

So finden Sie Ihre profitable Nische!



Die neue Checkliste

von Michael Spörer 2021

Impressum

Michael Spörer

Peuntring 8

D-95463 Bindlach

Web: www.internet-erfolg-coach.de

Inhaltsverzeichnis

So finden Sie Ihre profitable Nische	1
Impressum	2
Was genau ist eine Nische?.....	4
Was ist Nischenmarketing?	4
Warum ist es so wichtig, eine Nische zu finden?.....	5
Was macht eine Nische profitabel?.....	5
Wählen Sie Ihre Nische	6
Erste Schritte zur profitablen Nischen.....	7
Analysieren Sie Ihre Konkurrenz.....	9
Finden Sie Ihren idealen Kunden	9
Aufbau von Beziehungen in Ihrer Nische.....	10

Was genau ist eine Nische?

1. Interessengebiet oder Produktgruppe
 - Hundetraining
 - Elektrische Beleuchtung
2. Dinge, nach denen Leute im Internet suchen
3. Probleme, die Menschen gelöst haben müssen
 - Informationen zum Thema
 - Physische Produkte
4. Trick ist, Mikro-Nischen zu finden
 - Geringer Wettbewerb
 - Hohe Nachfrage

Was ist Nischenmarketing?

- Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen an einen ausgewählten Personenkreis
- Bedürfnisse werden von größeren Unternehmen nicht berücksichtigt
- Eine Nachfrage nach etwas, das nicht geliefert wird
 - Die Übersättigung von Nischenmärkten erschwert es, einen Gewinn zu erzielen
- Leichter von Mikronischenmärkten profitieren
 - Wenig bis keine Konkurrenz

Warum ist es so wichtig, eine Nische zu finden?

- Sie können Ihre Zielgruppe besser ansprechen
 - Gehen Sie auf ihre Bedürfnisse, Sorgen und Wünsche ein
- Mehr Gewinn machbar
- Glaubwürdigkeit als Experte aufbauen
 - Gewinnt das Vertrauen Ihrer Zielgruppe
 - Beseitigt Zweifel bei potenziellen Kunden
 - Legen Sie einen höheren Preis für Ihre Produkte oder Dienstleistungen fest
- Entwickeln Sie treue Kunden
- Du kannst für jeden alles sein

Was macht eine Nische profitabel?

1. Möglichkeit, Ihre Website zu monetarisieren
 - Werbung
 - Mitgliedschaften
 - Produkte
 - Affiliate-Marketing
2. Nischen mit mehr potenziellen Produkten sind profitabler
3. Extrem profitable Nischen sind
 - Investmentblogs
 - Fitness-Websites
 - Geschäftsblogs
 - Dating-Beratungsseiten
4. Preisspannen von Produkten oder Dienstleistungen
 - Höhere Ticketpositionen bedeuten mehr Gewinn
 - Reiseblogs
 - Sportwagen
5. Muss ein unwiderstehliches Wertversprechen haben

Wählen Sie Ihre Nische

1. Fangen Sie an, Ideen zu notieren
 - Nennen Sie Gründe für Ihr Interesse
2. Wähle eine „immergrüne Nische“
 - Viel nachhaltiger
 - Produkte und Dienstleistungen werden weiterhin Gewinne erwirtschaften
 - Soll Spaß machen
3. Wählen Sie eine Nische basierend auf Ihren Interessen
 - Finden Sie etwas, in dem Sie als Experte gesehen werden können
 - Wenn Sie die Produkte selbst kaufen würden, werden es auch andere tun
4. Muss recherchieren, um zu sehen, ob Ihre Idee tragfähig ist
5. Als Affiliate verkaufen
 - Der einfachste Weg, um Geld zu verdienen, um zu beginnen
 - Sie sollten 50 Prozent Provision verdienen
 - Sie benötigen weniger Zeit und Energie, um loszulegen
 - Produkte und Dienstleistungen sind ein guter Hinweis auf eine profitable Nische
6. Affiliate-Marktplätze sind gute Orte, um zu recherchieren
 - Man kann sehen, was die Leute kaufen
 - Man kann sehen, wie viel sie zu zahlen bereit sind
 - Man kann Ihnen helfen, häufige Fehler zu vermeiden

