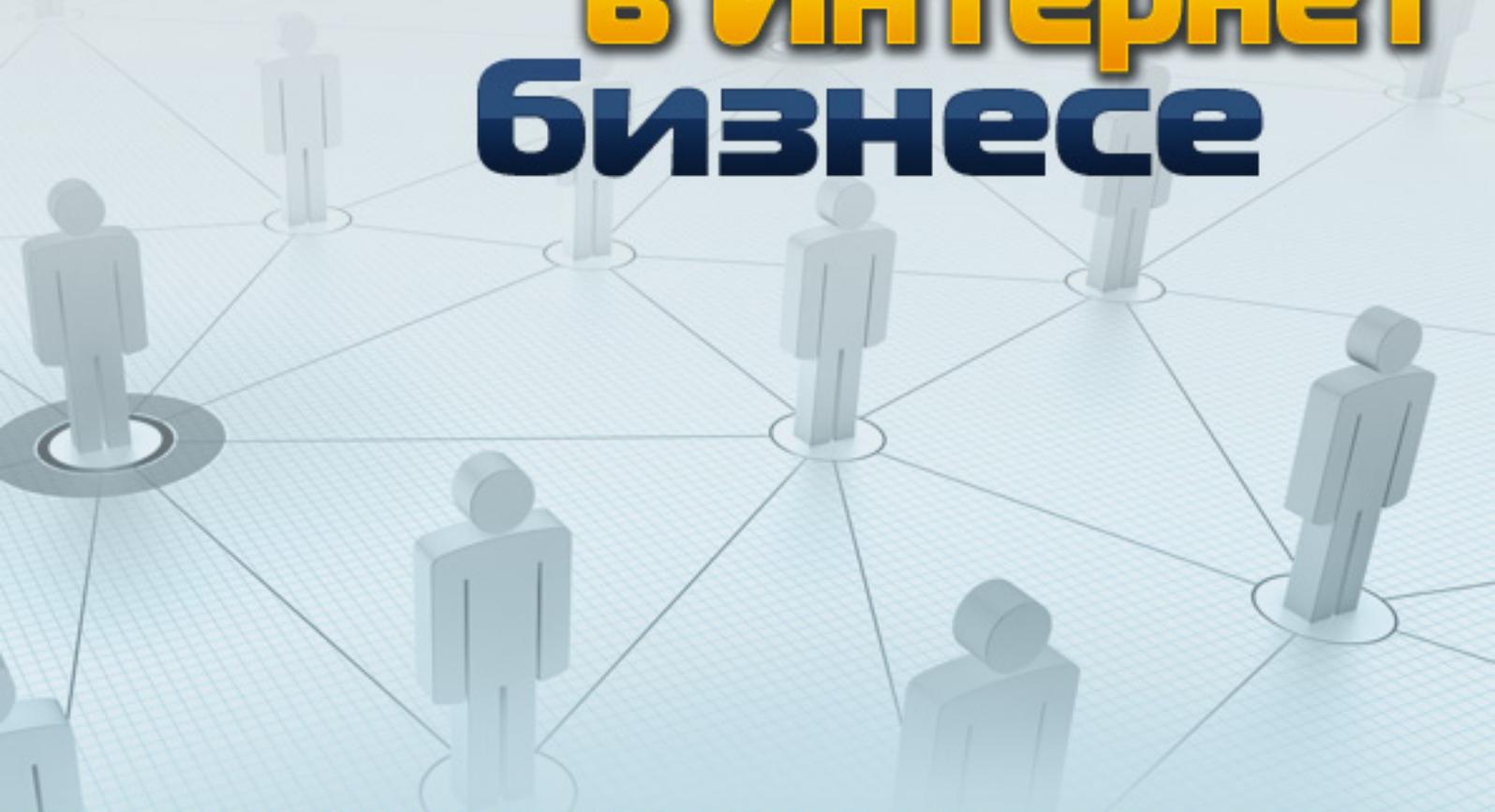


Евгений Ходченков

Как выбрать нишу в Интернет бизнесе





Вступление	3
Знакомимся с нишами в бизнесе	5
Какие бывают ниши	6
Анализ прибыльных и провальных ниш: что бывает, если ниша выбрана неправильно	9
Самые распространенные ошибки в выборе ниши	10
Как выбрать нишу по душе	13
Что должно быть в вашем списке	15
Вечные темы, или что делать, если интересов нет	17
Какие темы обязательно сработают?	19
Как окончательно определиться с нишей, чтобы не прогадать	22
Послесловие	23

Вступление

Если вы окончательно решили начать свой бизнес в интернете, то самый главный вопрос который вам надо решить – **в каком направлении двигаться**. Мир интернета настолько обширен и разнообразен, что без правильно выбранной цели и направления вы моментально собьетесь с курса.

