ПУБЛИЧНЫЙ ОТЧЁТ PROMTPRESS

Аудит канала Андрей Шишкин про B2B лидген



@andrew_shishkin

Канал про то, как наполнить отдел продаж качественными B2B-лидами без раздувания штата и костов. Founder Outreacher.co Реклама: @outreacher_ads Связь со мной: через сообщения каналу. РКН...

ПОДПИСЧИКИ	ОХВАТ ПОСТА (ERR)	ОХВАТ/ПОСТ
16 916	21.0%	3.3K
+68 за месяц	за сутки 8.2%	рекл. охват 1.4K/24ч

СОДЕРЖАНИЕ · 2026

Что внутри отчёта

01 **Снимок канала**
12 ключевых метрик · AI-резюме

02 **Контент-анализ**
Топ-5 постов · худшие 3 · выводы

03 **Динамика подписчиков**
График за год · прирост

04 **Цитируемость**
Кто и как упоминает канал

05 **Рекламный потенциал**
Как долго пост приносит охват

06 **Конкуренты**
Соседи по нише · ваше место

07 **Динамика упоминаний**
6 месяцев · ежемесячно

08 **Сравнение с нишей**
Позиция в категории «Бизнес и стартапы»

09 **Стратегия**
5 приоритетных действий

РАЗДЕЛ 01 · СНИМОК КАНАЛА

Ключевые показатели канала

Каждая карточка — отдельный индикатор здоровья канала. Подзаголовок под цифрой говорит, за какой период она посчитана.

ПОДПИСЧИКИ **16 916** —	ОХВАТ ПОСТА **19.75%** ср. % подписчиков видят один пост	ПРОСМОТРЫ/ПОСТ **3.3K** медиана 3.4K · 25 дней	ПОСТОВ/НЕД. **2.2** за период
РЕАКЦ./ПОСТ **60.8** всего 486 реакц., 201 реп., 187 комм.	ДЛИНА ПОСТА **593 зн.** медиана 651 · 25 дней	ПОСТОВ В АНАЛИЗЕ **8** 25 дней	РЕКЛ. ОХВАТ **1.4K** среднее за 24ч
ОТТОК / МЕСЯЦ **+68** за последний месяц	ЦИТИРУЕМОСТЬ **21** индекс цитирования · 88 каналов упомянули за всё время	ВОЗРАСТ КАНАЛА **3 года 11 месяцев** создан 14.11.2022	

AI-РЕЗЮМЕ РЕДАКТОРА

Канал «Андрей Шишкин про B2B лидген» — 16 916 подписчиков. Каждый пост в среднем смотрит 3.3K человек (20% от подписчиков), это средний охват — есть куда расти. Публикует 2 постов в неделю (~0 в день) — редкие публикации.

РАЗДЕЛ 02 · КОНТЕНТ-АНАЛИЗ

Что заходит лучше всего

Топ постов по вовлечению и аутсайдеры — чтобы было видно, что повторять, а что убрать из ротации.

ЧТО ОБЩЕГО У УСПЕШНЫХ ПОСТОВ

01 Анализ построен по **8** постам за 25 дней.

02 Доминирующий формат — **Текст** (5/8 постов).

03 Средняя длина поста — **593** знаков (медиана 651).

04 Пик активности аудитории — **среда**, 14:00 MSK.

05 Самые сильные посты собирают **в 2 раз** больше просмотров, чем самые слабые (4.3K в среднем у топа vs 2.3K у худших) — среди 8 постов за 25 дней. Стоит разобрать что общего у топа — тема, формат, время выхода.

ТОП-5 ПОСТОВ

№1 23.09 · 11:27 ТЕКСТ

Как не просрать лида Вчера был прикольный кейс в рассылке от Clay. Они с помощью AI-агентов оставили заявки на сайтах 6346 компаний. По…

ПРОСМ.	РЕАКЦ.	РЕП.	ER
5 049	39	56	29.8%

№2 30.09 · 09:02 ТЕКСТ

Последнее время все чаще натыкаюсь на посты и видео, где говорится, что если продукты стало разрабатывать так просто, то всё, что у нас…

ПРОСМ.	РЕАКЦ.	РЕП.	ER
4 083	19	5	24.1%

№3 05.10 · 08:50 ТЕКСТ

Клод встал в позу Возможно с фриланс-рынком парсинга еще не все потеряно. Ибо мои фрилансеры мне такого никогда не писали, а Клод вот что…

ПРОСМ.	РЕАКЦ.	РЕП.	ER
3 912	110	62	23.1%

№4 06.10 · 08:55 ФОТО

Безусловно, это очень точечный B2B-аутрич на меня.

