Анализ ниши с помощью сервисов аналитики

Цель

Научиться анализировать нишу с помощью внешних сервисов аналитики.

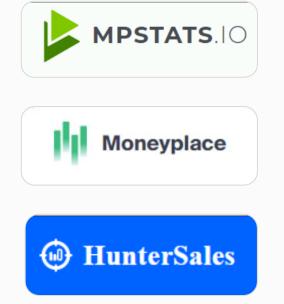
Зачем использовать сервисы аналитики

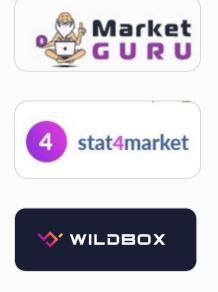
Специальные сервисы (плагин, бот) для анализа данных на маркетплейсах собирают информацию о продажах всех участников маркетплейса. Эту информацию можно использовать для:

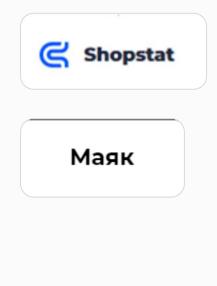
- поиска трендов / прибыльных ниш, топов
- анализа конкурентов и собственных продаж
- контроля поставок
- рекомендаций по доработке товаров
- подбора семантики

Какие сервисы?

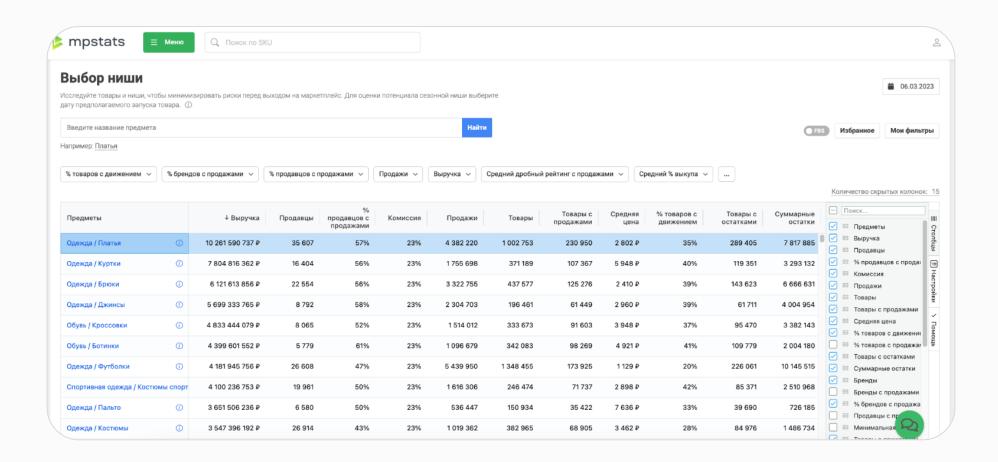
На рынке множество сервисов, бесплатных и платных, которые предлагают бесплатный пробный период.



