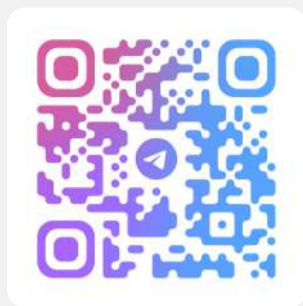


Чек-лист: 147 пунктов для анализа конкурентов

Сайт и технический аудит

- Проверьте, является ли сайт многостраничником.
- Есть ли адаптация под мобильные устройства.
- Скорость загрузки сайта (используйте PageSpeed Insights).
- Наличие SSL-сертификата (HTTPS).
- Работают ли формы заявок.
- Есть ли кнопка обратного звонка.
- Кликабелен ли номер телефона.
- Удобство навигации по каталогу услуг/товаров.
- Наличие поиска по сайту.
- Оптимизированы ли URL-адреса (человекопонятные, без символов).
- Есть ли хлебные крошки.
- Наличие FAQ-раздела.
- Присутствует ли блог.
- Есть ли фильтры в каталоге (цена, категории).
- Отображаются ли цены/прайс.
- Наличие мультязычной версии.
- Используются ли рор-уп окна.
- Есть ли лид-магниты (чек-листы, вебинары).
- Работают ли квизы (тесты, калькуляторы).
- Проверьте 404-страницы и битые ссылки.



Чек-лист: 147 пунктов для анализа конкурентов

УТП и офферы

- УТП указано на первом экране сайта.
- Формулировка УТП конкретна и понятна.
- УТП подчеркивает уникальность продукта.
- Есть ли дополнительные офферы (скидки, гарантии).
- Указаны ли выгоды для клиента («экономия времени», «повышение дохода»).
- Наличие срочных предложений («акция до...»).
- Есть ли рассрочка или кредит.
- Упомянуты ли отраслевые награды/рейтинги.
- Используются ли социальные доказательства (отзывы, кейсы).
- Проверьте, как часто обновляются офферы.

Социальные сети

- Активны ли в Instagram/Facebook/TikTok/YouTube.
- Частота публикаций (ежедневно, еженедельно).
- Соотношение рекламного и полезного контента.
- Используются ли Stories/Reels/Short-видео.



Чек-лист: 147 пунктов для анализа конкурентов

Социальные сети

- Наличие хайлайтсов с полезной информацией.
- Проводятся ли конкурсы и розыгрыши.
- Есть ли UGC-контент (от клиентов).
- Активность в комментариях (ответы на вопросы).
- Используются ли таргетированные хэштеги.
- Есть ли ссылки на сайт в профиле.

Каталоги и репутация

- Средний рейтинг на Яндекс.Картах/Google Maps.
- Количество отзывов на платформах (2ГИС, картах).
- Как компания реагирует на негативные отзывы.
- Наличие отзывов на сайте.
- Участвует ли в отраслевых рейтингах.
- Есть ли упоминания в СМИ/блогах.
- Проверьте наличие профиля на LinkedIn.
- Участие в партнерских программах.
- Отслеживайте упоминания бренда.
- Проверьте наличие сертификатов (ISO и т.д.).



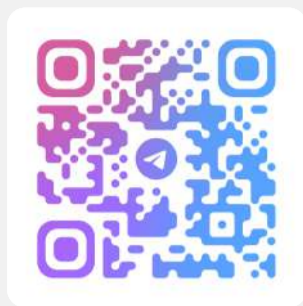
Чек-лист: 147 пунктов для анализа конкурентов

SEO и трафик

- Анализ ключевых слов через [Ahrefs](#).
- Оптимизация метатегов (title, description).
- Наличие SEO-дружественных URL.
- Использование заголовков H1-H4.
- Качество контента (уникальность, водность).
- Наличие alt-тегов у изображений.
- Внутренняя перелинковка страниц.
- Внешние ссылки (количество и качество).
- Индекс сайта в Google/Yandex.
- Наличие мобильной версии.