ПРОСМ.	РЕАКЦ.	РЕП.	ER
3 533	86	7	20.9%

№5 09.10 · 08:57 ТЕКСТ

Интересное, конечно, обновление у OpenAI про Dots. То есть все движется в сторону того, чтобы агенты были проактивными и сами искали себе...

ПРОСМ.	РЕАКЦ.	РЕП.	ER
3 306	61	13	19.5%

СЛАБЕЕ ОСТАЛЬНЫХ 3

↓ 08.10 · 08:40 ВИДЕО

Мой вариант конторки. Популярного тренда, который вы могли встречать в интернете.

ПРОСМ.	РЕАКЦ.	РЕП.	ER
3 271	84	47	19.3%

↓ 14.10 · 08:39 ТЕКСТ

Маркетинговый феномен 2026 года Это, сука, нейрокомментарии. Я борюсь с ними автоматизированно и вручную, но они не заканчиваются, как...

ПРОСМ.	РЕАКЦ.	РЕП.	ER
2 482	48	3	14.7%

↓ 19.10 · 08:20 ФОТО

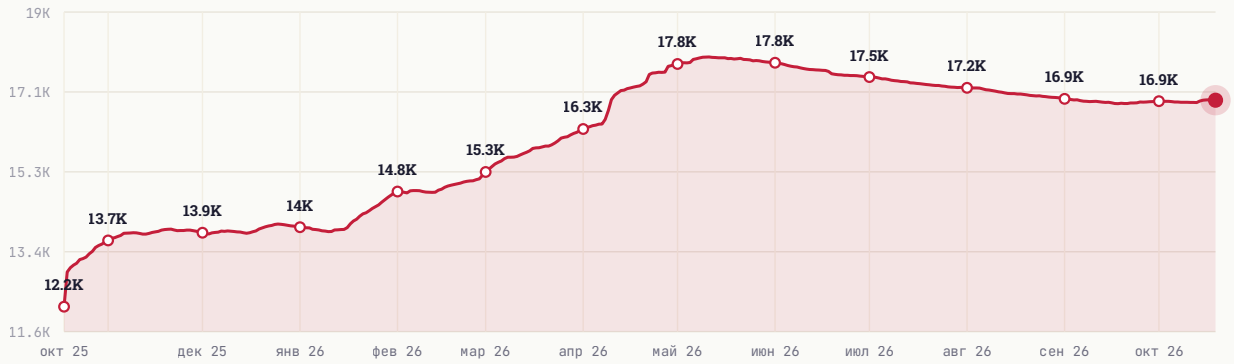
Это письмо глазами его получателя “основатель сервиса для холодного аутрича” - ну во-первых, нет. “реклама съедает бюджет, а заявок мало...

ПРОСМ.	РЕАКЦ.	РЕП.	ER
1 087	39	8	6.4%

РАЗДЕЛ 03 · ДИНАМИКА ПОДПИСЧИКОВ

Как канал рос за год

График роста подписчиков за год. На ключевых месяцах подписано точное число подписчиков. Видно, в какие месяцы канал прибавлял, а в какие подписчики уходили.



НАЧАЛО ПЕРИОДА	СЕЙЧАС	ЧИСТЫЙ ПРИРОСТ
12 153	16 916	+4 763

РАЗДЕЛ 04 · ЦИТИРУЕМОСТЬ

Кто и как упоминает канал

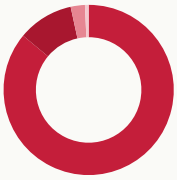
Индекс цитирования **21** — рейтинг популярности канала на основе упоминаний. Учитывает не только их количество, но и вес упоминающих: пост от канала на 100 тыс. подписчиков «весит» больше, чем от канала на 1 тыс. За всё время канал упоминали **88** разных каналов.

