**Что вы узнали**

Описание

В этом модуле вы научились анализировать товар и нишу по критериям и с помощью систем аналитики. Также вы научились анализировать конкурентов и отстраиваться от них. Это важно для принятия решения о выходе на Wildberries с конкретным товаром.

В модуле мы рассказали об основных сервисах аналитики, которые помогут вам собрать все данные для оценки товара и конкурентов:

* **Shopstat (бесплатный)** — отличный сервис для использования на старте. С помощью данного сервиса можно анализировать различные динамические параметры товаров, смотреть детальную аналитику по продавцам. Внутри сервиса есть плагин для Chrome, который рекомендуется установить для отображения статистики в самом маркетплейсе Wildberries.
* **MPSTATS (платный)** — мощный сервис по анализу и сбору статистики по товарам и продавцам, но он дорогой. С помощью данного сервиса можно просматривать аналитику, детальную статистику по категориям и подкатегориям товаров на Wildberries, просматривать статистику по брендам и продавцам, искать товары. Внутри сервиса также есть плагин, который рекомендуется установить для отображения статистики в самом маркетплейсе Wildberries.

**Перед началом торговли** вам нужно:

* оценить нишу и товар по основным критериям;
* проанализировать конкурентов;
* спрогнозировать, как вы можете отстроиться от конкурентов.

Оценка товара и ниши

Для оценки ниши и товара вам нужно найти **ключевые запросы по товару**. Это можно сделать с помощью:

* выбора из тегов;
* выбора из заголовков.

После того, как вы подобрали ключевые слова, вам нужно **проверить их частотность** с помощью сервиса [Wordstat.yandex](https://wordstat.yandex.ru/" \t "_blank). Выберите из всех ключевых слов самое частотное, это и будет вашим ключевым запросом. Чтобы закрепить знания, рекомендуем изучить материал [«Как понять, что продавать на Wildberries? Понятная инструкция по анализу ниши»](https://skillbox.ru/media/marketing/kak-ponyat-chto-prodavat-na-wildberries-ponyatnaya-instruktsiya-po-analizu-nishi/).

Анализ конкурентов

Дальше необходимо собрать все данные **по базовым критериям** успешного товара:

* количество конкурентов (лучше не больше 1000);
* стоимость товара от 600 до 3500₽;
* есть продажи (лучше от 100 тыс. продаж — можно посмотреть в сервисах аналитики);
* уже есть продажи товаров в нише с менее, чем 50-ю отзывами (говорит об относительно невысокой конкурентности в нише);
* выручка равномерна по конкурентам (лучше, когда у всех конкурентов примерно одинаковые показатели продаж — можно посмотреть в сервисах аналитики);
* средний рейтинг выдачи товара в нише — от 4,5 звёзд (важно изучить, почему рейтинг товара низкий; если это связано с упаковкой или доставкой, то это можно исправить; если проблема в самом товаре, то стоит подумать о его выводе на площадку);
* нет бренд-монополиста (с таким конкурентом будет сложно соперничать и потребуется много ресурсов).

Дополнительно узнать про анализ товара с помощью сервисов аналитики вы можете в следующих материалах:

* [Shopstat: обзор бесплатного сервиса аналитики для торговли на маркетплейсах](https://skillbox.ru/media/marketing/shopstat-obzor-besplatnogo-servisa-analitiki-dlya-torgovli-na-marketpleysakh)
* [MPSTATS: обзор сервиса для анализа продаж на маркетплейсах](https://skillbox.ru/media/marketing/mpstats-obzor-servisa-dlya-analiza-prodazh-na-marketpleysakh/)

После того, как мы оценили наш товар, необходимо провести более**глубокий анализ конкурентов**. Для этого проанализируйте минимум 10 первых конкурентов с помощью следующих критериев:

* качество фотоконтента;
* наличие видео в карточке товара;
* качество ответов на отзывы;
* стабильно ли держат склад;
* качество заполнения характеристик и описания;
* работают ли с ценой;
* используют ли подарки;
* используют ли комплекты;
* используют ли праздничную упаковку;
* изучить негативные отзывы и вопросы конкурентов.

Отстройка от конкурентов

Можно воспользоваться следующими способами, чтобы выделиться на Wildberries и отстроиться от конкурентов:

* добавить подарки в комплект;
* сделать наборы и комплекты;
* использовать подарочную упаковку;
* сделать продающую инфографику;
* быть лучшим в поднишах;
* заходить и закрепляться в нише на ранних стадиях.

Что ещё было в модуле

Также мы поговорили **о характеристиках сложных ниш**, в которых будет тяжело продвигать свой товар:

* ниши, в которых топ-10 выдачи имеет больше 1000 отзывов (для конкуренции могут потребоваться большие ресурсы);
* ниши, где средний рейтинг товаров ниже 4,2 звёзд (есть риск падения рейтинга в течение полугода).

Все собранные данные лучше анализировать в комплексе. Это поможет понять, стоит ли выходить с выбранным товаром на площадку.