Выбрать правильный путь – непростое решение.



Конечно, есть счастливики, которые сразу находят свое место в интернет-вселенной, но таких людей единицы. Большинство долго и трудно ищут область для приложения своих сил и умений, сомневаются, набивают шишки и нередко отказываются от мечты жить свободно и независимо, заниматься любимым делом и получать высокий, стабильный доход.

Знаете, в чем кроются причины неудач большинства начинающих бизнесменов? В неправильно выбранном пути.

В какую сторону идти?

Чем заниматься?

Какой бизнес сможет принести не просто отдачу, а максимальную выгоду?

– **на все эти вопросы вы должны получить ответы еще до старта.** Иначе провалы, разочарования и метания просто неминуемы.

Выбор правильного направления в бизнесе начинается **с определения вашей ниши.** Правильно выбрав направление, вы сможете создать прибыльный и интересный бизнес, который принесет вам не только деньги, но и возможность расти и развиваться день за днем, найти единомышленников и партнеров, жить яркой интересной жизнью, о которой вы всегда мечтали, исполнить свои заветные планы и желания.

Совершенно не имеет значения, хотите ли вы стать интернет-предпринимателем или бизнесменом в «реальном мире». И в том и в другом случае, ваша собственная ниша вам необходима, как воздух.

Поэтому в этой книге мы с вами пройдем по пути поиска и выбора из всего разнообразия ниш только вашей ниши.

Если вы будете следовать инструкциям, каждый день совершать хотя бы небольшие шаги в правильном направлении, то обязательно найдете решение, которое навсегда избавит вас от страхов, неуверенности, проблем и приведет к успеху и процветанию.

Просто действуйте, и решение придет к вам само.



Знакомимся с нишами в бизнесе

Итак, что такое ниша?

Ниша – это небольшая часть рынка, в которой вы будете продавать свои товары и услуги. Тематика и направление вашего сайта, блога или интернет-магазина будет тесно связана с правильно выбранным сектором бизнеса.



Какие бывают ниши:

Во-первых, **все ниши можно разделить по цене.**

В одних сегментах рынка продается недорогой продукт, который нужен многим. Соответственно, в них доходы образуются за счет массовости.

Другие ниши более специализированные – цены там повыше, а потенциальных покупателей поменьше.

Третьи ниши совсем узкие (например, продажи в премиум-сегменте): людей здесь совсем мало, зато цены заоблачные.

Во-вторых, **ниши делятся по территориальному признаку.** Вы можете продавать ваши товары или вести тренинги для всего русскоязычного Интернета, а можете работать только в масштабе своего города или области.

Третье разделение – **по специализации услуги.**

Например, автосервис может ремонтировать:

- ✓ все модели автомобилей существующие в природе;
- ✓ только легковые автомобили;
- ✓ легковые иномарки;
- ✓ только легковушки Nissan.

Следующее важное разделение — **по клиентам:**

- ✓ Вы можете вести тренинги для всех подряд,
- ✓ или только для женщин,
- ✓ или для женщин старше 35 лет,
- ✓ или для женщин старше 35 лет, недавно переживших развод.

При выборе ниши часто происходит объединение различных признаков.

Например, проведение тренингов для женщин в городе Пенза объединяет в себе признаки ниши второй и четвертой группы.

А сегмент по ремонту легковых автомобилей представительского класса в Нижнем Новгороде – признаки первой, второй и третьей группы.

Чем шире ниша – тем выше в ней конкуренция, чем ниша уже – тем

конкурентов меньше. Правда, если выбрано слишком узкое направление, то даже отсутствие конкурентов, может не обеспечить нужное количество потенциальных клиентов.

