

Jak Znaleźć Niszę Rynkową I Rozpocząć Dochodowy Biznes



Michał Kalinowski

Wstęp

Marketing niszowy jest jak wybór alternatywnej trasy, czy małą uczęszczanej drogi i niby przypadkowe odkrywanie niezliczonej ilości kopalń złota, gdy nią podążamy.

Zatrzymujesz się przy wybranych kopalniach i wydobywasz z nich pieniądze. Wdrażasz system automatycznego wydobycia i ruszasz dalej, do następnej kopalni, w której robisz to samo.

Nie interesuje Cię co robią wszyscy inni, ani nie walczysz z konkurencją.

Jesteś tylko Ty i Twój biznes.

Generujesz nieprzerwalne dochody, eksploatując mniejsze rynki, często niedostrzegane przez dużych graczy.

Ludzie często nie biorą na poważnie nisz rynkowych, bo myślą, że więcej zarobią w dużych i popularnych branżach.

Tak naprawdę, jeśli podejdziesz do tematu we właściwy sposób, możesz zarobić **więcej pieniędzy** w krótszym czasie niż inni, próbujący walczyć z dużymi konkurentami w bardzo popularnych branżach.

Dzieje się tak dlatego, że kiedy konkurencja jest mniejsza, o wiele łatwiej jest spenetrować rynki i dotrzeć do klientów. Nie potrzebujesz ogromnego budżetu, aby tylko ktoś zauważył Twoje istnienie.

W tym krótkim poradniku, nauczę Cię podstaw wyszukiwania dochodowych nisz rynkowych i klientów czekających na Ciebie z gotówką w ręku.

Wiedza ta przełoży się na lepszy stosunek Twojego wkładu pracy do zarobków.

Oferując rozwiązania zdesperowanym klientom, przeważnie osiągniesz lepszą konwersję.

Przejdźmy więc do konkretów...

Wybór I Ocena Niszy Rynkowej

Prawdopodobnie słyszałeś już, jak łatwo jest zarobić w branżach, którymi zainteresowane są zdesperowane osoby i osoba, która Ci to mówiła miała rację.

O wiele łatwiej jest dotrzeć do takich klientów i sprzedać im swój produkt, niż do takich, którzy jeszcze nie wiedzą, że pragną tego, co próbujesz im sprzedać.

- Nastolatka, która desperacko chce się szybko pozbyć pryszczycy
- Matka, która jest sfrustrowana, bo nie może nauczyć swojego dziecka korzystania z nocnika
- Mężczyzna, który oddał by wszystko, aby odzyskać swoją byłą dziewczynę

Są to przykłady osób na tyle zdesperowanych, że jeśli zaproponujesz im działające rozwiązanie ich problemów, chętnie Ci za to zapłacą.

Potrzeba rozwiązania problemu jest silniejszym uczuciem, niż **pragnienie** posiadania czegoś.

Kiedy znajdziesz potrzebę rozwiązania jakiegoś problemu i jesteś w stanie zaspokoić tę potrzebę, to masz swoją zwycięską niszę.

Twoje rozwiązanie jest Twoim produktem. Obojętnie czy będzie to ebook, poradnik, film instruktorzowy, usługa, fizyczny przedmiot czy cokolwiek, co pomoże ludziom się wyzwolić.

Jeśli Twój produkt będzie spełniać oczekiwania tych ludzi, zaczną Cię oni polecać innym osobom z takim samym problemem, a Twój biznes może rozrosnąć się do niewyobrażalnych rozmiarów.

Jak Rozpocząć Poszukiwanie Swojej Niszy Rynkowej

Najlepszym punktem startu jest analiza słów kluczowych.

Nie musisz kupować drogich narzędzi do analizy.

To co **Google** oferuje za darmo, w zupełności nam wystarczy na tym etapie. Z czasem jeśli zechcesz, możesz zainteresować się płatnymi opcjami.

Więcej na temat narzędzi Google i film instruktarzowy znajdziesz tutaj:

[Jak Znaleźć Niszę Rynkową Korzystając Z Narzędzi Google + Video](#)

Weźmy jako przykład **wyszukiwarkę Google**.

