

# ccTLD и geoTLD



- Бизнес-подход к управлению доменными зонами

Natalia Filina, Laura Margolis

Сентябрь, 2024, Минск

- **DotDucky** – это не коммерческий самостоятельный проект по исследованию, анализу мира доменов- IDN, DNS abuse, вторичный рынок доменов, доменные споры, новости, маркетинг в DNS, новости и кейсы доменного мира.
- проект создан в сентябре 2023 года Лаурой Марголис и Натальей Филиной.
- ccTLD и geoTLD - значительная доля доменного рынка и очень важный компонент доменной индустрии, поэтому мы начали исследование "Бизнес-подход к управлению ccTLD and geoTLD".
- Цель исследования – увидеть возможность применимости бизнес-подхода к управлению доменами и проанализировать результаты и влияние на динамику роста доменов.
- Старт исследования - июль 2024 года.

\* Данное исследование включает в себя 40 вопросов (с предлагаемыми вариантами ответов и открытыми полями для комментариев) о ccTLD и geoTLD из всех 5 регионов мира (равное количество для каждого региона).



IT Business Developer.  
Expert in domain name management.  
ALAC Liaison with ccNSO (At-Large, ICANN).  
Laura Margolis

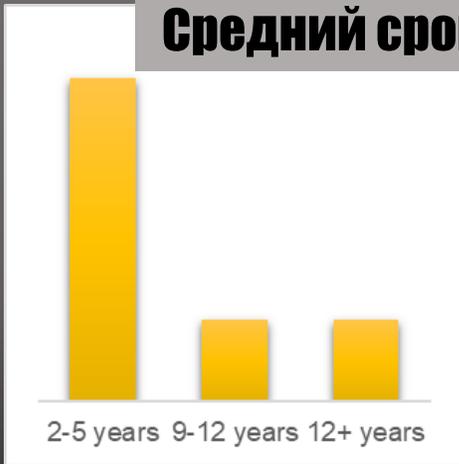
Margolis  
Laura

Marketing and comms expert for IT, digital, Telecom industry.  
EURALO Secretary (At-Large, ICANN)  
Natalia Filina

Natalia Filina

**все ccTLD и geoTLD делегированы**

**Средний срок жизни домена  
5.6 лет**

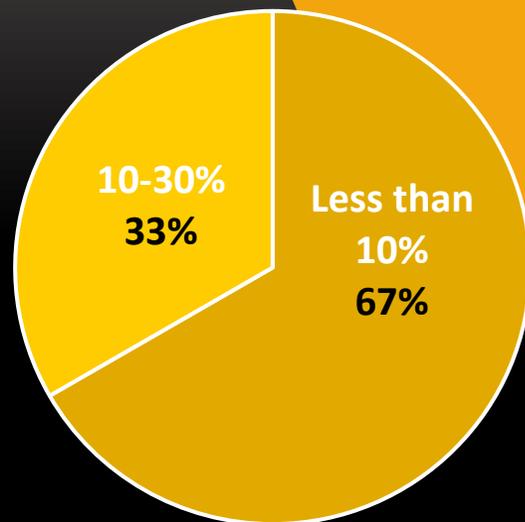
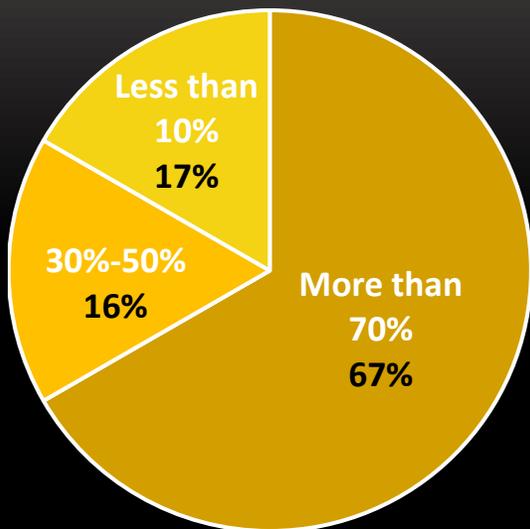


**проанализированы  
данные 1 geoTLD/5 ccTLD**



.RU	\$	1.50
.moscow	\$	5.64
.pa	\$	25.00
.vu	\$	70.00
.ng	\$	130.00
.ar	\$	25.00

Цена регистрации, \$ (~равна цене продления)