Хорошая ниша должна давать вам возможность расширять область деятельности. когда у вас увеличивается потенциал и в вашем распоряжении становится больше ресурсов, или, при необходимости, сужать ее — то есть провести более узкое нишевание. Рынок постоянно меняется, поэтому изменяется соотношение спроса и предложения, и вы должны быть готовы в любой момент последовать за рынком.

Еще раз повторю: **выбор ниши – это самое важное**, что вы должны сделать, когда начинаете свой бизнес.

Правильно выбранный путь позволит вам не вступать в жестокую конкурентную борьбу, снижать до предела цены, тратить безумные деньги на рекламу и экономить на всем.



В правильно выбранной нише много потенциальных клиентов, и вы можете выбирать тех, с кем приятно работать. Можете поднимать цены на свои услуги всякий раз, когда клиентов становится слишком много.

Я не покривлю душой, если скажу, что правильно выбранный сектор бизнеса — это половина вашего успеха. Поэтому так важно знать **основные признаки перспективной ниши**.

Их всего три:

- ✓ невысокая конкуренция и спрос превышает предложение;

✓ спрос подкрепляется деньгами, то есть люди не только хотят ваш продукт, но и готовы за него платить;

✓ ниша будет существовать продолжительное время, и вы можете спокойно работать, не боясь, что в один прекрасный день выбранное вами направление исчерпает себя, «исчезнет».

Например, если вы выбираете тему **для интернет блога**, то вам следует обратить внимание:

✓ на популярность. Если тема будет популярной – на ваш сайт зайдут люди, трафик вырастет, а ваша прибыль пропорционально увеличится.

✓ Тема должна быть не только популярной, но и способной приносить деньги. Если выбранное вами направление не коммерческое и не монетизируется в принципе, то вы не сможете продавать место на своем сайте или блоге для размещения рекламных объявлений.

✓ Тема должна быть вам интересна. Только в этом случае вы будете заниматься развитием своего сайта с душой и вдохновением несколько лет, а не забросите его через полгода.

Когда вы приступаете к поиску ниши, не стоит сразу же кидаться на те области бизнеса, которые кажутся внешне привлекательными и заманчивыми. Все в реальности может оказаться сложнее, чем вам казалось на первый взгляд.

Не спешите (но и не медлите), последовательно выполните задания этой книги, и у вас в голове сложится четкая и ясная картина вашей выгодной ниши, которая позволит найти ВАШЕГО покупателя. И только в этом случае вы сможете реализовать свой потенциал на все сто!

Анализ прибыльных и провальных ниш: что бывает, если ниша выбрана неправильно

Давайте сначала ответим на вопрос:

Что бывает, если ниша выбрана неправильно?



Ответ прост – ваш бизнес не пойдет:

- ✓ на вебинары придут от силы несколько человек;
- ✓ на платные тренинги запишутся один-два клиента;
- ✓ инфопродукты уныло зависнут на вашем сайте;
- ✓ продажи в интернет-магазине в лучшем случае еле-еле покроют затраты.

Вы в недоумении: я же все сделал правильно: давал рекламу, выстраивал ступенчатую систему продаж, собирал email-ы, обещал бонусы и подарки, писал зажигательные статьи, индивидуально работал с каждым подписчиком... А денег в кассе почему-то не прибавляется...

Вам все чаще в голову приходят мысли о том, что интернет-бизнес – это очередная выдумка и «развод». Ваши друзья посмеиваются, ваша девушка нервничает, родственники выразительно крутят пальцем у виска. А все почему?

Вы не разведали местность и кинулись напролом в первую попавшуюся нишу, которая ПОКАЗАЛАСЬ вам прибыльной.

Самые распространенные ошибки в выборе ниши:

В нише нет денег

В интернете есть огромное количество тем, которые интересны множеству людей. Но эти люди или не привыкли покупать знания за деньги или свободных денег у них просто нет. Например, очень сложно продавать информацию тем, у кого любимый поисковый запрос – «скачать бесплатно». Если человек регулярно скачивает фильмы и программы на торрентах, в его голове просто не укладывается мысль, что за ваш курс он должен платить деньги.

