

ПУБЛИЧНЫЙ ОТЧЁТ PROMTPRESS

Аудит канала

Семья на Маркетплейсах



@sellermp

Сергей и Виктория Делимся фишками продвижения 🚀 ГЛАВНОЕ:
<https://t.me/sellermp/6422> ЧАТ: <https://t.me/sellermpchat> Помощь
 поставщикам: @c_hubai РКН:...

ПОДПИСЧИКИ

47 397

-479 за месяц

ОХВАТ ПОСТА (ERR)

13.0%

за сутки 6.4%

ОХВАТ/ПОСТ

5.9K

рекл. охват 3K/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 47 397 —	👁️ охват поста 12.41% ср. % подписчиков видят один пост	👁️ просмотры/пост 5.9K медиана 5.8K · 29 дней	📅 постов/нед. 27.8 за период
📈 тренд 7д -7.9% vs предыдущая неделя	💖 реакц./пост 48.9 всего 5 771 реакц., 4 692 реп., 1 723 комм.	📄 длина поста 461 зн. медиана 321 · 29 дней	☆ постов в анализе 118 29 дней
📈 рекл. охват 3K среднее за 24ч	💖 отток / месяц -479 за последний месяц	📄 цитируемость 48 индекс цитирования · 237 каналов упомянули за всё время	📅 возраст канала 5 лет 3 месяца создан 12.06.2021

AI-РЕЗЮМЕ РЕДАКТОРА

Канал « Семья на Маркетплейсах» — 47 397 подписчиков. Каждый пост в среднем смотрит 5.9K человек (12% от подписчиков), охват невысокий — стоит расширять аудиторию. Публикует 28 постов в неделю (~4 в день) — активный режим публикаций. За неделю 31 августа – 6 сентября охваты просели на -7.9% к неделе 24–30 августа — стоит разобрать причины.

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 118 постам за 29 дней.
- 02 Доминирующий формат — Фото (55/118 постов).
- 03 Средняя длина поста — 461 знаков (медиана 321).
- 04 Пик активности аудитории — четверг, 12:00 MSK.
- 05 Самые сильные посты собирают в 5 раз больше просмотров, чем самые слабые (13.9K в среднем у топа vs 3K у худших) — среди 118 постов за 29 дней. Стоит разобрать что общего у топа — тема, формат, время выхода.

ТОП-5 ПОСТОВ

№1 20.08 · 09:13 ТЕКСТ Коллеги !! Актуальное в текущих реалиях. Оказывается, у Почты России есть сервис «Селлер+», по сути работают как полноценный...	ПРОСМ. 23 930 РЕП. 129	РЕАКЦ. 14 ER 50.5%
№2 15.08 · 18:46 ФОТО 😊😊😊Согласно пункту: 12.7.5 WB впервые отвечает деньгами. Срок сортировки - не более 6 ч. Если из-за просрочки сортировки заказ отменили и...	ПРОСМ. 8 877 РЕП. 110	РЕАКЦ. 63 ER 18.7%
№3 16.08 · 17:06 ТЕКСТ В нашем чате обновление. 1. Бот, который отвечает на Ваши сообщения. Чтобы спросить бота нужно в начале сообщения написать Ozon. ...	ПРОСМ. 8 776 РЕП. 28	РЕАКЦ. 15 ER 18.5%

№4 16.08 · 03:57 ТЕКСТ 🤔 Коледино! Мы думали, что уже все, а оказалось нет. Еще и Коледино теперь вряд ли останется... Были лично на этом складе, очень красивый...	ПРОСМ. 8 462 РЕП. 41 РЕАКЦ. 120 ER 17.9%
№5 17.08 · 03:43 ТЕКСТ Переходите с Wildberries на OZON или только хотите начать? Обучение: Ozon 3.0 Собрал практическую программу по OZON на 13 эфиров...	ПРОСМ. 8 363 РЕП. 48 РЕАКЦ. 30 ER 17.6%

