

# Запуск 20 товаров в новых нишах

## Общие задачи:

Проанализировать и предложить по 20 продуктов из трёх найденных вами нишах:

Анализ должен быть проведён на основе следующих критериев:

- **Частота запроса за 30 дней** должна быть не менее **6000** (анализируем по данным MPSTATS).
  - Пропорция частоты запросов к количеству товаров должна быть в пределах **10:1** (на каждые 10 товаров в нише должно приходиться 100 запросов).
  - Ниша должна быть финансово ёмкой: **выручка первых 5–10 позиций** в анализируемой категории должна составлять от **200 000 в месяц** и выше.
- 

## Показатели, на которые нужно опираться при выборе товара:

### 1. Частота запросов:

- Пропорция между количеством товаров и частотой запросов должна быть **10:1**. Это означает, что на каждые **10 товаров** в нише должно приходиться **100 запросов**. Например, если в нише представлено **600 товаров**,
- минимальная частота запросов за 30 дней должна быть **6 000**.
- Если пропорция выше (например, **15:1**, где на 15 товаров приходится 1 запрос), это указывает на **низкую конкурентность и потенциальную возможность для выхода в нишу**. В таких случаях важно проверить финансовую ёмкость ниши, чтобы убедиться, что при низкой конкуренции спрос остаётся стабильным и достаточным.

### 2. Рекламная активность:

- Оптимальная доля товаров с активной рекламой: **30–60%** от общего числа предложений.
- Слишком высокая активность (70% и выше) указывает на высокие затраты на продвижение и сложность конкуренции.
- Если доля товаров с рекламой меньше 30%, это может говорить о слабой конкуренции, либо о возможной низкой заинтересованности клиентов в продукте.

### 3. Финансовая ёмкость ниши:

- Выручка первых **3 позиций** должна находиться в диапазоне от **200 000** и выше.
- Продукты с выручкой менее 200 000 рублей не рассматриваются, так как это указывает на недостаточный спрос или низкий потенциал.

---

**Рассмотреть дополнительные возможности для выделения среди конкурентов.**

И добавить свои предложения с подробным планом действий.

---

**Требования к итоговому анализу:**

Для каждого товара составить таблицу с параметрами:

1. Название товара.
2. Ключевой запрос.
3. Категория.
4. Частота запросов (за 30 дней).
5. Количество товаров по ключевому запросу.
6. Средняя выручка по первым 5 позициям.
7. Уровень рекламной активности на первой странице.
8. Средняя цена товара.
9. Потенциальные УТП, которые помогут выделиться среди конкурентов.
10. Краткое описание продукта.
11. Почему выбрали этот товар?