С другой стороны, есть многомиллионная армия любителей подростковых групп (каких-нибудь Ранеток), и если вы сделаете для них сайт, то весьма возможно ваш сайт станет популярным, посещаемость может быть запредельно высокой. Вот только продать своим читателям вы ничего не сможете. Школьник не понесет вам последний сэкономленный рубль, который родители дают ему на завтрак.

В нише высокая конкуренция

Многие новички, прослушав пару бесплатных курсов, уже готовы покорять интернет-пространство. Тем более, что им кажется, будто миллионы заработать легко: всего-то 1000 человек отдадут по 1000 рублей – и миллион в кармане. С выбором темы они себя не утруждают: начинают учить других людей создавать сайты или основам интернет-бизнеса, то есть тому, что сами только-только освоили.

К сожалению, на рынке в топовых темах огромное количество народа. И выделиться на их фоне – часто нереальная задача.

Слишком широкая ниша

Если вы открываете интернет-магазин косметики, стройматериалов, автозапчастей или электроники, то вам просто не дадут стартовать. Вы не

сможете конкурировать с огромными порталами, которые на рынке давно, тратят на рекламу сотни тысяч рублей и уже оккупировали топы поисковиков.

В нише могут быть деньги, даже очень много денег, но если действовать «в лоб», пытаться продавать все и всем – вам эти деньги не достанутся.



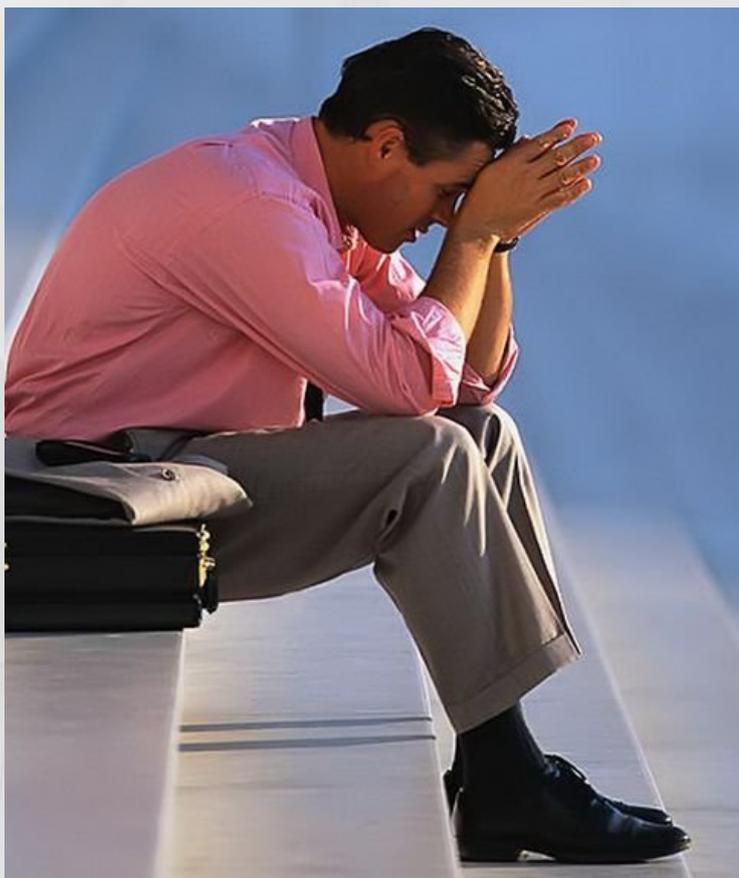
Ниша, которая никому не нужна

Вам в голову внезапно может прийти гениальная идея – видение ниши, до которой не додумались ваши конкуренты. Вы идете в Яндекс и видите, что по придуманной теме нет ни одного рекламного объявления. Вы смотрите сайты, блоги и порталы – и не находите сайтов, посвященных выбранной вами проблеме. Вы в восторге – я буду первым и сниму все сливки с рынка!

Вынужден вас разочаровать.

Если в занятом вами пространстве не происходит никакого движения, если в нише нет продаж и конкурентов, то, скорее всего, эта тема никому не нужна.

Я вас уверяю: этот сектор рынка тестировали и до вас и нашли его непригодным для заработка. Не тратьте на такие ниши время и деньги.