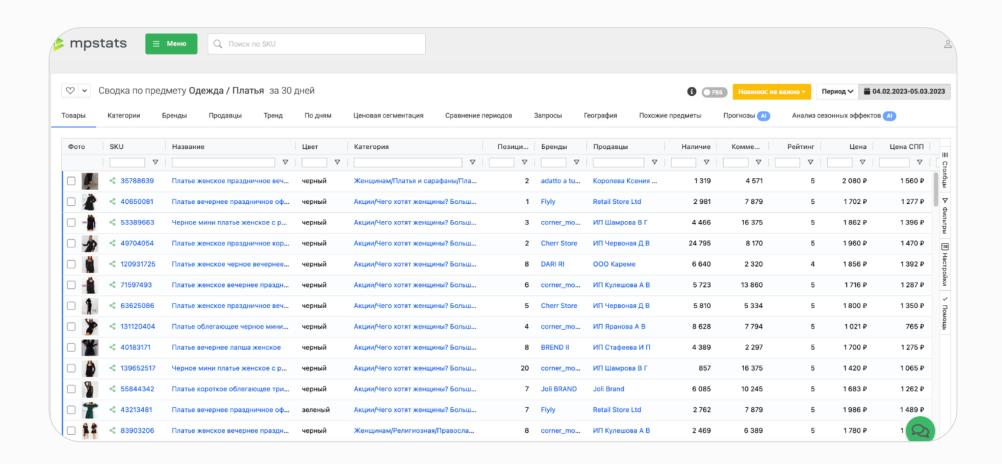




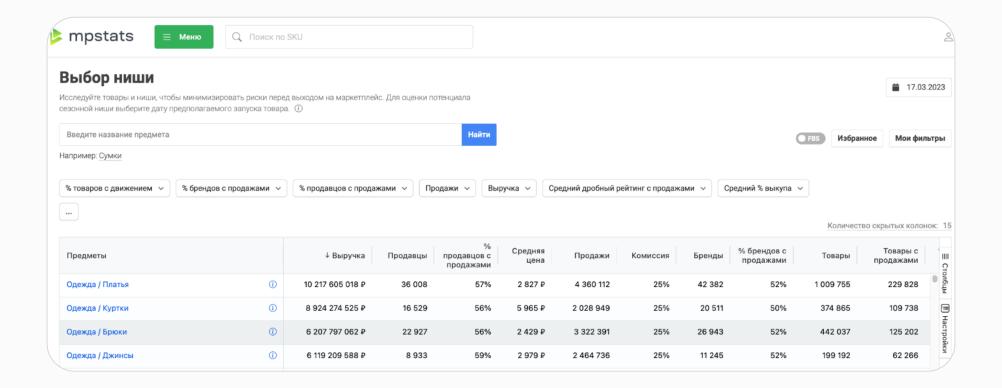
Выбор ниши в MPSTATS



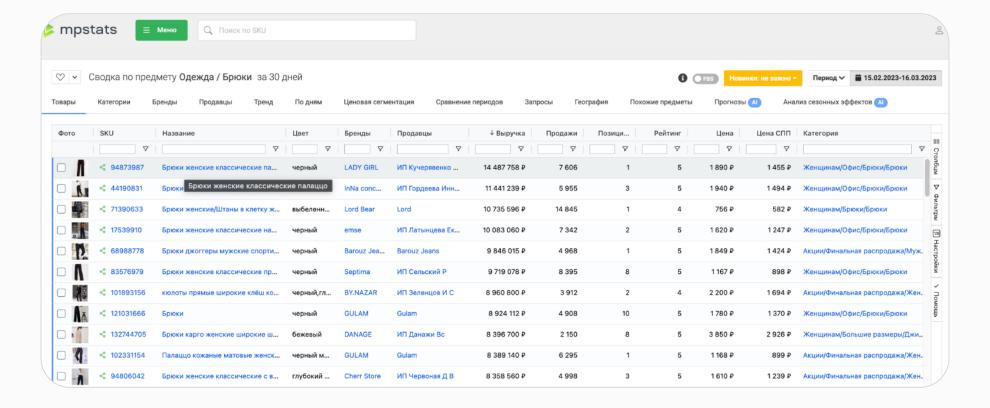
Анализируйте интересующую вас нишу подробнее