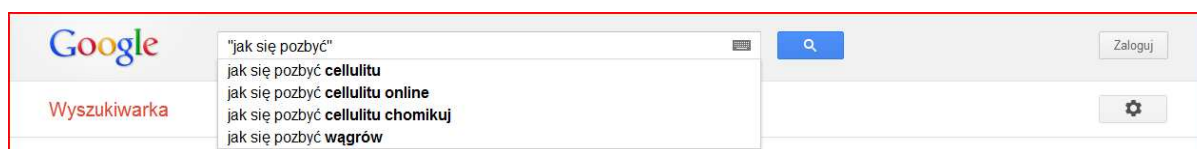
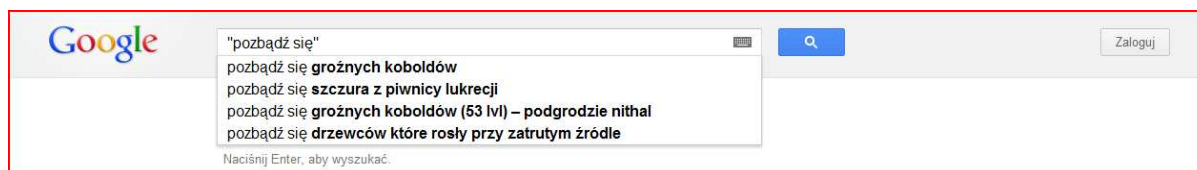
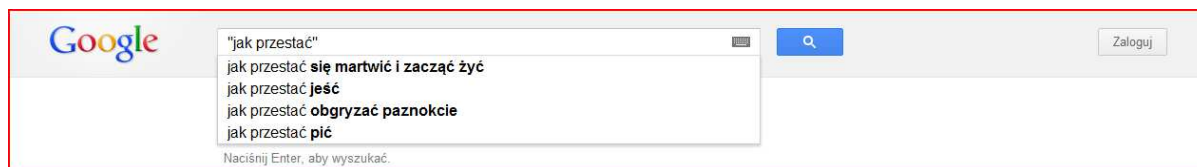
Za każdym razem jak chcesz coś znaleźć w Google, pokazywane Ci są powiązane sugestie.

Jest to bardzo prosty sposób wyszukiwania potencjalnie zdesperowanych nisz rynkowych.

Wyszukiwanie Słów Kluczowych

Aby zobaczyć, jakie nisze są aktualnie bardzo popularne, rozpocznij od wpisania w cudzysłowie poniższych fraz kluczowych:

- „jak przestać”
- „pozbądź się”
- „jak się pozbyć”
- Zastanów się co jeszcze ludzie wpisują, gdy mają problem



Powyższe frazy są dobrym punktem startu.

Kiedy masz już listę fraz kluczowych (*nisz rynkowych*), możesz je wykorzystać jako bazę swoich dalszych poszukiwań.

Będziesz szukać nisz rynkowych, którymi zainteresowane są osoby, które mają jakiś problem i zrobią prawie wszystko, aby ten problem rozwiązać.

Kilka przykładów takich nisz:

- Nadwaga
- Trądzik
- Ból
- Bezsenna
- Zwalczanie szkodników

Jedną z najważniejszych rzeczy do zrobienia, jest wyodrębnienie nisz rynkowych na podstawie poniżej wymienionych trzech elementów:

1. Z łatwością możesz zidentyfikować kto jest Twoim potencjalnym klientem
2. Twoi potencjalni klienci są zmotywowani i wydają pieniądze w tej niszy
3. Wiesz jak dotrzeć z informacją o swoim produkcie do tych ludzi

Nie ma sensu w szukaniu branży, w której całkowicie nie ma konkurencji.

Nawet jeśli taką znajdziesz, potrzeba by było dużo wkładu pracy, aby dobrze je zbadać i poznać.

Potem trzeba by było badać zachowania klientów i testować wiele różnych czynników, zanim mógłbyś określić najlepszą strategię działania.

Zapomnij o tym!

Zawsze łatwiej jest zarabiać pieniądze w niszach, w których ktoś już zarabia i szczerze radzę się na tym skupić.

Zanim rozpoczniesz swój biznes niszowy, zawsze zbadaj wybrany rynek tak dokładnie jak to tylko możliwe.

Postaraj się dokładnie zrozumieć czego tak naprawdę szukają Twoi potencjalni klienci i stwórz kampanię, która trafi prosto w ich serca.

Następnie dostarcz im produkt przewyższający ich oczekiwania.

Dowiedz się takich rzeczy jak:

- Co ci ludzie aktualnie kupują
- Czy istnieją jakieś luki w rynku, które możesz załatać
- Jak duże jest zainteresowanie wybraną niszą
- Czym Twoi potencjalni klienci są najbardziej zainteresowani
- jakie są ich obawy
- w czym potrzebują pomocy

Mówiąc inaczej, przywiąż uwagę do tego, komu będziesz sprzedawać, zanim zdecydujesz co będziesz sprzedawać, a Twój biznes będzie odnosił sukcesy.

