
5 простых способов обнаружить перспективные ниши



5 простых способов обнаружить перспективные ниши

Интернет полон блогов и веб-сайтов, которые начинались хорошо, но со временем просто заглохли. Во многих случаях это происходит потому, что владелец бизнеса не уделил достаточно времени тщательному исследованию своей целевой ниши, чтобы определить, является ли она прибыльной.

Они не изучили, кто будет их идеальным клиентом или кто будут их основными конкурентами, прежде чем полностью погрузиться в этот бизнес.

В наши дни любой может начать онлайн-бизнес, имея всего лишь идею, несколько долларов и веб-сайт. Однако немногие смогут удержаться на плаву, если не найдут прибыльную нишу с большим прибыльным рынком, который будет покрывать их расходы и время каждый месяц.

Нет ничего хуже, чем тратить время и усилия на погоню за нишей, которая выглядит многообещающей, но оказывается убыточной.

Следующие пять шагов помогут вам выяснить, является ли ниша, в которой вы хотите работать, прибыльной, прежде чем вы попытаетесь зарегистрировать, казалось бы, отличное новое доменное имя или запустить блог.

Если вы подумываете о создании нового онлайн-бизнеса, но еще не изучили рынок, воспользуйтесь следующими шагами, чтобы досконально изучить свою нишу и избежать пустой траты времени и денег на попытки запустить онлайн-бизнес в нерентабельной нише.



Переход к пассивному доходу

Знакомство с переходом к пассивному доходу - генерируйте тонны пассивного дохода и живите четырёхчасовой рабочей неделей.

В этой электронной книге вы откроете для себя темы о том, что такое пассивный доход, использование остаточного дохода, использование заёмного дохода, использование сетевого маркетинга, использование недвижимости, использование блогов, постановка цели и наличие плана и мышления, необходимого для пассивного дохода.

[**>>Узнать подробнее**](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Шаг первый: Определите свои увлечения и интересы.

Если вы еще не определили свои интересы и то, что вас действительно увлекает, начните прямо сейчас. Вести собственный бизнес совсем не просто, и рано или поздно вас ждут испытания.

Если вы владеете бизнесом, который вам безразличен, вероятность того, что вы бросите его, когда станет трудно, значительно возрастает. Это особенно актуально для начинающих предпринимателей.

Это не значит, что вам нужно найти идеальный вариант. Вам просто нужно увлекаться каким-то аспектом ведения бизнеса.

Даже один аспект бизнеса, который вас по-настоящему увлекает, значительно повысит ваши шансы на то, что вы останетесь с ним, даже столкнувшись с трудностями.

Если же вас не интересует тема, вы можете не суметь поддерживать необходимую мотивацию.

Первый шаг, который вам нужно сделать, — это записать десять областей, которые вас действительно увлекают или к которым у вас есть интерес. Если вам это сложно, вот несколько подсказок, которые помогут вам разобраться.

Чем вы любите заниматься в свободное время? В каких мероприятиях вы с удовольствием участвуете, когда не заняты?

На какие журналы вы подписаны? Есть ли темы, которые вам интересны?

В каких клубах и организациях вы состоите?



Поиск ниши на рынке Как Найти Привлекательные Нишевые Рынки, Которые Приносят Прибыль

В этой электронной книге вы узнаете, почему важно найти свою нишу, как выбрать нишу, как продавать в качестве аффилиата. Как начать исследовать ниши. Как найти популярные ключевые слова, как систематизировать ключевые слова. Как найти своего идеального клиента. Как исследовать и изучать свой целевой рынок. Как анализировать конкурентов и многое другое.

[>>Узнать подробнее](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Шаг второй: Определите проблемы, которые вы можете решить.

Как только вы определите десять вещей, которые вас действительно увлекают, вы можете начать сужать круг вариантов. Если вы хотите создать прибыльный бизнес, вам нужно найти проблемы, с которыми сталкивается ваша целевая аудитория, а затем потратить время на то, чтобы определить, можете ли вы их решить.