**6% в год**  
Средняя динамика роста доменов

**Количество аккредитованных регистраторов**

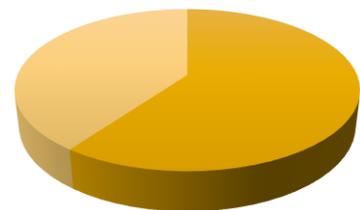


Домены делегированные владельцами Припаркованные домены

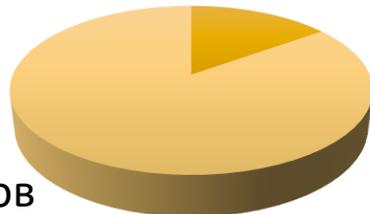
# Market – Customers – Competitions

Какую долю рынка занимают зарегистрированные домены

Более **60% рынка - ccTLD**



Менее **15% рынка - geoTLD**



Более чем **70%**

Локальные покупатели доменов

## Сфера деятельности покупателей доменов

- Правительство и государственные услуги
- Промышленность, производство, бизнес
- Электронная коммерция
- Образование
- Социальные и культурные проекты
- Местные бренды
- Зарубежные бренды
- Социальные медиа-платформы

**Причина выбрать ccTLD или geoTLD вместо gTLD**

Более низкая цена  
Больше возможностей найти доступный домен для регистрации  
Популярность доменной зоны

## Барьеры роста

Популярность расширений gTLD (конкуренция)

Отсутствие маркетинговых исследований (знаний о рынке)

Конкуренция между ccTLD и geoTLD

Альтернативные системы доменных имен (не основанные на DNS)

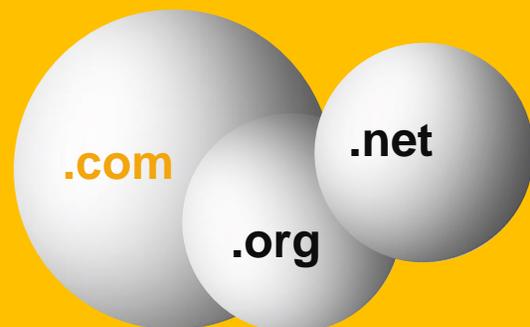
Отсутствие PR-кампании

Высокая стоимость регистрации

Высокая стоимость продления

## Бизнес-барьеры

## Конкурирующие доменные зоны

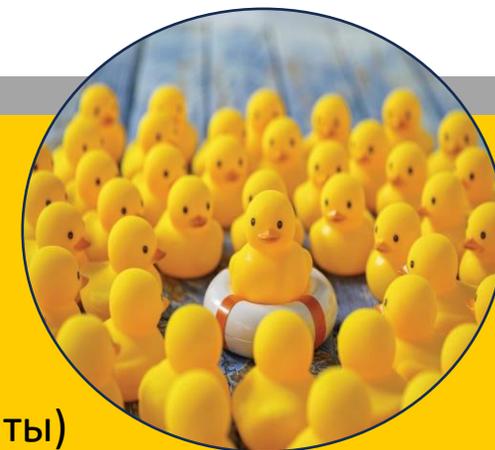


+  
.shop,  
.store,  
.website,  
.co  
& geoTLD

## Основные внешние барьеры

Состояние экономики региона, страны  
Геополитические коллапсы

# Marketing



## Уникальность домена для целевой аудитории

- 100%** Целевая аудитория – локальная (гео- и страновая принадлежность)
- 100%** Идентичность бренда связана с определенной страной или регионом
- 83%** Слава и популярность страны, региона, города принадлежности домена
- 33%** Рейтинг в поисковых системах и локального SEO (более дешевые рекламные затраты)

## Инструменты управления и взаимодействия с ЦУ и клиентами

**50%**

Партнерские программы (участие в Ассоциациях, коалициях), общий эффект синергии  
Регулярные исследования CRM systems

**17%**

Промо кампании для локальных регистраторов  
Свой аналитический департамент

## наличие PR кампаний и/или ревизия стратегии outreach

**50%**  
only

\*динамика роста не выявляет связи с наличием или отсутствием PR стратегии и кампаний

