которое является вашей нишей в строке поиска, и нажмите кнопку «Поиск». Например, «велоспорт». Вы увидите магазины в этой нише. Например, по запросу «phone» показано 60 магазинов. Прокрутите вниз, и вы увидите список этих магазинов. Здесь вы можете нажать на URL-адреса магазинов, узнать о их бестселлерах и кампаниях в Facebook.



Преимуществами этого инструмента являются:

- бесплатно;
- нет необходимости в регистрации;
- легко использовать;
- можно увидеть бестселлеры конкурентов;
- информацию о рекламе в Facebook;
- размер ниши — количество магазинов.

Второй инструмент — Muip.ms. Этот сайт позволяет находить хостинговые компании через IP-адрес. У магазинов Shopify есть IP-адрес — 23.227.38.32. Скопируйте и вставьте его. Затем нажмите кнопку «Other Sites on IP».



В начале июня 2018 года список состоит из более, чем 83 тысяч веб-сайтов. Список большой, потребуется время, чтобы проверить каждую ссылку и найти своих магазины в своей нише.

Оценка доходности интернет-магазина для дропшипинга

Если вы хотите узнать, какой доход у вашего конкурента, сделайте следующее: Нажмите «+», чтобы увидеть количество посетителей в день.



2% — минимальный коэффициент конверсии, умножьте количество посетителей на

0,02, и вы получите количество ежедневных заказов.

Затем умножьте это число на среднюю цену магазина, и вы получите ежедневный доход.

Например, если 50 000 — это число ежедневных посетителей, то 1000 ($50\,000 \times 0,02 = 1000$) — это количество заказов. 16000\$ ($16 \times 1000 = 16000$) — ежедневный доход при цене 16\$. Продолжение в следующей статье.



[Дропшипинг: инструменты для анализа конкурентов](#)

Опубликовано: 24 июня, 2018

Поделиться Facebook Twitter Pinterest LinkedIn Анализ конкурентов для быстрого запуска своего бизнеса, используя дропшипинг, может показаться трудным делом. Зачем это нужно? Это будет очень полезным, избавит от ошибок и сэкономит [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)



[Дропшипинг по продаже товаров с Aliexpress](#)

Опубликовано: 12 августа, 2022

Дропшипинг по продаже товаров с Aliexpress и не только с этой известной площадки— довольно простая модель онлайн бизнеса, позволяющая начать с минимальными вложениями. Владелец такого интернет магазина сам устанавливает цены [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)