Если вы не уверены, как разобраться в этом процессе, вот несколько вещей, которые вы можете сделать, чтобы помочь вам выявить проблемы в конкретных нишах.

Работайте с представителями вашей целевой аудитории, чтобы получить их мнение. Проводите личные беседы с представителями вашей целевой аудитории и задавайте конкретные вопросы, которые помогут вам выявить конкретные болевые точки.

Изучайте онлайн-форумы. Зайдите в интернет и найдите форумы, связанные с нишами, которые вы рассматриваете. Просмотрите обсуждения. Постарайтесь определить общие вопросы, которые задают участники, и выяснить, с какими проблемами они сталкиваются.

Проведите исследование ключевых слов. Используйте инструменты Google Trends и Google AdWords, чтобы изучить различные комбинации ключевых слов. Это поможет вам определить конкретные поисковые запросы, связанные с болевыми точками, с которыми может сталкиваться ваша целевая аудитория.



PDF идеи по дополнительному заработку

В этом руководстве:

- Основы дополнительного заработка;
- Примеры дополнительного источника заработка;
- Как начать получать дополнительный заработок;
- Способы быстро найти деньги;
- Как начать с небольшим бюджетом;
- Мозговой штурм для поиска идей;
- Создание дополнительного заработка;
- Способы увеличения дохода и др.



[>>Узнать подробнее](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Шаг третий: Изучите своих конкурентов.

Наличие конкуренции не всегда плохо. Если вы обнаружите, что в вашей нише есть конкуренция, это может означать, что вы нашли прибыльную нишу.

Однако вам необходимо тщательно проанализировать конкурирующие сайты, чтобы понять, есть ли место в этой нише для другого бизнеса. Для начала вам нужно создать новую электронную таблицу и записать все конкурирующие веб-сайты, которые вы сможете найти.

Затем вам нужно проанализировать каждый сайт, чтобы выяснить, есть ли у вас еще возможность выделиться из толпы и построить прибыльный бизнес. Вам нужно определить, можете ли вы по-прежнему занимать высокие позиции в Google по выбранным вами ключевым словам. Выясните, есть ли еще способы выделиться из толпы и создать уникальное предложение. Вот несколько различных способов выйти на нишевый рынок и добиться успеха, даже если на этом рынке уже есть множество сайтов.

Вы можете легко обойти конкурентов, если их сайты содержат низкокачественный контент. Если другие владельцы бизнеса не создают высококачественный контент, отвечающий целевой аудитории, у вас все еще есть шанс построить успешный бизнес в этой нише.

Многие сайты страдают от недостатка прозрачности. Многие начинающие предприниматели смогли полностью изменить целые отрасли, создав прозрачное и аутентичное присутствие на рынке, где другие сайты считаются безликими и чрезмерно корпоративными.

Если вы обнаружили ключевое слово с относительно большим количеством поисковых запросов, но с небольшим количеством платной рекламы или конкуренцией, у начинающего предпринимателя есть возможность перевернуть рынок. Отсутствие платной конкуренции может создать огромные возможности.



Летний кэш

**Создайте источник пассивного дохода и
зарабатывайте от 90 000 р. на отдыхе других
людей**

Работа 1-2 часа в неделю;
Можно работать с телефона;
Без вложений на старте;
Пассивный доход всегда.



[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

[>>Узнать подробнее](#)

Шаг 4: **Определите прибыльность вашей ниши.**

К этому моменту у вас должно быть хорошее представление о том, в какой нише вы хотели бы работать. Возможно, вы еще не сузили свой список до одной темы, но, вероятно, нашли несколько идей, которые вас вполне устраивают.