ИЗ КАКИХ СТРАН УПОМИНАЮТ



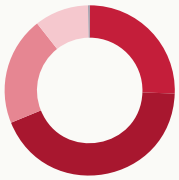
Россия	85.7%
Украина	0.0%
Беларусь	0.0%
Узбекистан	0.0%
Иран	0.0%

В КАКОМ ФОРМАТЕ УПОМИНАЮТ



Упомянули отдельным постом	86.0%
В подборке с 2-5 каналами	10.6%
В подборке с 6-10 каналами	2.7%
В подборке с 11+ каналами	0.7%

КАНАЛЫ КАКОГО РАЗМЕРА УПОМИНАЮТ



Микро-каналы (до 1 тыс.)	25.6%
от 1 до 10 тыс. подписчиков	43.2%
от 10 до 30 тыс. подписчиков	20.6%
от 30 до 100 тыс. подписчиков	10.3%
более 100 тыс. подписчиков	0.3%

В КАКИХ ТЕМАТИКАХ УПОМИНАЮТ

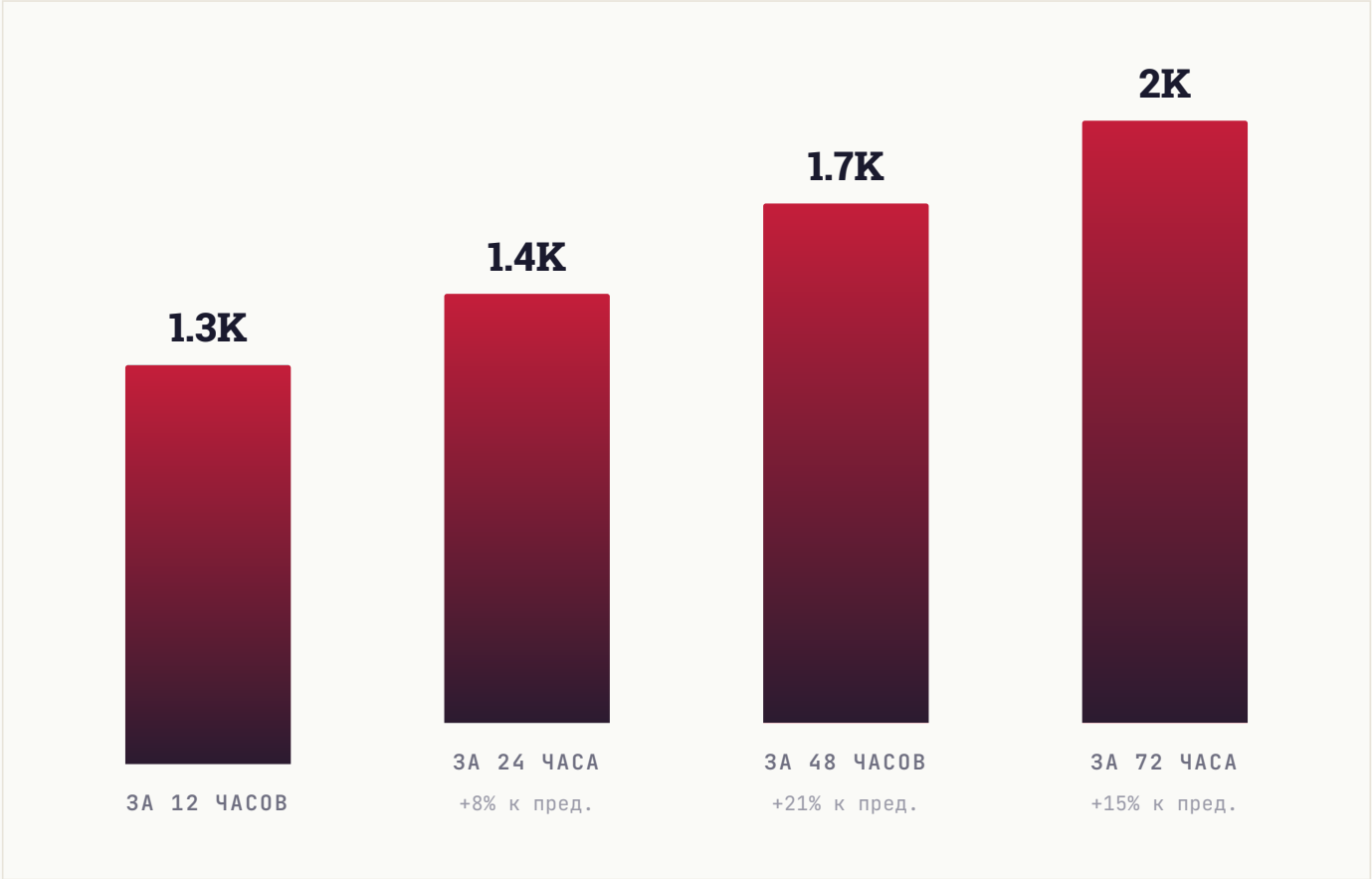


Бизнес и стартапы	52.8%
Маркетинг, PR, реклама	16.6%
Технологии	14.6%
Продажи	2.7%
Блоги	2.3%

РАЗДЕЛ 05 · РЕКЛАМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Как долго пост приносит охват

Средний охват рекламного поста по времени с публикации. Помогает оценить, сколько имеет смысл «жить» размещению.



РАЗДЕЛ 06 · КОНКУРЕНТЫ

С кем вы конкурируете

11 ближайших каналов по тематике и аудитории. Подсветили ваш канал — видно, какое место он занимает среди соседей по нише.

КАНАЛ	ПОДПИСЧИКИ
АШ **Андрей Шишкин про B2B лидген** ВЫ	16.9K
ЗП **Заметки продавца B2B**	16.7K
MS **MISTER SOSISTER ~ PRAYING FOR EXITS**	15.9K
Г| **Губкин | Про AI и B2B-продукты**	12.1K
БС **Берегулина Светлана про маркетинг и рост**	9.9K