Ниши «однодневки»

Есть темы, которые «на слуху», которые собирают большие аудитории сегодня и завтра, а через месяц становятся совершенно не актуальны.

Где сейчас порталы, посвященные концу света? А ведь их было великое множество в прошлом году. Сегодня они уже не нужны. Интерес целевой аудитории мгновенно пропал, когда «разрекламированное» событие не случилось. И 22 декабря 2012 года ниша просто перестала существовать.

Поэтому не стоит строить бизнес

на кратковременных явлениях, на нишах с небольшим сроком жизни. Не тратьте время и силы на порталы, посвященные любимому сериалу или последней модели iPhone.

Ниша, которая вас не «зажигает»

Бизнес должен приносить не только деньги, но и удовольствие. Правда, велик соблазн «наступить на горло собственной песне» и пойти туда, где много денег. В голове рисуются картины дома на берегу океана и лексуса под окнами, пальм, пляжей, путешествий, вечеринок для VIP-персон.

Однако, вы должны понимать, что ниша может «выстрелить» и не сразу. И вам придется некоторое время работать на чистом энтузиазме. А если выбранная тема не приносит радости и вдохновения, ваши внутренние ресурсы быстро истощатся.

Заниматься тем, что с каждым днем нравится все меньше и меньше, а через пару месяцев уже просто вызывает ненависть и отвращение — прямой путь к неудаче.

Как выбрать нишу по душе

Лучший способ приступить к выбору ниши — пойти от своих желаний, предпочтений и интересов. Только в этом случае вы будете работать в выбранном направлении долго и с удовольствием. Вы с удовольствием будете разбираться в тонкостях и нюансах и очень быстро станете в своей нише «гуру», настоящим экспертом.

Хорошо, если у вас есть **хобби**. Ваше хобби вполне может стать вашим бизнесом.

Если вы много путешествуете, то можете консультировать людей, какими самолетами лететь в выбранную страну, что посмотреть, где поселиться, где самые хорошие места для шопинга и как сэкономить на поездке.

Если вы мастер фотошопа и всем своим друзьям делаете аватарки для Контакта — вы можете монетизировать этот процесс. Если вы любите вышивать крестиком, петь, танцевать или виртуозно играете на гитаре — все это может стать основой для вашего интернет-бизнеса.

Предвижу вопрос, который мне задают примерно в 50% случаев:

«Я ничего особенно не люблю, у меня нет интересов, что делать?»

Давайте посмотрим на интересы совершенно с новой точки зрения: Интересы - это не обязательно ваше сегодняшнее хобби и то, чем вы занимаетесь сейчас. **Интерес может быть просто мечтой.**

Например, вы мечтаете о Ленд Крузере, просто бредите им. Неважно, что пока у вас его нет — этот объект вам интересен, и на основе своего интереса вы можете начать строить бизнес. Вы исследуете нишу, читаете книжки и статьи, общаетесь с владельцами машины вашей мечты на форумах и в реале. Через некоторое время вы с удивлением обнаружите, что практически стали знатоком Ленд Крузеров, и вам есть что рассказать людям.

Бывает, что интересы тесно переплетаются с вашей личностью, становятся частью вас, поэтому вы их просто не замечаете. Вам даже сложно представить, что в теме, в которой вы разбираетесь «от» и «до», многие люди просто «чайники» и не знают простейших вещей. Вспомните, сколько раз и по каким вопросам за последний месяц ваши друзья, знакомые, коллеги и

родственники обращались к вам за советом или помощью. Они считают вас экспертом в какой-то теме. И, возможно, они не ошибаются.



Поэтому сейчас мы с вами будем составлять список ваших интересов.

Выключите на время внутреннего критика и не думайте:

- ✓ разбираюсь я в теме или нет,
- ✓ быстро ли пройдет интерес или я готов заниматься этой темой долгие годы,
- ✓ принесет ли эта тема деньги,
- ✓ получится ли у меня.

Просто пишите.

Что должно быть в вашем списке

Первое:

Вспомните все свои занятия. Вы время от времени ходите на рыбалку? Вы ездите на автомобиле?

Пишите в список: автомобиль, рыбалка.

