

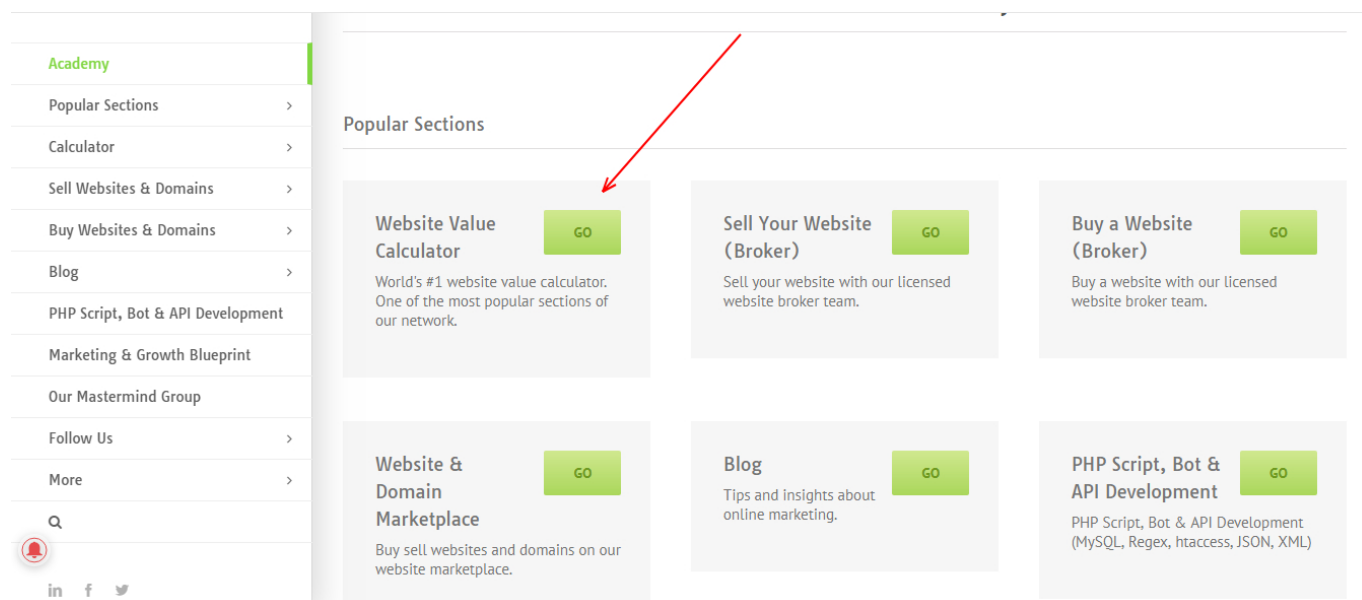
Поделиться

- [Facebook](#)
- [Twitter](#)
- [Google+](#)
- [Pinterest](#)
- [LinkedIn](#)

Когда вы запустили свой магазин, работающий по модели дропшипинг, возникает вопрос как его быстрее «раскрутить», где найти лучшие возможности для привлечения клиентов? Для этого нужно провести анализ трафика конкурентов. Ниже будут приведены доступные и эффективные способы для получения информации об источниках посетителей.

Сервис Worthofweb — оценка объема трафика

Зайдите на этот сайт по адресу orthofweb.com и введите адрес магазина, выбрав раздел, показанный стрелкой.



Поел ввода показано стрелкой.