Анализ ниши с помощью сервисов аналитики

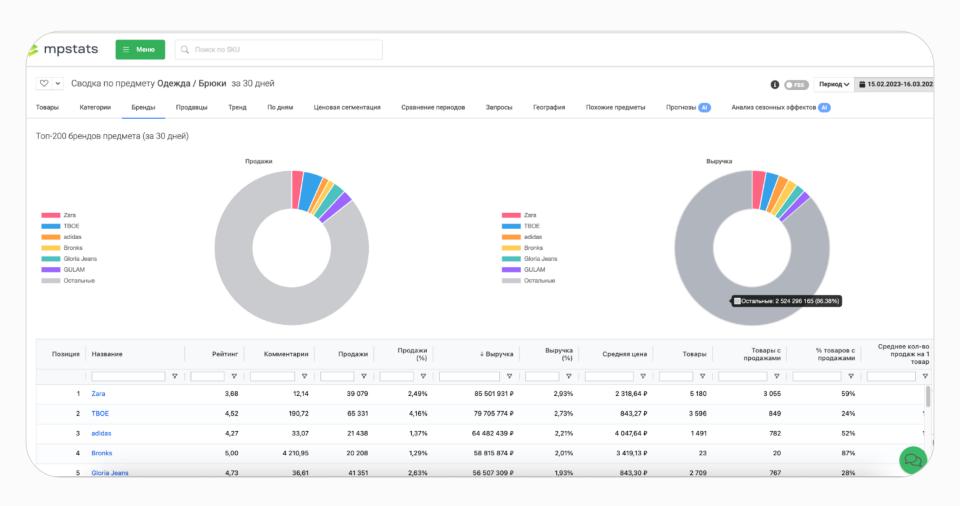


Анализ ниши с помощью сервисов аналитики



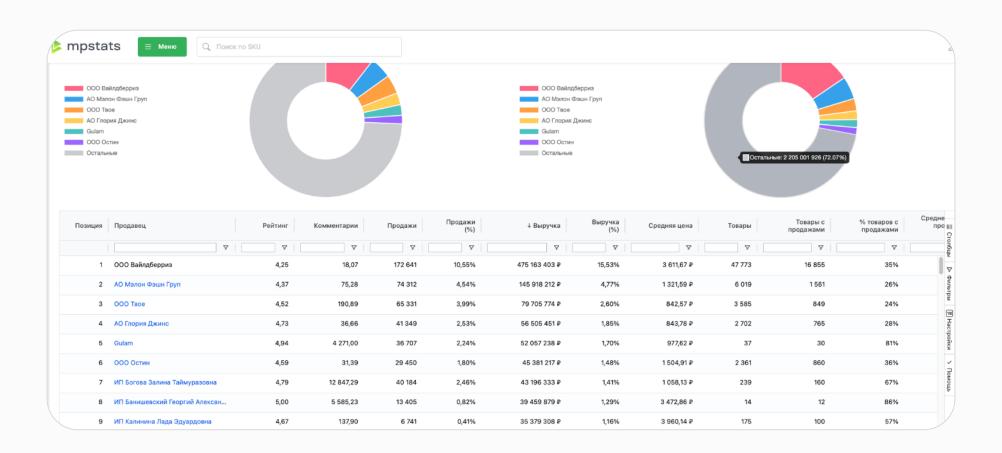
Анализируйте всю категорию и смотрите топ-10 артикулов, чтобы понять популярные расцветки, фасоны, известный бренд или нет

Есть ли доминирующий бренд



Анализируйте всю категорию и смотрите топ-10 артикулов, чтобы понять популярные расцветки, фасоны, известный бренд или нет

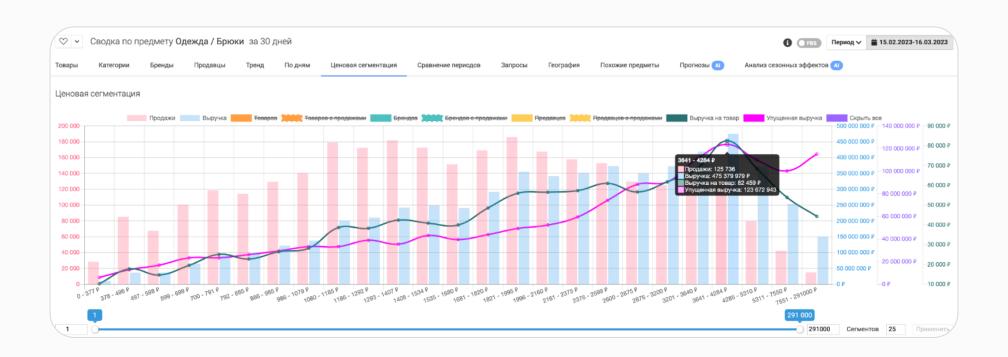
Распределение долей между продавцами



Более 72 % процентов продаж приходится на мелких продавцов. Даже у самого ООО Wildberries доля выручки чуть больше 15 %. Основная масса продавцов получает менее 1 %. Конкуренция в категории жёсткая, вам придётся «откусывать» доли выручки у многочисленных продавцов. В такую категорию лучше не заходить

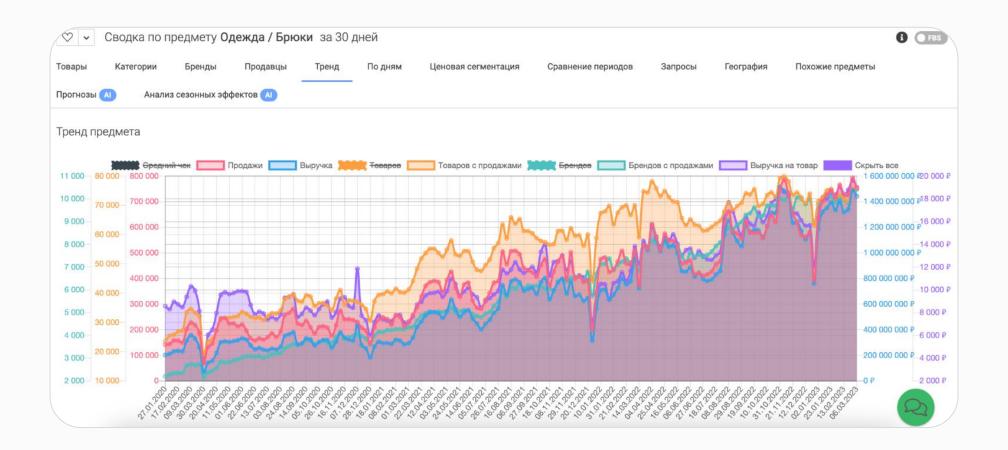
Изображение: скриншот из системы аналитики MPSTATS