П+ **Продажник +1**	7.4K
SS **Social Selling в LinkedIn, ABM, B2B-маркетинг (ModumUp)**	6.4K
АБ **Алсу Бикбаева. Консалтинг ИТ-компаний**	5.4K
TS **Tim Sekamov @b2btalks**	5.2K
ПВ **Почему все такие умные?**	4.7K
DG **Dan Gridin on ABM (и не только)**	3.5K

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ВЫВОД

Канал — самый крупный в подборке из 11 каналов. С остальными можно идти в кросс-промо как лидер ниши: вы даёте им больше охвата, чем получаете обратно, но закрепляете статус.

РАЗДЕЛ 07 · ДИНАМИКА УПОМИНАНИЙ

Как часто канал упоминают

Ежемесячно мы фиксируем посты в других каналах, где упомянули ваш канал. За последние **6 месяцев** таких упоминаний было **19**, а канал за это время прибавил **4 562** подписчиков из всех источников.

ПЕРИОД	УПОМИНАНИЙ	КАНАЛОВ	ПРИРОСТ ЗА МЕСЯЦ
Апрель 2026	12	11	**1 526**
Март 2026	2	2	**1 034**
Февраль 2026	2	2	**479**
Январь 2026	2	1	**892**
Декабрь 2025	0	0	**288**
Ноябрь 2025	1	1	**343**

ВСЕГО УПОМИНАНИЙ	МЕСЯЦЕВ В ДАННЫХ	ПРИВЛЕКЛИ ПОДПИСЧИКОВ
19	**6**	**4 562**

РАЗДЕЛ 08 · СРАВНЕНИЕ С НИШЕЙ

Где канал в своей лиге

Сравниваем с каналами вашего размера: **343 канала** категории «**Бизнес и стартапы**» от 6 тыс. до 51 тыс. подписчиков. Серая полоса — диапазон, куда попадают 80% каналов группы. Чёрная вертикаль — середина. Красная точка — ваш канал.