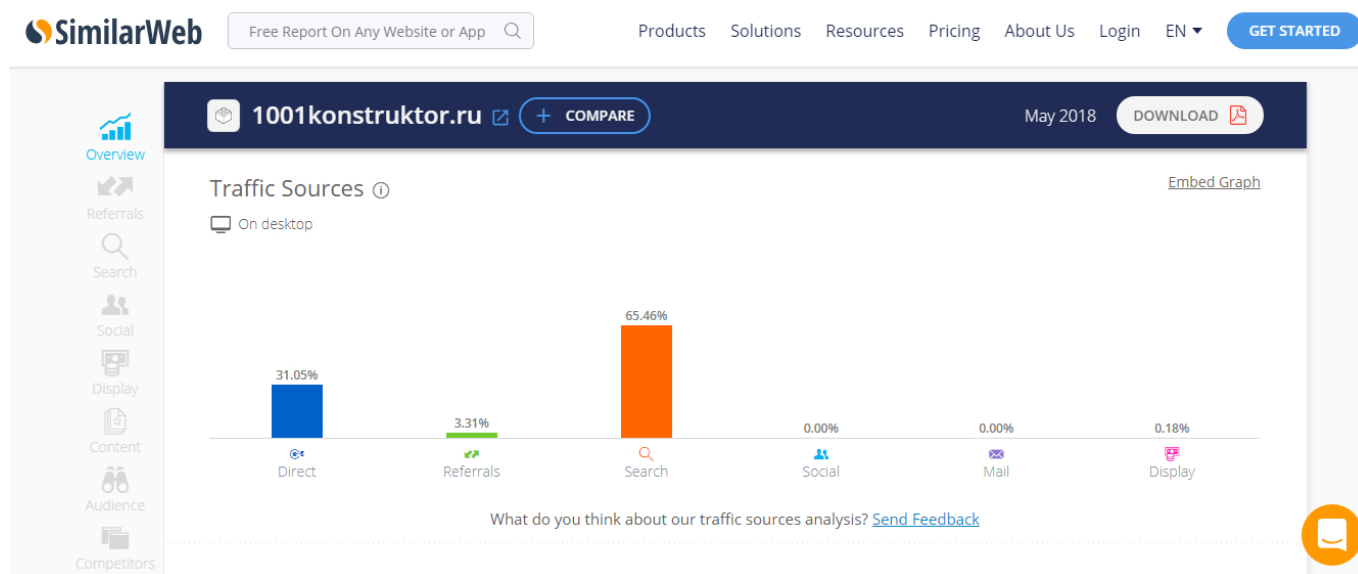
В результате будут показаны данные в таком виде о посещаемости сайта.

Отсюда можно сделать оценку количества заказов в магазине. Для этого нужно умножить объем трафика на коэффициент 0,02. Это минимальный статистический коэффициент конверсии, означающий, что как минимум 2 человека из 100 делают покупку на сайте. Он может быть и выше, нам неизвестно пока, насколько качественный трафик поступает на сайт. Полученная сумма — ориентировочное количество заказов. В данном случае, магазин имеет примерно 20 заказов в месяц.

Следующий шаг — узнать, откуда приходят посетители на сайт?

Similarweb и Commerce inspector — определение источников трафика

Эти два инструмента похожи, расширения можно установить в браузер Chrome. Например, увидеть, что большая часть посетителей находит сайт через поисковые системы.