Перспективный ценовой сегмент в категории

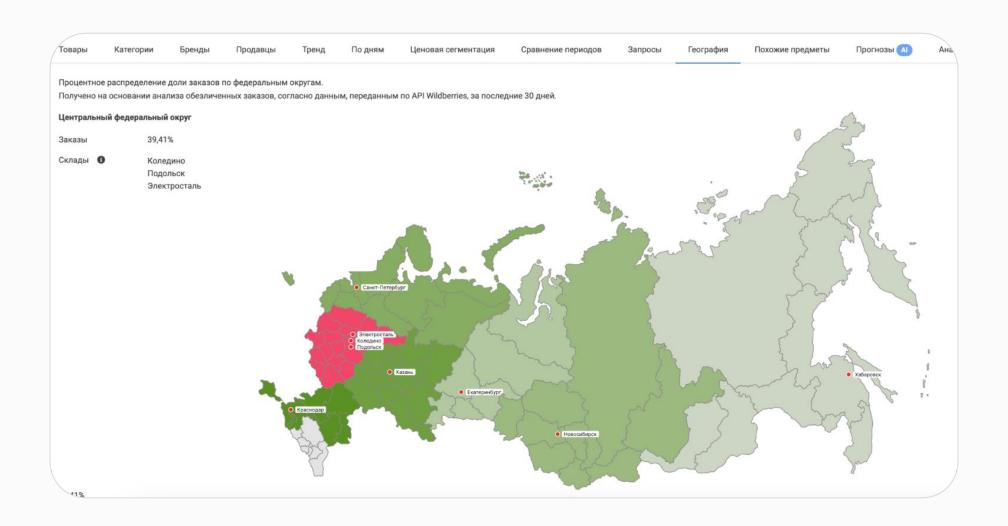


Выручка на товар — сумма выручки диапазона, разделённая на кол-во товаров (с продажами) в нём

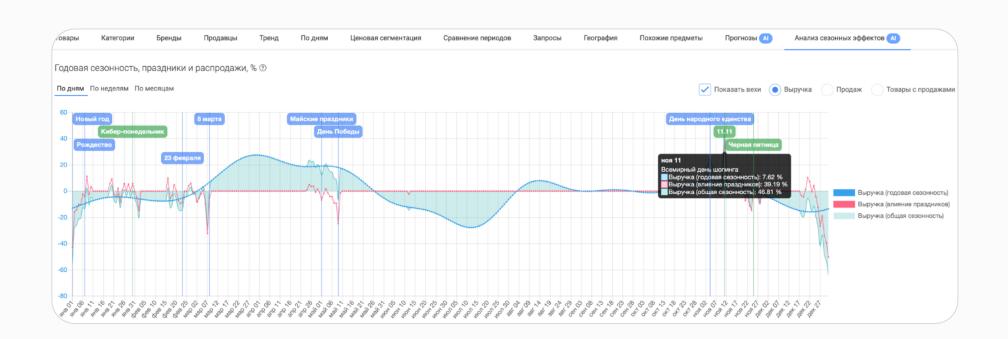
Развитие интереса к категории



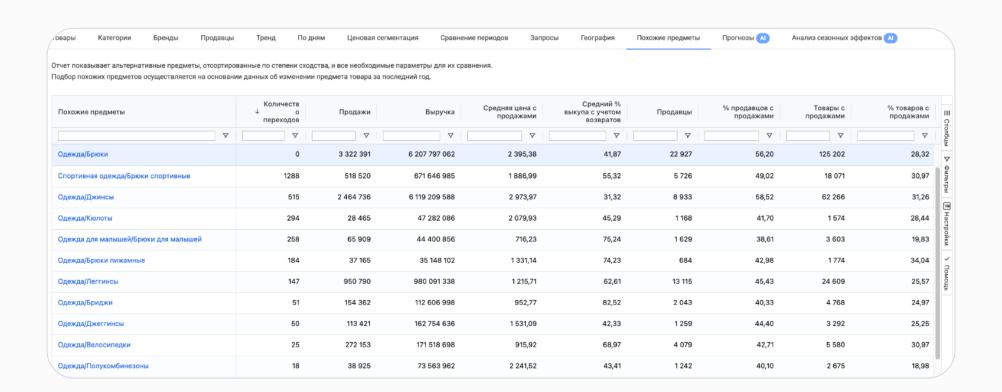
География заказов



Сезонность категории в праздники и распродажи



Идеи для расширения ассортимента



Выводы

- Сервисы аналитики важный инструмент для работы на маркетплейсах от запуска (выбора товара) до продвижения
- Сервисы различаются интерфейсом и условиями для пользователей, но в любом из них можно сделать анализ товара. Выбирайте тот, который вам больше подходит
- Сервисы аналитики хорошо анализируют Wildberries (как самый популярный маркетплейс). На Ozon возможностей для анализа меньше, а на некоторых маркетплейсах (например, Яндекс.Маркет) карточки товара склеены, поэтому аналитику провести не получится

Выводы модуля

- Существуют различные типы товаров, для выхода на маркетплейс важно выбирать те, к которым у вас есть интерес. На этапе выбора используйте универсальные критерии, по которым можно оценить перспективность товара