Второе:

Вспомните те вещи, которыми вы пока не занимаетесь, но которые вам интересны. Допустим, я видел, как соседка выращивает огурцы. Мне интересно, но у меня нет ни огорода, ни соответственно огурцов. Но есть интерес.

Пишем в список: выращивать огурцы.

Третье:

Очень часто со стороны бывает виднее. Поэтому просим помощи у окружающих. Спросите у ваших родителей, друзей и близких: «Ты меня знаешь долгие годы. Как ты думаешь, что мне может быть интересно? Подскажи пять тем, которые мне подойдут». Вы будете удивлены, но минимум одна тема из каждой пятерки никогда раньше не приходила вам в голову. Запишите эти темы.

Таким образом, у вас получается третий список.

Четвертое:

Оглянитесь вокруг и обратите внимание на то, чем занимаются другие люди: ваши приятели и незнакомцы, звезды сериалов и просто популярные персонажи. Разведайте, на каких форумах и в каких группах общаются люди в Интернете, полистайте журналы, посмотрите интервью, почитайте обзоры, вспомните людей, с которыми вы общались раньше.

Держите глаза открытыми, смотрите на вещи широко и постоянно ищите

«подсказки». Например, вы увидели по телевизору, как человек занимается дайвингом. Если в этот момент что-то внутри вас щелкнуло, значит это – «то самое». Добавьте дайвинг в свой список.

Пятое:

Хороший список, с которым можно работать дальше, получается примерно за неделю. Не торопитесь. Как только вы начнете обращать внимание на интересы других людей, к вам придет много информации, у вас появится больше своих собственных идей.



В вашем списке должно быть 30 интересов. Это минимум!

Если вы нашли всего 29 – продолжайте охоту.

И, разумеется, чем больше, тем лучше.

Если вы наберете 50 интересов — очень хорошо.

100 – просто отлично!

Вечные темы, или что делать, если интересов нет

Если список интересов составить не получилось или никакая идея из списка вас по настоящему не зажгла – **вам помогут вечные темы**. Это темы, которые ВСЕГДА интересуют людей и хорошо продаются.

Некоторые из них существуют уже давно и, наверно, никогда не утратят свой популярности: личностный рост, тайм-менеджмент, похудение и диеты, строительство, приусадебный участок и урожай, выращенный своими руками.

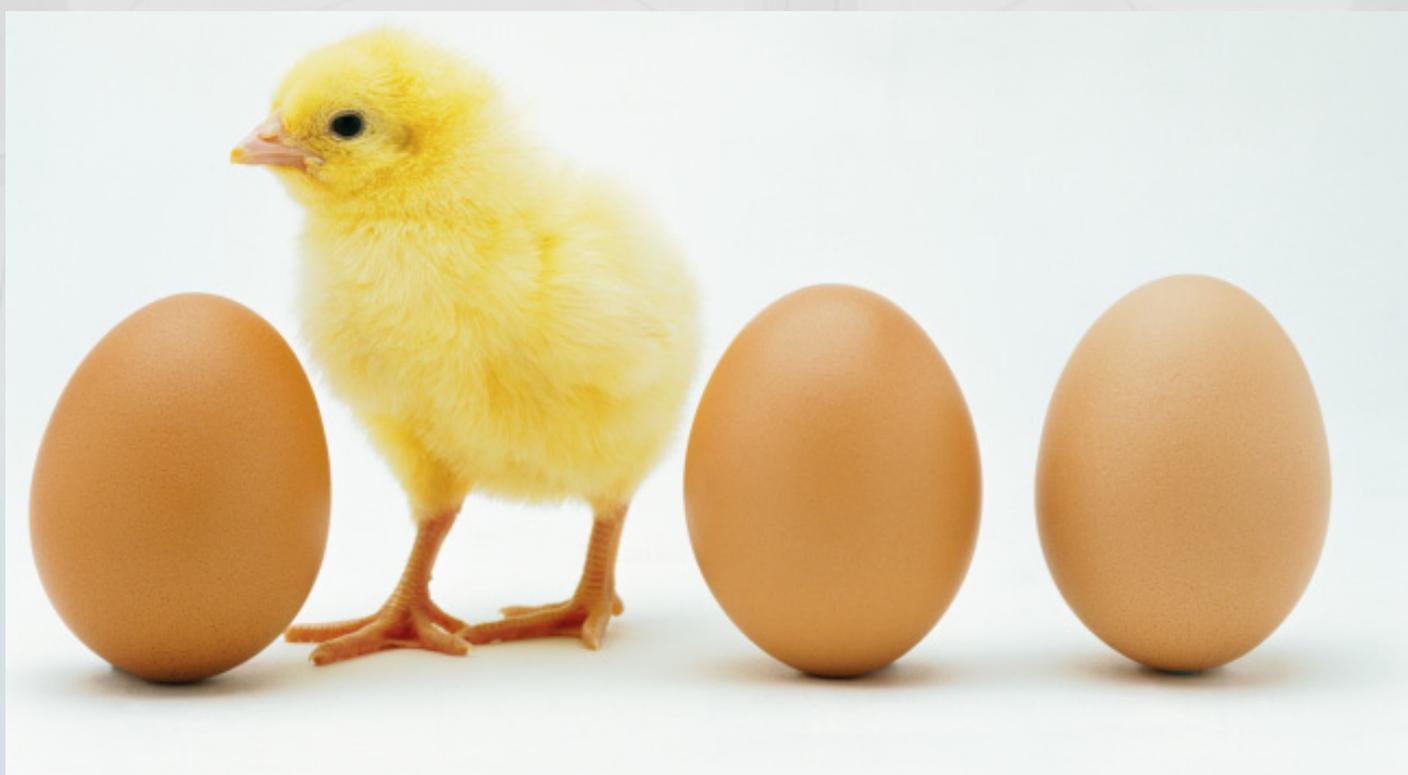
По этим темам вы всегда найдете огромное количество информации: книг, сайтов, форумов, групп, энциклопедий, справочников, бесплатных материалов, которые можно скачать и изучить. Поэтому, если вы беретесь за вечную тему – проблем с контентом у вас не будет.