Erste Schritte zur profitablen Nischen

Identifizieren Sie die Schlüsselwörter, die von Ihrem Zielmarkt verwendet werden

- Holen Sie sich die maximale Anzahl an Ziel-Kunden
 - Sie erzielen erheblich höhere Gewinne
- Keyword-Tool von Google
 - Kostenloses Tool, um bestimmte Wörter und Sätze zu finden
 - Verwenden Sie Keywords, um nach bestimmten Produkten, Dienstleistungen und Lösungen zu recherchieren
- Identifizieren Sie Keywords mit dem größten Gewinnpotenzial
 - Geringer Wettbewerb
 - Hohes Suchvolumen
 - Geringe Kosten/Aufwand, um eine höhere Google-Position zu erreichen
- Suche nach „heißen Keywords“
 - Schätzen Sie die potenziellen Interessenten für jedes Keyword ein
 - Finden Sie heraus, welche Keywords Ihre Zielgruppe verwenden
 - Testen Sie so viele Keywords wie möglich
 - Prüfen Sie, ob ein ausreichendes monatliches Volumen an aktiven Suchen vorhanden ist
 - Stellen Sie fest, ob andere (Wettbewerber) mit ähnlichen Produkten und Dienstleistungen Geld verdienen
- Organisieren Sie Ihre Schlüsselwörter
 - Organisieren Sie Schlüsselwörter und Phrasen in bestimmten Gruppen
 - Trennen Sie Schlüsselwörter in Gruppen von nicht weniger als 2.000 Suchanfragen pro Monat

- Testen Sie Ihre Keywords
 - Keyword-spezifische Inhalte erstellen
 - Auf Blog, Website und Social Media platzieren
 - Verfolgen Sie, wie viel Verkehr jedes Stück bringt
 - Ermöglicht es Ihnen, mehrere Dinge zu bestimmen
 - Welche Keywords bringen organischen Traffic
 - Welche Keywords wandeln Traffic in Umsatz um
 - Welche Keywords ranken bei Suchmaschinen höher

Analysieren Sie Ihre Konkurrenz

- Bestimmen Sie, wie viele Konkurrenten in der Nische sind
 - Verwenden Sie die Google-Suche oder SEOmoz
- Recherchieren Sie den Wettbewerb
 - Bestimmen Sie den Page Rank jedes Konkurrenten
- Bewerten Sie den Wettbewerb
- Berücksichtigen Sie die Preise der Konkurrenz
 - Abonnieren Sie die Newsletter Ihrer Wettbewerber
 - Erfahren Sie, zu welchem Preis sie ihre Produkte oder Dienstleistungen verkaufen
 - Vermeiden Sie Nischen, in denen Wettbewerber sich gegenseitig bekämpfen

Finden Sie Ihren idealen Kunden

- Menschen, die bereit sind, für die Lösung ihres Problems zu zahlen
- Recherchiere und beobachten Sie Ihren Zielmarkt
 - Yahoo-Suche
 - Bestimmen Sie, nach welchen Lösungen die Leute suchen
 - Google-Suche
 - Abfragen mit einem ähnlichen Muster wie eine Zieldatenreihe
- Online-Umfragen nutzen
 - Umfrage-Tools
 - Google-Anzeigen

Aufbau von Beziehungen in Ihrer Nische

- Finden Sie die wichtigsten Websites, Blogs, Foren und Diskussionsforen, die mit Ihrer Nische verbunden sind
 - Sehen Sie, welche Themen diskutiert werden
- Posten Sie regelmäßig Inhalte in Ihren sozialen Netzwerken
- Nutzen Sie E-Mail-Marketing, um mit der Zielgruppe zu kommunizieren
- Erstellen Sie einen Newsletter, um die Zielgruppe über Veränderungen in Ihrem Unternehmen auf dem Laufenden zu halten.