Inne Sposoby Wyszukiwania Inspiracji

- [Zapytaj.Onet.pl](#)

Możesz przeglądać pytania ludzi, którzy mają problemy. Użyj kategorii lub wyszukiwarki na stronie, aby znaleźć nisze, którymi jesteś specyficznie zainteresowany.

Strony tego typu mogą być prawdziwymi kopalniami (złota) pomysłów na zaspokojenie potrzeb zdesperowanych klientów. Ludzie, którzy poświęcają czas, aby zadać tam pytanie sygnalizują nam, że inne metody poprawy ich sytuacji zawiodły.

- [Google Zeitgeist](#)

Zobacz czego ludzie najczęściej szukali w Google.

- [CoKupują.pl](#)

Znajdź inspirację wśród 100 tys. najpopularniejszych aukcji Allegro oraz 1400 ofert promocyjnych.

- [Manubia.pl](#)

Raporty sprzedaży na Allegro.

Obserwuj trendy Allegro, śledź co Twoi konkurenci sprzedają itd.

Nie ignoruj także innych źródeł wiedzy, dzięki którym dowiesz się co aktualnie najlepiej się sprzedaje.

Księgarnie internetowe, sklepy z gazetami, czy reklamy umieszczane w magazynach. Jeśli jakieś poradniki, czy magazyny dobrze się sprzedają, oznacza to, że istnieje zapotrzebowanie na wiedzę w danej niszy. Jeśli w magazynie branżowym bez przerwy umieszczana jest reklama tego samego produktu, oznacza to, że firma ją zamieszczająca zarabia na tym produkcie pieniądze.

Analiza Nisz Rynkowych

Kiedy znajdziesz już jakieś nisze rynkowe i wierzysz, że mają one potencjał, musisz je przeanalizować pod względem dochodowości.

Nie wszystkie nisze będą tak dochodowe jak byś tego chciał.

Znajoma znalazła niszę rynkową i była przekonana, że będzie to bardzo lukratywna nisza. Miała to być jej kopalnia złota, bo wybrana fraza kluczowa była często wyszukiwana w Google, a konkurencja praktycznie nie istniała. Spędziła ona wiele czasu i pieniędzy budując swoją stronę i kampanię marketingową, ale jej wysiłki nie przyniosły jej oczekiwanych zysków.

Okazało się, że ktoś udostępnił już informacje jak pozbyć się tego natrętnego problemu. Rozwiązanie to było bardzo proste i efektywne, a co gorsze dla mojej znajomej, każdy mógł je znaleźć za darmo na wielu stronach rozsianych w Internecie. Dostępne rozwiązanie było tak efektywne, że nikt nie widział potrzeby płacenia za produkt mojej znajomej.

Nisza ta okazała się stratą czasu i pieniędzy.

Aby określić czy rozpoczynanie biznesu w wybranej niszy będzie opłacalne zastanów się nad następującymi czynnikami:

1. Czy istnieje wystarczająco duże zainteresowanie tą niszą?
2. Czy ludzie są gotowi zapłacić za rozwiązanie problemu?
3. Czy istnieją sposoby monetyzacji (*zarabiania*).

Oczywiście muszą istnieć osoby, które będą zainteresowane odwiedzeniem Twojej strony.

Jeśli mniej niż 500 osób miesięcznie czegoś szuka w Internecie, to prawdopodobnie nie warto jest dalej zajmować się tą niszą.

Trudno jest tu podać dokładną liczbę, bo każda nisza jest inna, każda charakteryzuje się innym poziomem konwersji, ceny produktów są inne itd.

Kiedy znajdziesz swoją niszę kieruj się zdrowym rozsądkiem.

Ile produktów miesięcznie musisz sprzedać, aby było to opłacalne przedsięwzięcie.

Założmy, że zamierzasz sprzedawać swój produkt za 100zł.

Miesięcznie Twoja fraza kluczowa wyszukiwana jest 500 razy (*założmy, że jest to 500 unikalnych wyszukiwań*).

Konwersja Twojej strony wynosi 1%.

Założmy, że każda z tych 500 osób trafi na Twoją stronę.

$$500 \text{ osób} * 1\% * 100\text{zł} = 500\text{zł/miesiąc}$$

Czy warto zająć się taką niszą?

Jeśli byłby to pasywny dochód, a Twoje koszty są niskie to pewnie tak. Jeśli musisz poświęcać 8h dziennie na prowadzenie tego biznesu, to oobiście bym zrezygnował

Sytuacja każdej osoby jest inna i każdy musi sobie odpowiedzieć na pytanie co mu się opłaca, a co nie.