#150 /343

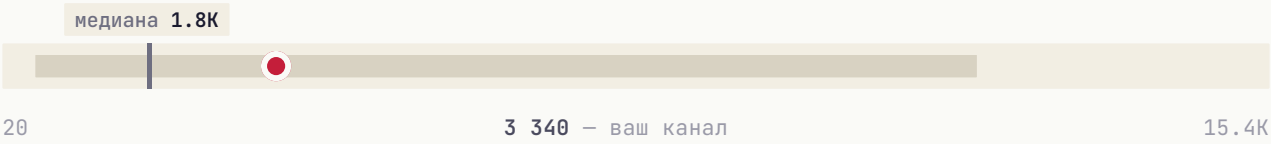
ПОЗИЦИЯ В НИШЕ

Место 150 из 343 каналов сопоставимого размера

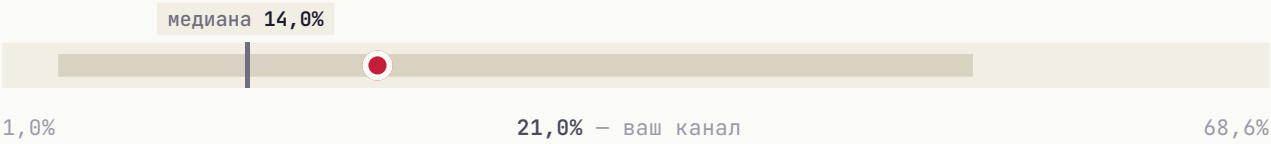
ПОДПИСЧИКИ — **выше середины группы**



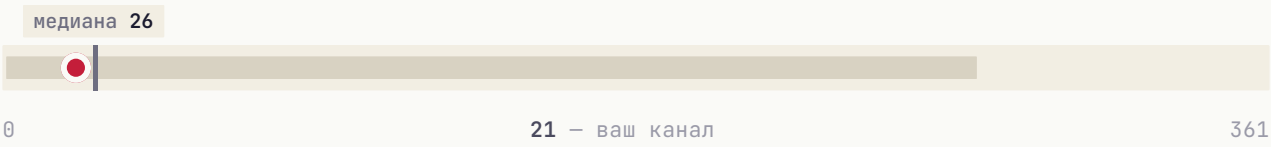
СРЕДНИЙ ОХВАТ / ПОСТ — **выше середины группы**



ВОВЛЕЧЁННОСТЬ (ER) — **выше середины группы**



ИНДЕКС ЦИТИРОВАНИЯ **в пределах группы, ниже середины**



Канал обгоняет большинство сопоставимых сразу по нескольким показателям: **подписчики**, **средний охват / пост** и **вовлечённость**.

РАЗДЕЛ 09 · СТРАТЕГИЯ

Что делать прямо сейчас

5 приоритетных действий, расставленных по ожидаемому эффекту. Можно отметить как чек-лист и вернуться к этому отчёту через месяц.

01

Увеличить частоту публикаций

Сейчас 2.2 постов/нед. У активных каналов норма 7-10. Регулярность — главный фактор удержания аудитории.

ЭФФЕКТ

Регулярность важнее объёма

02

Главный пост недели — в среда

В этот день и в 14:00 MSK аудитория наиболее активна.

ЭФФЕКТ

Лучшее окно для важного поста

03

Увеличить долю видео-постов

Видео в Telegram удерживает аудиторию дольше и лучше воспринимается алгоритмом. Рекомендуем доводить долю до 15-25%.

ЭФФЕКТ

Видео лучше удерживает аудиторию

04

Системная закупка трафика

Три формата для вашего медиа: **Inhouse** (премиальные каналы), **Native** (естественные интеграции), **Premium** (целевая аудитория). PromtPress подбирает источники под нишу.

ЭФФЕКТ

объём под задачу

05

Тестировать опросы и интерактивные форматы

Posts с опросами/реакциями обычно дают +5-15% к ER. Один опрос в неделю на «горячую» тему — лёгкая точка роста.

ЭФФЕКТ

+5-15% ER

★ ЧТО ДАЛЬШЕ

Хотите, чтобы это сделал PromtPress?

Этот аудит мы сделали за несколько минут на основе публичных данных. Если хочется идти дальше, запустите рекламу через нас и закройте план роста за месяц.

01	**Запустить рекламу в Telegram**	https://panel.promtpress.com/register
02	**Связаться с менеджером**	t.me/PromtPress_manager

© 2026 · HELLO@PROMTPRESS.COM