Теперь вам нужно попытаться оценить, сколько вы потенциально можете заработать в этой нише. Отличным местом для начала поиска является **Monecle**. Monecle — это рыночная платформа для продавцов, где они могут продавать свои цифровые продукты. Это крупнейшая партнерская сеть для цифровых продуктов, таких как программное обеспечение, электронные книги и сайты с членством.

Вы можете использовать сайт, чтобы просмотреть лучшие продукты в вашей категории. Если вы не можете найти никаких предложений в определенной нише, это плохой знак. Это может означать, что никто не смог монетизировать эту нишу. Вам нужно найти категории, в которых представлено достаточное количество продуктов, но не чрезмерное их количество.

Во время исследования записывайте ценовые точки, чтобы знать, как вам нужно устанавливать цены на свои продукты, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Также следует помнить, что для начала бизнеса вам не обязательно иметь собственный продукт.

Вы можете сотрудничать с создателями продуктов, рекламодателями и владельцами сайтов в вашей нише, чтобы начать получать комиссионные, продавая их продукцию, пока вы работаете над своим собственным уникальным решением.



Свое Дело в онлайне

Получите свой собственный бизнес в интернете на 150 000 рублей в месяц (или даже больше) без сложных установок, настроек и прочих технических заморочек.

Система, по которой успешно работают во всем мире, а не сомнительные "способы заработка".

[>>Узнать подробнее](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Шаг пятый: Проверьте свою идею

Теперь, когда у вас есть вся необходимая информация для выбора ниши, вам остается только протестировать свою идею.

Один из простых способов сделать это — создать целевую страницу для предварительных продаж разрабатываемого вами продукта. Затем вы можете использовать различные методы рекламы и маркетинга для привлечения трафика на вашу целевую страницу.

Если вы не получите достаточное количество предварительных продаж, не стоит отчаиваться. Возможно, вы все еще находитесь в перспективной нише, но либо ваше сообщение не совсем подходит, либо вы не нашли подходящее предложение.

Вам следует начать использовать A/B-тестирование, чтобы оптимизировать конверсии и определить, что мешает вашей целевой аудитории совершить покупку ваших продуктов.



Денежная Нейро-Связка

**Зарабатывай от 50 000 руб в месяц на нейросетях —
без поиска клиентов, без опыта, без вложений в
рекламу**

Деньги на автомате 24/7 — система продаёт сама;
С телефона — без компьютера и сложных программ;
20–30 минут в день — или 2–3 часа в выходной;

Старт сегодня — 5 уроков, всё пошагово.

[Узнать подробнее>>](#)



Заключение

Как только вы определите, что выбранная вами ниша и предлагаемый вами продукт жизнеспособны, вам нужно будет начать разработку полноценного веб-сайта. Вам понадобится блог на сайте, чтобы начать привлекать больше трафика и увеличивать доход.

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Следует помнить, что не существует идеального процесса поиска идеальной ниши. Вам нужно будет провести исследование и двигаться вперед.

Если вы застрянете на этапе планирования, вы никогда не начнете и не окажетесь на пути к успеху. Для предпринимателя одной лишь отличной идеи недостаточно, вам нужно научиться хорошо начинать, если вы хотите добиться успеха.



Как быстро создать свой сайт, блог **Комплект из трёх самостоятельных видеокурсов, разных авторов с правами перепродажи.**

Вы пришли в Инфобизнес и перед вами стоит множество задач: это и создание своего Сайта или Блога, привлечение на него трафика, создание рассылки, изготовление и упаковка своего первого продукта, создание виртуальной обложки и много других моментов, которые необходимо сделать, чтобы создать эффективный инструмент для сбора вашей подписной базы и местом, где вы будете общаться с вашими читателями и потенциальными клиентами.

Новые подписчики – это ваши новые потенциальные клиенты. Но что делать в самом начале карьеры инфопредпринимателя, когда у вас нет абсолютно ничего - ни знаний, ни навыков? В этом вам поможет каждый из трёх обучающих видеокурсов, входящих в этот комплект.

[Получить комплекты>>](#)