## Capacity building мероприятия для регистраторов

✓ **90%**  
regularly

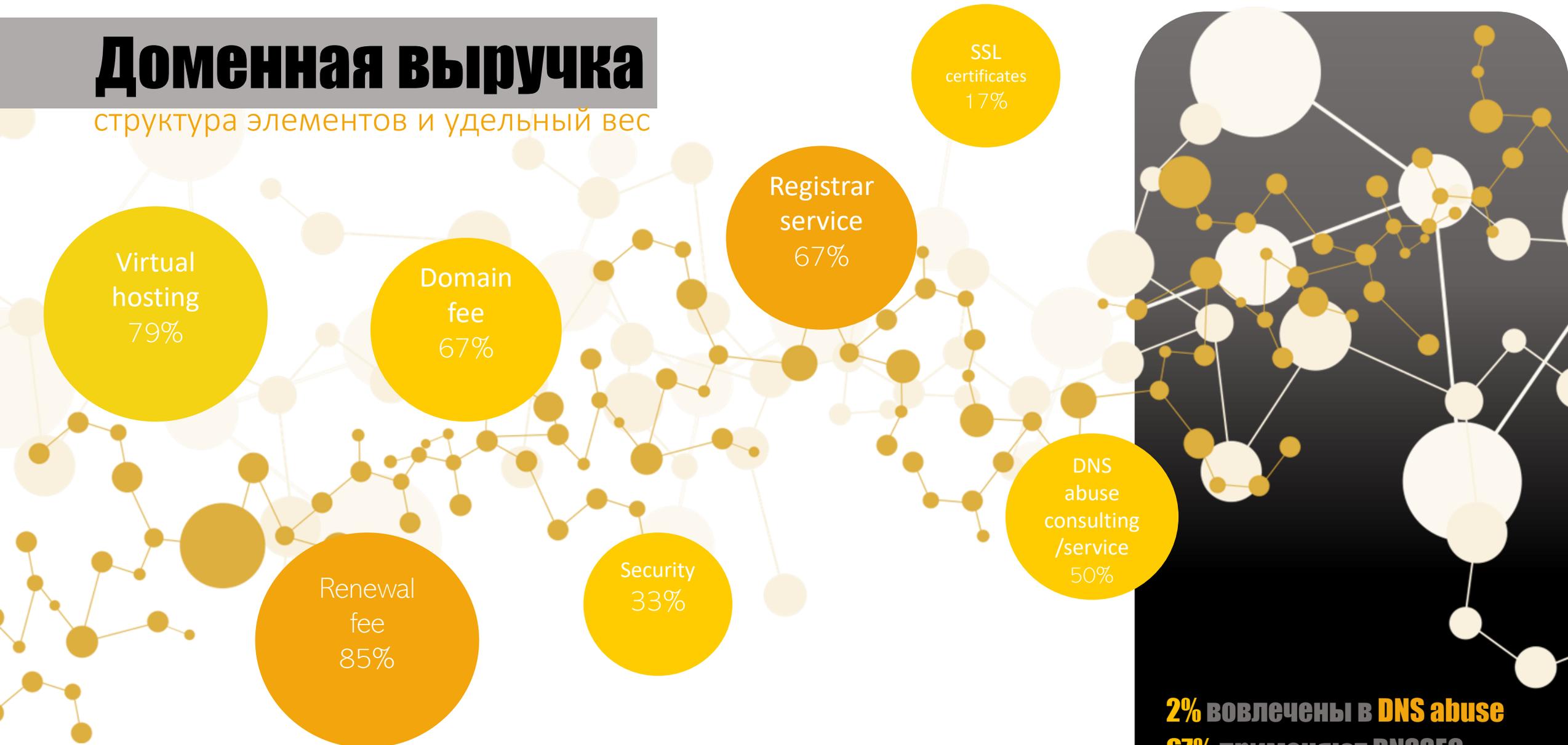
## Качество взаимодействия с клиентами и целевой аудиторией

оцененное как  
**Хорошее или прекрасное**  
**99%**

Email рассылки, социальные сети, сайт, Партнерская кампания, PR-кампания (все медиа + целевая реклама)

# Доменная выручка

структура элементов и удельный вес



**2%** вовлечены в **DNS abuse**  
**67%** применяют **DNSSEC**

# Выводы

- Бизнес-подход к управлению ccTLD/geoTLD работает.
- .COM – лидер в конкурентной борьбе с ccTLD и geoTLD.
- Домены, не имеющие аккредитованных регистраторов, демонстрируют такую же динамику роста.
- PR и маркетинг регистраторов могут вылечить апатию местных брендов к регистрации доменов.
- Размер региона и развитие бизнеса в нем коррелируют со всеми показателями.
- Геополитические и экономические факторы в большей степени влияют на динамику роста, чем компоненты подходов к управлению.
- Успеха ccTLD может сочетаться с низкой интенсивностью PR кампаний.
- Злоумышленники DNS не очень заинтересованы в ccTLD/geoTLD.
- Не все опрошенные ccTLD/geoTLD имеют аналитику по рынку, аудитории, охвату

Исследование продолжается - для сравнения показателей и выводов требуется больше участников - ccTLD/geoTLD из разных регионов.



## Главные условия для стабильного роста доменной зоны

- Развитие местной экономики (+инвестиции в местную экономику)
- технологические тренды (совпадение с доменным именем)
- Развитие туризма
- PR от руководства региона, страны, города (влиятельных лиц)
- Цена и доступность регистрации. продления
- Геополитическая популярность



*Спасибо за внимание!*

