

Análisis de competidores



Arriaza Arriaza, Daniel

Barrera García, Ismael

Calero López, Marina

Galeano de Paz, Guillermo

González Castellero, Rafael

Márquez Sierra, María

Márquez Soldán, María

Morato Navarro, Juan Carlos

Morato Navarro, Olegario

Robles Russo, Eduardo

Roldán García, Miguel Ángel

Romero González, Juan

Urquijo Martínez, Álvaro

Grupo	4	Entregable	S1
Repositorio	https://github.com/Cohabify/Cohabify		

Versión	Cambios	Autores
V1.0	Creación del documento	-
V1.1	Añadido versionado	Rafael González Castillero

Tabla de contenidos

Resumen ejecutivo.....	3
1. Uso de Semrush.....	4
1.1 Identificación de competidores.....	4
1.2 Perfiles de competidores.....	6
1.3 Palabras clave.....	7
2. Análisis manual de competidores.....	8

Resumen ejecutivo

El presente documento pone de manifiesto el análisis de mercado realizado, donde se han estudiado múltiples competidores que podrían ser potenciales amenazas de éxito para nuestra aplicación. No obstante, tras un estudio exhaustivo de las empresas que ofrecen servicios similares a los nuestros, hemos encontrado un gran número de características faltantes que podrían ser explotadas para aportar valor a nuestra aplicación por encima de las demás, lo que nos ofrecería ventajas estratégicas contra la competencia.

1. Uso de Semrush

1.1 Identificación de competidores

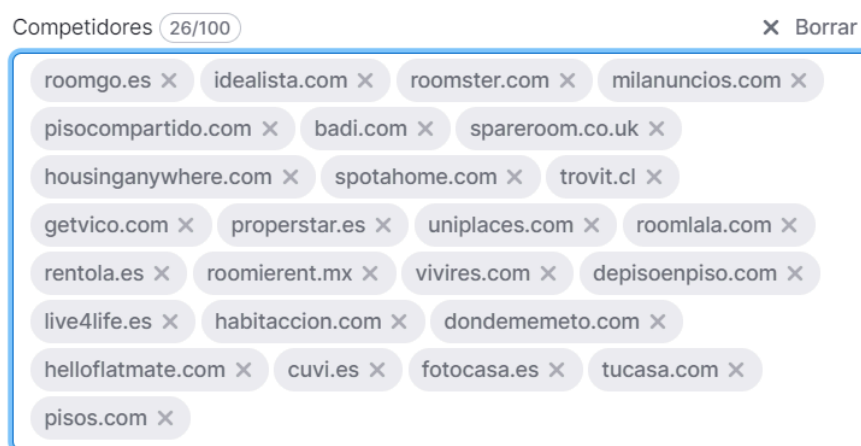
Para realizar un correcto análisis de competidores, se ha hecho uso de la herramienta [Semrush](#). Esta herramienta, especializada en el estudio de mercado basado en palabras clave de Google y Bing, se utiliza ampliamente en el mundo empresarial para analizar cómo de viable puede ser una idea con respecto a las ya existentes en el mercado.

Para ello, se introdujeron los competidores identificados en un principio, que se corresponden con [roomgo.com](#), [idealista.com](#), [roomster.com](#), [sparerroom.co.uk](#), [milanuncios.com](#) y [pisocompartido.com](#). Luego, mediante una funcionalidad de Semrush, se generaron todos los competidores similares en cuanto a tráfico del último mes, y proporcionó 74 posibles competidores nuevos.



Se han examinado exhaustivamente todos los posibles competidores en búsqueda de incoherencias (como ha sucedido con recomendaciones de competidores que resultaron ser universidades como easdvalencia.com o páginas sociales), con el fin de que permanezcan aquellas afines al público objetivo de Cohabify. También se han descartado páginas web que ofrecen pisos pero no ofrecen la función de alquilar habitaciones.

Tras el filtrado, el análisis de mercado se redujo de 80 dominios a 26. Los dominios resultantes han sido los indicados en la imagen:



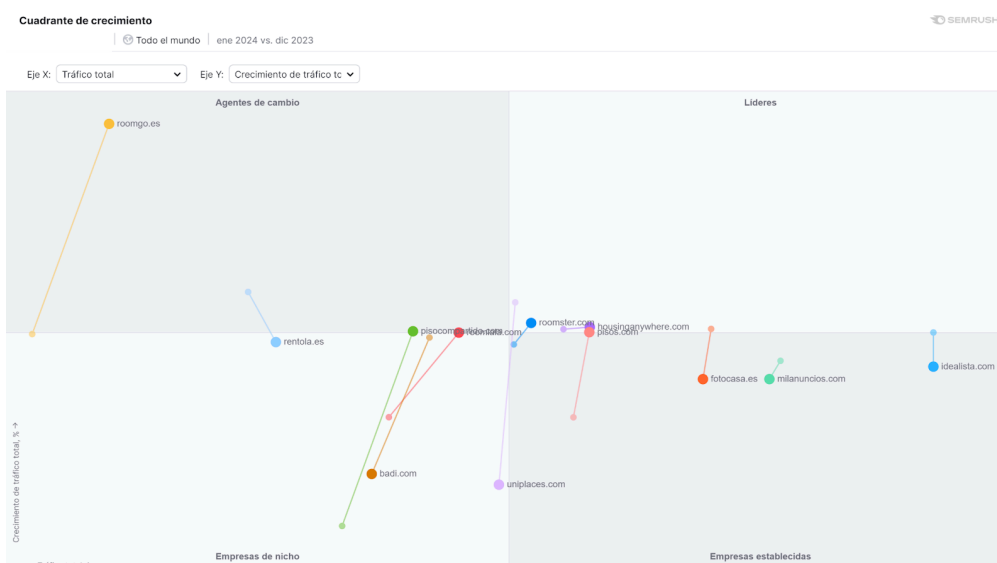
1.2 Perfiles de competidores

Con relación al ranking de los competidores, se ha utilizado el proporcionado por la herramienta, estableciendo como 4 competidores directos los siguientes:



Como se evidencia, idealista es la empresa que domina la cuota de mercado en nuestro sector, con casi la mitad del tráfico total. Le siguen milanuncios y fotocasa, que aunque tiene un buen target, es bastante menor que el de idealista. Spareroom, aunque tiene una buena cuota de mercado, se centra en Reino Unido, por lo que podría considerarse como una referencia más que como una amenaza.

También se ha utilizado la clasificación que aporta la herramienta para identificar qué perfil juegan los competidores en el mercado. Según el tráfico total que manejan y su crecimiento en el periodo de tiempo seleccionado, podemos catalogarlos por: Agente de cambio, Líder, Empresa de nicho y Empresa establecida. En la siguiente imagen figura la matriz generada por la herramienta:



Tal y como se muestra, a pesar de que hay varios competidores que se pueden catalogar como líderes, en este caso las empresas más importantes de alquiler de habitaciones son las que están catalogadas como empresas establecidas. Puede observarse que idealista tiene una amplia ventaja con respecto a los demás competidores, seguida de milanuncios y fotocasa. Si se analiza el verdadero valor de estas empresas, se observa que proviene sobre todo de ofrecer más de un servicio: idealista y fotocasa ofrecen pisos de alquiler además de búsqueda de habitaciones, y en milanuncios se pueden ofrecer todo tipo de productos.

En conclusión, sería recomendable abarcar, además de la búsqueda de habitaciones, el alquiler de pisos completos, para lograr una buena repercusión y para competir con las empresas más consolidadas.

1.3 Palabras clave

En cuanto a las palabras clave que la herramienta ha detectado, se identifican las siguientes (la opción de palabras clave en tendencia no se ha podido utilizar al pertenecer al plan de pago):



Esto pone de manifiesto que la búsqueda más común es el **alquiler** en vez de la búsqueda de compañeros, por lo que se ve una notoria escasez de herramientas que se centren no sólo en el lugar de residencia, sino en los compañeros que cohabiten contigo. Lo cual, lleva al surgimiento de la aplicación que ofertamos, con el fin de mejorar la experiencia de los usuarios, donde podrán buscar tanto habitación como visualizar las preferencias de los inquilinos.

2. Análisis manual de competidores

Los aspectos que se han analizado de estos dominios son sus datos básicos, como año de fundación o página web, características clave que queremos ofrecer con Cohabify y el flujo de tráfico. Analizar estos datos proporciona información como la experiencia en el mercado de los competidores según su año de fundación y las estrategias que son efectivas a la hora de poner la aplicación en producción. Adicionalmente, la indicación de la página web proporciona fácil acceso a futuras comparaciones y a referencias visuales en el diseño, además de ser un elemento fundamental en la era digital.

Para reflejar el análisis completo, se ha creado un documento Excel donde se han situado todos los competidores y se han comparado con Cohabify (mostrada la primera). En la siguiente figura, podemos observar un fragmento de la tabla completa:

		Cohabify	Roomster	Idealista
Tipo	Tipo de competidor	-	Líder	Empresa establecida
Perfil de la compañía	URL	-	https://roomster.com/en-GB/	https://www.idealista.com
	Fecha de fundación		2003	2000
Producto	Alquiler de habitaciones	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	Búsqueda avanzada	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	Alerta de nuevas ofertas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	Datos opcionales para poner / responder un anuncio	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Chat individual	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Internacional	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Preferencias establecidas en el perfil	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Búsqueda de compañeros de piso	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Chat grupal de inquilinos de un piso	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fuentes de Tráfico	Directo	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	Referido	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Búsqueda Orgánica	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	Búsqueda Pagada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Social Orgánico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Social Pagado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Email	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Anuncios de pantalla	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>