Контент-маркетинг

- Частота обновления блога.
- Темы статей (образовательные, новостные).
- Используются ли видеоформаты (вебинары, обзоры).
- Наличие гайдов и инструкций.
- Есть ли кейсы клиентов.
- Проводятся ли интервью с экспертами.
- Используются ли инфографика.
- Перевод контента на другие языки.
- Наличие email-рассылки.
- Проверьте глубину контента (лонгриды vs короткие посты).



Чек-лист: 147 пунктов для анализа конкурентов

Реклама и продвижение

- Типы рекламы (контекстная, таргетированная).
- Наличие видеообъявлений.
- Используются ли рекламные креативы с отзывами.
- Проверьте частоту показов рекламы.
- Анализ ключевых слов в контекстной рекламе.
- Наличие ретаргетинга.
- Участие в партнерских программах.
- Есть ли офлайн-реклама (баннеры, ТВ).
- Используют ли email-маркетинг.
- Проверьте наличие промокодов.

Клиентский опыт

- Простота оформления заказа.
- Наличие чата поддержки (онлайн/бот).
- Время ответа на запросы.
- Есть ли система лояльности.
- Удобство возврата/обмена товара.
- Наличие бесплатной доставки.
- Возможность отслеживания заказа.
- Персонализированные рекомендации.
- Проверьте отзывы о качестве обслуживания.



Чек-лист: 147 пунктов для анализа конкурентов

Анализ цен и ассортимента

- Диапазон цен на аналогичные товары.
- Наличие сезонных скидок.
- Сравните условия оплаты.
- Есть ли эксклюзивные товары.
- Ассортимент (ширина и глубина).
- Наличие товаров под собственным брендом.
- Участие в распродажах (Black Friday).
- Проверьте наличие скрытых платежей.
- Сравните условия оптовых закупок.
- Анализ цен.

Дополнительные каналы

- Наличие YouTube-канала.
- Активность в Telegram-каналах.
- Участие в вебинарах и онлайн-ивентах.
- Партнерство с блогерами/лидерами мнений.
- Используют ли Pinterest для визуального контента.
- Участие в нишевых форумах.
- Проверьте активность на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Deal.by, Пульс цен, Куфар).
- Используют ли мессенджеры (WhatsApp, Viber).
- Наличие партнерских-программ.



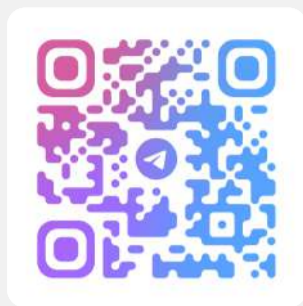
Чек-лист: 147 пунктов для анализа конкурентов

Инструменты и автоматизация

- Используют ли CRM-системы.
- Наличие чат-ботов.
- Интеграция с сервисами аналитики.
- Используют ли автоматизацию email-рассылок.
- Проверьте наличие live-чатов.
- Используют ли скрипты для продаж.
- Наличие личных кабинетов клиентов.
- Используют ли AI для генерации контента.
- Проверьте наличие API-интеграций.
- Анализ используемых CMS (WordPress, Tilda).

Юридические аспекты

- Наличие политики конфиденциальности.
- Условия пользования сайтом.
- Наличие реквизитов компании на сайте.
- Участие в отраслевых ассоциациях.
- Проверьте наличие патентов/товарных знаков.
- Наличие договора оферты.
- Условия возврата товаров.
- Условия доставки товаров.



Чек-лист: 147 пунктов для анализа конкурентов

Анализ клиентской базы

- Целевая аудитория (B2B/B2C).
- География клиентов.
- Средний чек.
- Частота повторных покупок.
- LTV (пожизненная ценность клиента).
- Процент отказов.
- Уровень удовлетворенности (NPS).
- Анализ возражений клиентов.
- Сегментация клиентов по активности.
- Доля рынка.