|

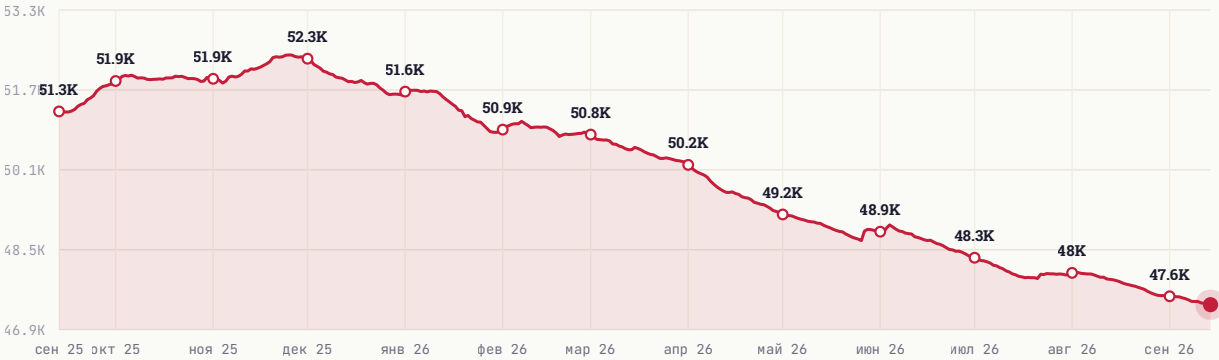
СЛАБЕЕ ОСТАЛЬНЫХ 3

↓ 08.09 · 06:54 ТЕКСТ Что с группой тех, кто зашел первыми на интенсив. https://t.me/sellermp/10790 Менеджер перешел с WB на Ozon. Сложно адаптироваться...	ПРОСМ. 3 165 РЕП. 2 РЕАКЦ. 10 ER 6.7%
↓ 08.09 · 11:53 ТЕКСТ (пост без подписи — текст)	ПРОСМ. 3 041 РЕП. 3 РЕАКЦ. 2 ER 6.4%
↓ 08.09 · 06:50 ТЕКСТ (пост без подписи — текст)	ПРОСМ. 2 940 РЕП. 2 РЕАКЦ. 5 ER 6.2%

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

51 254

СЕЙЧАС

47 399

ЧИСТЫЙ ПРИРОСТ

-3 855

— РАЗДЕЛ 04 • ЦИТИРУЕМОСТЬ

Кто и как упоминает канал

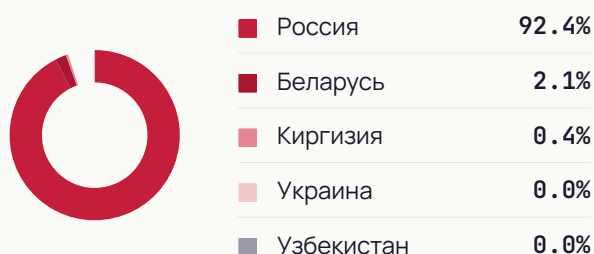
Индекс цитирования **48** — рейтинг популярности канала на основе упоминаний.

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 **237** разных каналов.