Generalnie, czym więcej osób szuka Twojej frazy kluczowej, tym biznes będzie bardziej dochodowy. Oczywiście biorąc pod uwagę poziom konkurencji i inne czynniki, o których piszę tutaj i na blogu

NiszeRynkowe.pl

Czy Ludzie Chcą Płacić?

Osoby zainteresowane wybraną niszą, muszą mieć pieniądze i chęć wydania ich na rozwiązanie swojego problemu.

W innym przypadku trudno Ci będzie cokolwiek zarobić.

Istnieje możliwość zarabiania w programie **AdSense** nawet jeśli nikt bezpośrednio nie wydaje pieniędzy na Twojej stronie, ale nie licz na spore dochody, gdyż firmy raczej niczego nie reklamują, jeśli nie widzą potencjału zysków.

Wyszukując swoje **słowa kluczowe** zastanów się jakie są prawdziwe intencje osób wpisujących te słowa w wyszukiwarce.

Podejrzewam, że większość osób wpisujących słowo „trądzik” w wyszukiwarce, raczej niczego nie kupi.

Natomiast osoba wpisująca frazę „lekarstwo na trądzik” prawdopodobnie szuka konkretnego rozwiązania, za które gotowa jest zapłacić.

Skupiaj się raczej na frazach sugerujących, że dana osoba zamierza wydać pieniądze niż tych sugerujących, że ktoś szuka darmowych informacji.

Dokładne badanie niszy jest bardzo ważne zanim podejmiesz ostateczną decyzję czy się nią zająć, czy nie.

Metody Monetyzacji

Oczywiście, musisz znaleźć sposób zarabiania pieniędzy w wybranej niszy. Nie ma znaczenia jak chętnie Twoi potencjalni klienci rozstaną się ze swoimi pieniędzmi, jeśli nie masz produktu, który możesz im sprzedać.

W większości przypadków, jeśli istnieje wystarczająco duże zainteresowanie wybraną niszą i ludzie są gotowi zapłacić za rozwiązanie, zawsze znajdą się produkty, które możesz im zaoferować.

Analiza Metod Monetyzacji

Jak już wcześniej wspomniałem musisz przeanalizować kilka różnych czynników w celu zdeterminowania czy produkt, który chcesz oferować będzie się dobrze sprzedawać i będzie przynosić wystarczające dochody, aby było warto go promować.

Na przykład, jeśli oferujesz produkt za 2zł, Twoja konwersja może być fantastyczna, ale przy tak niskiej cenie będziesz musiał sprzedać ogromne ilości tego produktu, aby zarobić przyzwoite pieniądze.

Oczywiście, działa to także w drugą stronę. Jeśli sprzedajesz produkt za 5000zł, konwersja może być tak niska, że sprzedasz tylko jedną sztukę rocznie.

Często warto jest przetestować różne produkty, aby znaleźć te, które oferują najlepszy współczynnik konwersji do zarobków.

Aby pomóc Ci na początek, poniżej wypisałem kilka problemów, które możesz wykorzystać jako swoją bazę startową.

Zdrowie

- Bezsenna
- Poranne nudności
- Wybielanie zębów
- Nad potliwość
- Trądzik
- Łuszczyca
- Zgrzytanie zębami
- Odchudzanie
- Impotencja
- Cuchnący oddech
- Grzybica paznokci
- Usuwanie brodawek
- Bolesne czyraki
- Opryszczka
- Zgaga
- Hemoroidy
- Bakteryjne zapalenie pochwy
- Niepokój/Stres/Napady paniki
- Ciąża, bezpłodność
- Endometria
- Eczema
- Chrapanie
- Niedoczynność tarczycy
- Kątowe zapalenie warg

Finanse

- Konsolidacja długów
- Hipoteka
- Praca w domu
- Szukanie pracy

Różne

- Zwalczanie szkodników
- Rodzicielstwo (kolki, żąbkowanie, itd.)
- Bule zębów (domowe sposoby)
- Nocne moczenie
- Wypadające włosy
- Pozbywanie się zarostu (u kobiet)

- Wzrost ciała
- Starzenie się
- Obgryzanie paznokci
- Rzucanie palenia

Związki

- Odzyskaj byłego/byłą
- Naprawianie małżeństwa
- Randki

Traktuj powyższą listę jako punkt wyjścia swoich poszukiwań.

Zapraszam na stronę NiszeRynkowe.pl, gdzie znajdziesz więcej szczegółowych informacji na temat nisz rynkowych i wyszukiwania słów kluczowych.

Życzę powodzenia i pozdrawiam

Michał Kalinowski

P.S. Więcej informacji na temat prowadzenia biznesu internetowego znajdziesz na stronie ZaistniejOnline.pl