Стратегия и инновации

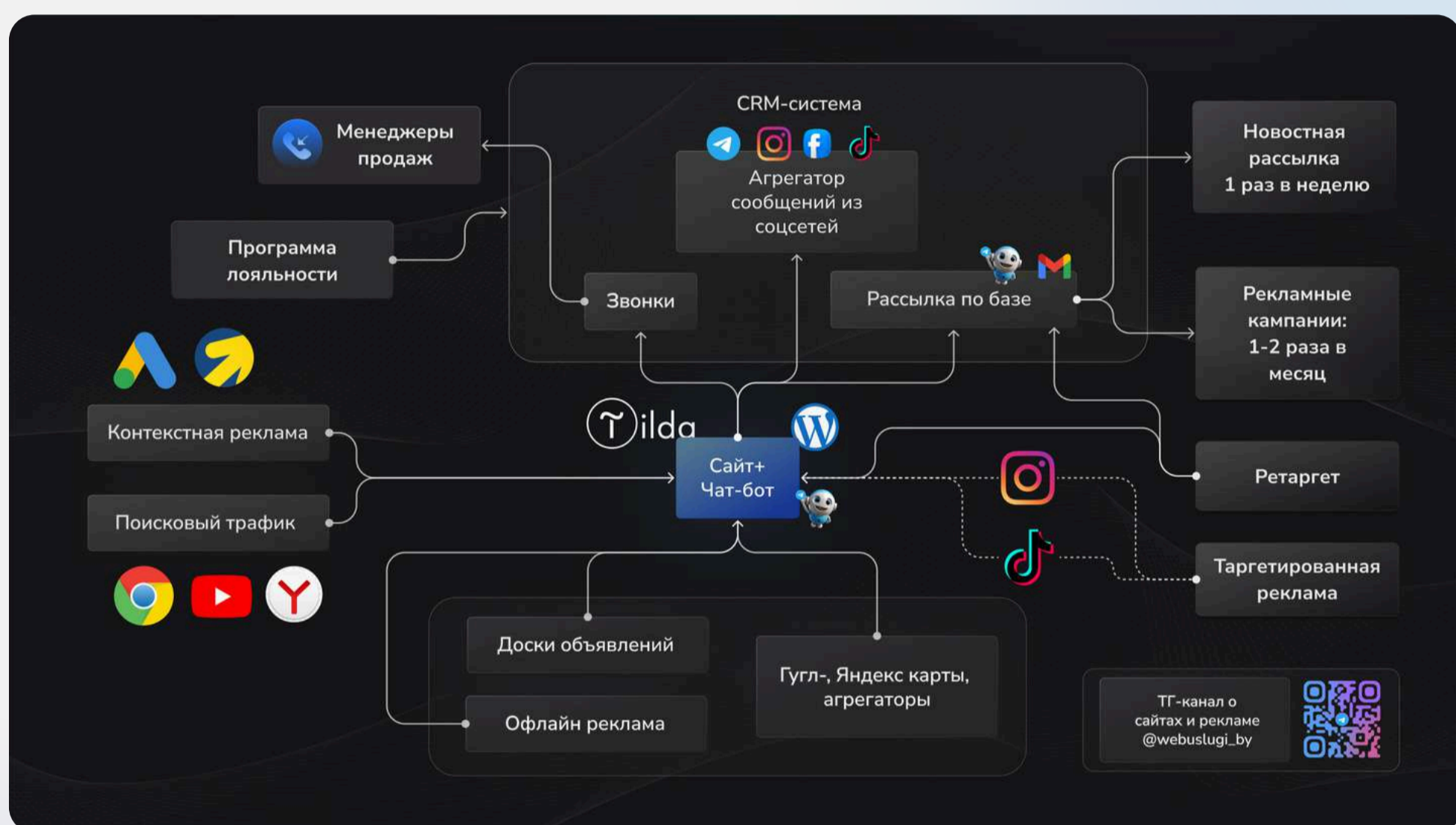
- Используют ли новые технологии (AR/VR).
- Наличие мобильного приложения.
- Участие в стартап-акселераторах.
- Проводят ли A/B-тесты.
- Внедрение экологичных инициатив.
- Наличие отдела исследований и развития (R&D-отдела).
- Партнерство с вузами/исследовательскими центрами.
- Участие в отраслевых конференциях.
- Инвестиции в цифровую трансформацию.
- Отслеживание трендов через Google Trends.

ТГ-канал
о сайтах, рекламе



@webuslugi_by

Мои услуги: разработка и реализация стратегий продаж



Yuri Kawalenja,
разработчик-маркетолог
+375 29 55 702 55
yurikawalenja@gmail.com