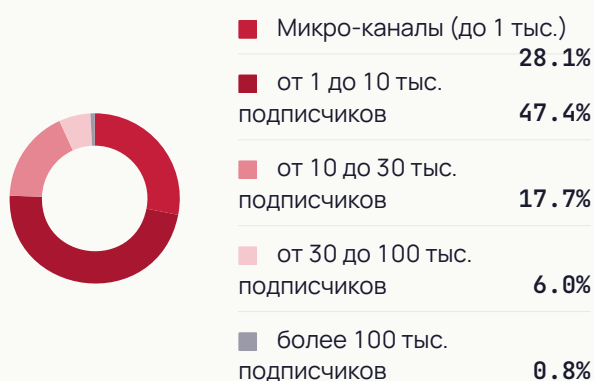
ИЗ КАКИХ СТРАН УПОМИНАЮТ



В КАКОМ ФОРМАТЕ УПОМИНАЮТ



КАНАЛЫ КАКОГО РАЗМЕРА УПОМИНАЮТ



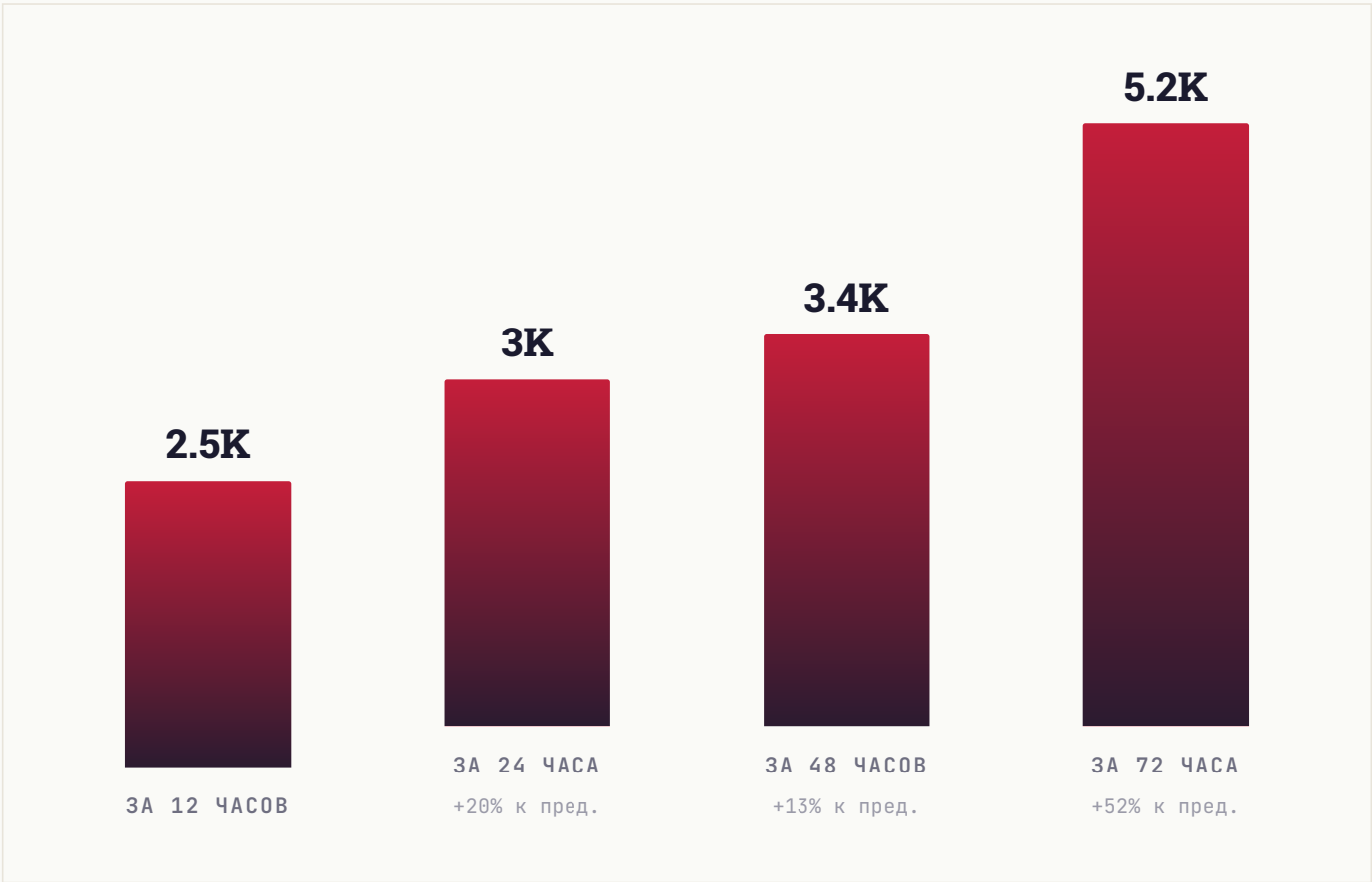
В КАКИХ ТЕМАТИКАХ УПОМИНАЮТ



— 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
PM Рыжий М.	102.7K
ХМ Хогвартс маркетплейсов	59.1K
УИ Ушел из Газпрома на Wildberries	52.6K
*Н Семья на Маркетплейсах ВЫ	47.4K
S SEOREMICA Павел Михайлов	23.4K
АН Аналитик на миллиард Wildberries	22.4K
⚡П ⚡Влад Полагушин Фешн на WB и Ozon	19K
ИА Ирина Агафонова / Деньги на Китае	14.4K
BF Влад Fullstats	11K
WC Wbradar.ru сервис управления рекламы на wildberries	5.1K
ФС Фил Суета Из Минуса	4.9K

| СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ВЫВОД

Канал в середине подборки (4-е место из 11). 3 канала крупнее, 7 — мельче. Хорошие варианты для взаимного размена постов в обе стороны:
наверх — чтобы вырасти, вниз — чтобы помочь меньшим коллегам.

— 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 **33**, а канал за это время прибавил **1 595** подписчиков из всех источников.

период	упоминаний	каналов	прирост за месяц
Март 2026	5	1	61
Февраль 2026	2	2	328
Январь 2026	4	2	168
Декабрь 2025	11	5	75
Ноябрь 2025	6	3	608
Октябрь 2025	5	5	355

всего упоминаний	месяцев в данных	привлекли подписчиков
33	6	1 595

РАЗДЕЛ 08 · СРАВНЕНИЕ С НИШЕЙ

Где канал в своей лиге

Сравниваем с каналами вашего размера: **198 каналов** категории «Бизнес и стартапы» от 16 тыс. до 142 тыс. подписчиков. Серая полоса — диапазон, куда попадают 80% каналов группы. Чёрная вертикаль — середина. Красная точка — ваш канал.

#84 /198

ПОЗИЦИЯ В НИШЕ

Место 84 из 198 каналов сопоставимого размера





Канал обгоняет большинство сопоставимых по одному показателю — **подписчики**. Это то, на чём стоит строить рост.

— 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

Главный пост недели — в четверг

В этот день и в 12:00 MSK аудитория наиболее активна.

ЭФФЕКТ

**Лучшее окно
для важного
поста**

02

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**

03

Системная закупка трафика

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

ЭФФЕКТ

**объём под
задачу**

04

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

05

Кросс-промо с соседними каналами

Раз в квартал обмениваться постами с каналами того же сегмента. Не нужно делать каждый день — 2-3 коллабы дают релевантный прирост.

ЭФФЕКТ

**Прирост из
релевантной
аудитории**

★ ЧТО ДАЛЬШЕ

Хотите, чтобы это сделал **PromptPress**?

Этот аудит — то, что мы можем сделать 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.promptpress.com/register
----	---	---

02	Связаться с менеджером	t.me/PromptPress_manager
----	-------------------------------	---