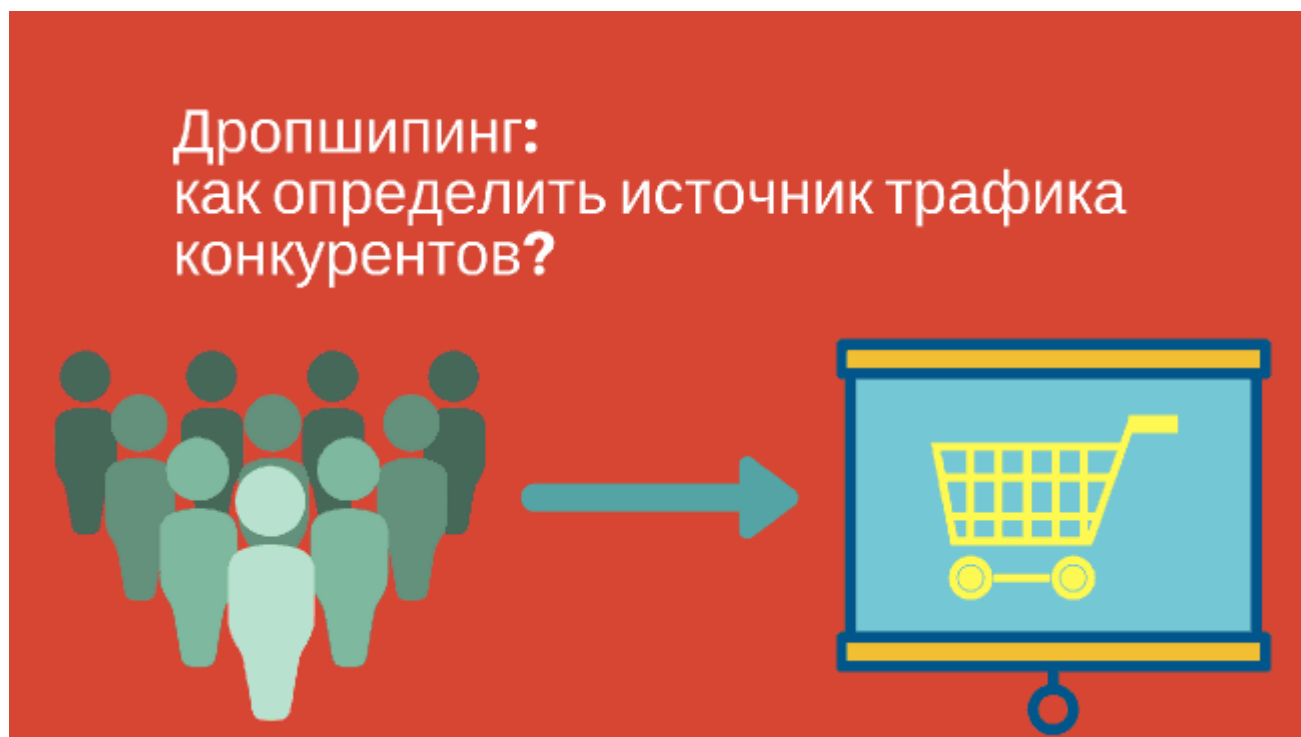
Из общего объема поискового трафика — 19.88% платного. Ниже можно посмотреть список 5 ключевых запросов, по которым покупается рекламный трафик.

Кроме этого, можно узнать с каких сайтов приходят посетители и куда они уходят потом. Это расскажет о партнерах конкурентов. Информация о странах происхождения трафика позволит понять состав аудитории покупателей и на какой рынок направлены усилия конкурентов.

Когда соберете информацию о ваших конкурентах, вы сможете проанализировать, как они продвигают товар, какие основные каналы используют, детали их рекламных акций. Обращайте особое внимание на оформление страниц товаров, какие дополнительные опции конкуренты используют для стимулирования продаж. Определите их слабые и сильные стороны. Далее сделайте свой собственный план продвижения, принимая во внимание всю полученную информацию.

В настоящее время дропшипинг, как бизнес-модель очень популярна. Настолько, что

количество ваших конкурентов в выбранной нише может оказаться чрезмерным для быстрого достижения успеха. Главный фактор быстрого вывода магазина на прибыльные позиции — найти нишу с уникальным товаром и предлагать уникальные предложения клиентам.



[Дропшипинг: как определить источник трафика конкурентов?](#)

Опубликовано: Июль 4, 2018

Поделиться [Facebook](#)[Twitter](#)[Google+](#)[Pinterest](#)[LinkedIn](#)Когда вы запустили свой магазин, работающий по модели дропшипинг, возникает вопрос как его быстрее «раскрутить», где найти лучшие возможности для привлечения клиентов? Для этого нужно провести анализ трафика конкурентов.

[нет комментариев](#)



[Дропшипинг: инструменты для анализа конкурентов](#)

Опубликовано: Июнь 24, 2018

Поделиться [Facebook](#)[Twitter](#)[Google+](#)[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 массу времени, если вы [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)