



Чек-лист по выбору ниши для интернет магазина

Действительно, чтобы открыть интернет магазин, необходимо сначала выбрать прибыльную нишу. Ведь от этого зависит около 80% вашего успеха в электронной коммерции. Это является первым шагом на пути к созданию успешного проекта. В данном чек-листе мы рассмотрим способы эффективного выбора ниши для вашего будущего магазина. Давайте приступим!

1. проверить наличие поставщиков

Данный способ предполагает собой поиск оптовых складов в вашем городе. Таким образом, вам не нужно будет заниматься закупкой товаров (во всяком случае, на первых этапах), и вы сможете протестировать данную нишу. Такой способ очень хорош тем, что у вас всегда будет мгновенный доступ в товару.

2. принять во внимание хобби

Если у вас есть какие-то увлечения, вы можете превратить это в нишу для вашего интернет-магазина. Также можно посмотреть на увлечения друзей, знакомых, близких. Данный способ хорош тем, что вы знаете все о целевой аудитории: знаете их проблемы, что им нужно, на каких ресурсах они находятся и т.д.

3. рассмотреть как вариант бренды

Вы можете начать продавать какой-нибудь эксклюзив от определенного бренда. Начать можно с определенного бренда, а когда ваш интернет-магазин будет развиваться, то можно уже добавлять товары разных брендов, используя те же группы товаров.

4. исследовать ассортимент мегамаркетов

Вы всегда можете подсмотреть идею у тех, кто уже достиг определенных результатов. Это могут быть крупные магазины в интернете, либо гипермаркеты в вашем городе. Ведь там продается уйма товаров. И вы можете занять одну из ниш данного магазина.

5. следить за новостями СМИ

Посмотрите последние новости, возможно в них уже говорят о какой-то новинке. Или это может быть просто реклама товара, который вам был бы интересен.

6. искать идеи в журналах

Вы можете посмотреть популярные журналы разных тематик и найти там обсуждаемые темы. Причем, стоит искать не только прямые попадания в нишу, включайте мозг и думайте над смежными темами для ниши вашего интернет-магазина.

7. проштудировать газеты

Смотрите рекламу, которая есть в газетах, просматривайте колонки с письмами от читателей. Бывает, что и там есть хорошая идея.

8. посещать выставки и ярмарки

В каждом городе проводятся регулярно выставки, на которых вы можете увидеть, что людям интересно. Более того, вы можете выбрать смежные темы. Например, в нашем городе проводят выставки handmade-вещей, это становится популярным и можно открыть интернет-магазин товаров для творчества, к примеру.

9. ознакомиться с существующими бизнес-идеями

Зайдите на любые сайты с бизнес-идеями, почитайте популярные паблики в социальных сетях. Найдите форумы, где бизнесмены обсуждают различные тренды. Не ленитесь! Скоро и вы станете бизнесменом!

10. обратить внимание на окружение

Вас окружает множество вещей, которые находятся даже под руками (причем в прямом смысле, ведь скорее всего вы сейчас держите в руках компьютерную мышь, или ноутбук, или планшет, телефон). Просто посмотрите вокруг! Идеи для ниши интернет-магазина окружают вас.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?