Чек-лист по выбору ниши для бизнеса в интернете

Пожалуй, выбор ниши для бизнеса в интернете — это самый трудный вопрос. Собственно, чем заняться, какая тема, направление, а далее ниша будет прибыльной, популярной, востребованной. Огромное количество информации окружает новичков и порой люди теряются, не знают с чего начать. Выбрать подходящее направление и разработать собственную стратегию внедрения вам поможет наш чек-лист.

1. Основные шаги

- [ ] **1.1** Проанализировать свободные и занятые ниши

  Для того чтобы определить что уже есть на рынке, а чего нету, обратите внимание на то, как позиционируют себя конкуренты, какие рекламные посылы они выбирают:

- [ ] **1.2** Анализировать собственные навыки и предпочтения

  В процессе нишевания важно понимать – что вы умеете хорошо, с чем вам интереснее работать, как вы готовы строить свой бизнес. Если спортсмен-бодибилдер откроет собственный спорт-зал, это будет логично и более востребовано среди клиентов, чем такая же услуга от клерка.

- [ ] **1.3** Найти свою нишу

  Когда вы обладаете информацией о том, что есть на рынке и понимаете, что именно вы сами можете сделать хорошо, пора определяться с нишами. Выбирая нишу, надо четко отдавать себе отчет в том, на кого она ориентирована и чем отличается от тех предложений, что уже есть на рынке.

- [ ] **1.4** Проверить жизнеспособность и востребованность

  Теперь проверяем. насколько ваш выбор и ваше представление о своей нише подтверждается потребительской массой. Это можно сделать, используя мониторинг мнения потребителей (форумы, опросы, прямые интервью в социальных сетях или

среди знакомых).

- [ ] **1.5** Провести анализ ключевых запросов

Также можно провести анализ ключевых запросов на http://wordstat.yandex.ru и просчитать, сколько реально людей обращается к поисковикам с узкоспециализированными запросами. Там же, в блоке «Что еще искали люди, искавшие «ваш запрос», вы сможете найти для себя подсказку

- [ ] **1.6** Разработать рекламный посыл и четкую визуализацию

Как только вы определились с нишей, надо придумать, как донести ваше уникальное торговое предложение до потребителей и обозначить позицию. Делается это с помощью рекламного посыла.

- [ ] **1.7** Определить соотношение стоимости товара с потенциальной прибылью

Вот сколько пар носков вам нужно продать, чтобы заработать 1 000 грн.? А спортивных костюмов сколько? А шуб?

- [ ] **1.8** Выделить для себя регион, в котором вы собираетесь работать

Не станет в сельской местности популярной парикмахерская для животных, а вот ветеринарная клиника или аптека – станет, потому что в каждом дворе есть какая-то живность.

- [ ] **1.9** Учитывать всесезонность

Карнавальные костюмы, например, пользуются спросом только в период Нового года. Есть еще, конечно, тематические вечеринки, но они не столь популярны у нас, чтобы можно было удержать свой бизнес на плаву.

- [ ] **1.10** Рассчитать прибыльность дела

Подсчитайте приблизительно, сколько вы заработаете, вложив столько-то, с вычетом оплаты коммунальных услуг, зарплаты, налогов, материала, товара и т.д.

2. Выбор ниши

- [ ] **2.1** Рынок инфотоваров

В интернете есть рынок инфотоваров - продажа информации через создание инфопродуктов. То есть, существует группа людей, испытывающая потребность в обучающих курсах, вебинарах и есть группа инфобизнесменов, которая им это продаёт.

Если вы являетесь профессионалом в этой области - добро пожаловать!

▢ **2.2** Рынок электронной коммерции

Здесь присутствует несколько направлений: - 1. Интернет-магазины.Работать в этом направлении новичку непросто: надо уметь находить поставщиков, давать рекламу, решать вопросы с логистикой. -Одностраничные магазины.Тут, главное, сузить нишу до одного товара, определив его востребованность.

▢ **2.3** Блогинг

Это еще одно крупное направление в бизнесе онлайн.Сейчас в сети сотни различных курсов по созданию блога. Изучайте, повторяйте, создавайте. Далее, останется лишь придумать красивое название домена и привязать его к хостингу.

▢ **2.4** Партнёрский маркетинг

Где вы получаете процент от сделки. Необязательно создавать и вести свой сайт, достаточно рекламировать партнёрский продукт через различные виды рекламы: контекстную, таргетированную или использовать бесплатные методы продвижения. Главное, правильно выбрать партнёрский продукт и целевую аудиторию.

▢ **2.5** Фриланс, создание сайтов

Бизнесом сложно назвать, так как в принципе это удалённая работа, с нестабильным доходом. К лёгким заработкам в интернете их не отнесёшь, так как нужны специальные знания + стабильно высокая конкуренция. А главное, надо уметь выделяться.

▢ **2.6** Копирайтинг

Это процесс написания текстов. При этом любой человек может стать копирайтером. Единственное, высокая конкуренция на биржах, отсутствие авторитета, низкая оплата труда пугает новичков при выборе этого направления.

3. Устранение типичных ошибок

▢ **3.1** Не быть самонадеянным, взявшись за проект без специальных знаний

Невозможно правильно сформировать свое предложение в нише для бизнес-клиентов, если вы не знаете элементарных законов документооборота в крупных компаниях. Невозможно заниматься торговлей посудой для ресторанов,не имея представления о

правилах сервировки столов, подачи и презентации блюд и т.д.

- [ ] **3.2** Не опираться только на собственное мнение и представление о рынке

  Если вы не проводите первичной аналитики рынка, то совершенно не защищены от рисков. В результате, ниша оказывается невостребованной.

- [ ] **3.3** Недостаточно четкая визуализация и рекламный посыл

  Еще одна ошибка – недостаточно четкая визуализация и рекламный посыл, из которого клиенту непонятно то, чем вы занимаетесь. Человеку, который не знает ваш бренд и плохо ориентируется в мире интернет-услуг, "абстрактная" реклама вообще ни о чем не скажет.

- [ ] **3.4** В интернет-бизнесе у новичков складывается мнение, что деньги делаются из воздуха

  Это не так! На самом деле при продаже продуктов и услуг основные затраты у интернет-предпринимателей приходятся на привлечение новых клиентов.

- [ ] **3.5** Продавать только качественный и полезный товар

  Выбирайте товар, от которого будет реальная польза. И обязательно, чтобы товар был качественный. Если будете продавать ерунду, то никогда не заработаете себе хорошую репутацию.

- [ ] **3.6** Не приниматься за мгновенное создание интернет-магазина

  Проще и дешевле (или вообще бесплатно) выбирать товар для дальнейших продаж через лендинги. Многие сразу запускают большие интернет магазины, а нужного результата так и не достигают. Лучше вы протестируете 10-15 товаров на лендинге, чем сразу запустите интернет магазин, и он будет убыточным.

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

как это убрать?