Вы можете проанализировать информацию, посмотреть тенденции, поучиться на чужих ошибках, за короткий период времени создать свою собственную базу знаний, с которой вы и будете стартовать.

Одни вечные темы неизменны.

Если вы решите, например, вести блог про сад-огород, то вы, наверное, догадываетесь, что революционных открытий в этой сфере ждать не придется. Все методы и приемы посадки, прополки и окучивания, которые работали сто лет назад, работают сейчас и будут продолжать работать с неизменным успехом и дальше.



Другие темы находятся в постоянном развитии.

Возьмем, к примеру, тему отношений. Каждый год появляются новые системы и подходы в психологии, эзотерике и НЛП. И вы можете быстро подняться на волне интереса к новой методике построения или улучшения отношений.

Еще более динамичная тема – технические новинки. Как только появляется новый формат в технике (вспомните blu-ray) или новый гаджет, огромное количество людей устремляется в Интернет, чтобы почитать про новинку. Если вы будете постоянно отслеживать новые продукты, технические решения и оперативно публиковать информацию на своем сайте, то вы вполне можете вырваться вперед и обойти более медленных конкурентов.

Какие темы обязательно работают?

Животные

Люди любят наших братьев меньших и всегда охотно о них читают. Фотографии котиков и собак на сайте – стопроцентный способ привлечь внимание. Кроме того, помимо домашних животных существуют еще и дикие, а кроме привычных питомцев, есть и экзотические.

Если вы совсем не знаете, какую тему выбрать – берите животных. Вы не прогадаете, у вас будет всегда поток посетителей и клиентов на ваш сайт.



Отношения

Тема отношений – болезненная и животрепещущая для всех и каждого. Одни люди хотят познакомиться, найти свою половинку, устроить личную жизнь, выйти замуж или просто решиться подойти к девушке и взять у нее телефон.

Другие уже состоят в отношениях. И, разумеется, сталкиваются с разнообразными проблемами: от страха разрушить брак, ревности, непонимания, измены, угасания чувств и отсутствия новизны до решения

вопросов, кто в доме главный, куда тратить деньги и как распределять домашние обязанности.



Тысячи и тысячи мужчин и женщин, девушек и парней ищут совета по личным вопросам в Интернете, и если вы будете давать полезную информацию об отношениях, люди к вам потянутся.

Иностранные языки

Без знания языков сейчас никуда: ни в отпуск съездить, ни новый фильм посмотреть.

В Интернете огромное количество информации по изучению иностранных языков.

Эти сведения можно пропустить через себя, пересказать своими словами, создать уникальный контент для сайта и авторскую методику для ваших тренингов и инфопродуктов.



Бизнес

Тема бизнеса интересна тем, что обещает читателю не туманное улучшение отношений, а конкретные деньги, которые можно получить, положить в карман и потратить. Поэтому в Интернете тема бизнеса, финансов востребована и популярна, имеет множество подтем и направлений. Как говорится, «на любой вкус и кошелек».



Причем в Интернете темой бизнеса интересуются в основном новички, у которых своего личного дела пока нет. И с каждым годом новые люди пополняют ряды тех, кто хочет достатка, изобилия, кто устал работать на «дядю», ищет путь к финансовой свободе.

Женская тема

Помимо традиционных женских тем, как похудеть и выйти замуж, женщин волнуют вопросы бизнеса, финансов, личностного роста, гармонизации жизни, поиски счастья и всяческая эзотерика. У женщин все не так, как у мужчин, поэтому и информацию женщинам нужно подавать по-особому: через эмоции и чувства. Если вы освоите тонкости общения с женской аудиторией, вы получите огромное количество верных, преданных читательниц и клиенток.

В ТОП тем для старта в Интернете также входят: кулинария, строительство и ремонт, тема нахождения гармонии, жизненного баланса, счастья. Все эти ниши не только вечны, они нужны и интересны людям. У людей есть потребность постоянно получать информацию. И поэтому вечная тема – это ваш практически безошибочный выбор.

Как окончательно определиться с нишей, чтобы не прогадать

Итак, вы решили взять для старта своего интернет-бизнеса вечную тему. Но какую именно? Все темы хороши — просто глаза разбегаются, хочется заниматься и этим, и тем, и еще вот этим.

Поэтому важно проследить, чтобы вечные темы не превратились в вечный выбор тем.

Что нужно сделать:

Вы выбираете 5 вечных тем и записываете их на листок бумаги.

Например:

- 1 – снижение веса,
- 2 – домашние животные,
- 3 – кулинария, приготовление пищи,
- 4 – знакомства, брак, отношения,
- 5 – техника и технологии.

Теперь с этим списком вы идете к своим друзьям и знакомым. Для получения полной картины вам нужно опросить пять человек. Каждого из своих друзей вы просите поставить два плюса напротив тем, которые ему понравятся. Можно поставить по одному плюсику двум темам или оба плюса отдать какой-то одной.

В результате вы получите своеобразный рейтинг тем. И ту тему, которая набрала большинство голосов, вы и выбираете.

Такой подход к выбору темы, во-первых, отличается быстротой и отсутствием внутренних терзаний, а во-вторых, будет наиболее правильным и результативным.

Послесловие

Итак, тема выбрана. Что дальше?

Теперь вы можете приступить к построению своего бизнеса.

Новичкам я советую выбрать один из трех вариантов. Это наиболее простые и работающие виды бизнеса, которые при правильно выбранной нише принесут вам быстрые результаты и дадут простор для развития, совершенствования и роста.

Вы можете:

✓ Создать интернет-магазин в рамках вашей темы. Сделать первые шаги и начать зарабатывать в области интернет-коммерции вам поможет наш [вебинар курс «Как создать свой интернет-магазин с нуля и довести его до первой прибыли»](#)

✓ Создать сайт, посвященный вашему хобби (например, кулинарный сайт или блог о дайвинге). и зарабатывать на нем, занимаясь любимым делом. Как из блогера-любителя превратиться в профессионала вы узнаете, [записавшись в школу интернет-бизнеса «StartUp»](#).

✓ Что бы всегда быть в курсе последней информации по бизнесу в интернете [подпишитесь на нашу рассылку нашего сайта](#)

Вы прочитали эту книгу до конца, и теперь у вас есть вся необходимая информация, чтобы засучить рукава и взяться за дело. Помните: знание становится силой, только когда оно переходит в действие.

Желаю удачи вам и вашему будущему бизнесу!