Оглавление

[Глава 1. 2](#_Toc532118114)

[Как я выбрал нишу? 2](#_Toc532118115)

[Подниши 3](#_Toc532118116)

[Отбор и ранжирование ниш 3](#_Toc532118117)

[Ошибки при тесте ниш 4](#_Toc532118118)

[Выход на рынок 4](#_Toc532118119)

Глава 1.

Как я выбрал нишу?

Предлагаю перейти к важному разделу - выбору направлению ниши. Конечно, в интернете есть готовые длинные списки ниш по запросу “список ниш”, однако этот этап важен тем, что вы подбираете ниши, отталкиваясь от своих амбиций, вкусов, интересов, знаний и, пропустив этот этап, мы теряем всю его ценность. Поэтому перейдём к механике выбора.

* Первое направление - **образование**. Вспомните, сколько времени вы инвестировали, 5-7 лет? Безусловно, у вас есть преимущество перед другими людьми, ведь вы обладаете большим количеством информации.
* Второе направление - **семья**. Вспомните всех своих родственников, подумайте, может, кто-то из них чем-то занимается или работает в компании, следовательно, его экспертность может быть высокой. Например, мой дедушка - отличный электрик. Я могу использовать его умению в качестве актива, совместив мои навыки продажи в интернете с его экспертностью в электрике.
* Следующее направление - **окружение**. Возможно, вы даже не задумывались или просто не обращали внимание на то, что среди вашего ближайшего окружения есть хорошие дизайнеры, фотографы, программисты, экспертность которых можно совместить с вашим умением продавать. По итогу вы можете получить актив, приносящий прибыль. Для некоторых направлений действует формула Ценность x Умение продавать = Прибыль
* Четвёртое направление - **хобби или естественный интерес**. То, чем вы занимаетесь в свободное время, получая колоссальное удовольствие. Многие думают, что нельзя зарабатывать деньги, занимаясь тем, что вам очень нравиться - забудьте про это. Есть множество жизненных примеров, когда люди добились успеха, занимаясь своим любимым делом, например, один из участников программы “Бизнес Молодости” заработал больше 500000 рублей на муравьиных фермах. Если у вас есть хобби, уделяйте ему время, ведь, чем больше времени вы инвестируете, тем выше ваша экспертность.
* Следующее направление - **жизненный опыт**. Вы уже прожили какое-то количество лет - значит вы успели накопить жизненный опыт. Может, у вас есть дети, следовательно, есть опыт воспитания детей. Возможно, вы помогали окружающим вас людям что-либо сделать и получили опыт. Почему бы не монетизировать свой жизненный опыт?
* Шестое направление - **навыки**. К примеру, вы умеете настраивать контекстную рекламу или переводить тексты с китайского языка, может, вы отличный видеооператор. В любом случае вы также можете монетизировать свои навыки.
* Следующее направление - **заимствование идеи**. Так, например, в России появилась социальная сеть “Вконтакте”, или компания “KupiVIP”. Все эти идеи были заимствованы у Запада и адаптированы под наши условия.
* Восьмое направление - **невидимые ниши**. Одно из самых интересных направлений. Например, один из участников программы “Бизнес Молодости” продаёт, только вдумайтесь, клещей и других насекомых, которые убивают вредных насекомых, что позволяет нам питаться овощами и фруктами. Возможно, это может показаться чем-то абсурдным, но это реальные деньги и реальная потребность, удовлетворив которую, можно хорошо заработать. Для того, чтобы обнаружить невидимую нишу/ниши разложите сферу, в которой вы разбираетесь на промежуточные этапы. Отойдя в сторону, вы сможете обнаружить эти невидимые ниши.
* Девятое направление - **существующий спрос**. Просто продать то, что имеет высокий спрос, чтобы проверить спрос рынка лучше всего подойдет инструмент “wordstat.yandex.ru”, он показывает статистику ключевых слов на Яндексе за последний месяц. Простыми словами это то, сколько раз то или иное слово вводилось в поисковую строку Яндекс. Если цифра большая - значит часть людей вы сможете привлечь на свой сайт, правильно настроив рекламную кампанию. Задайте себе вопрос, что сейчас актуально и на что существует спрос?
* Десятое направление - **Китай**. Именно Китай является кладезем идей и ниш, причём с высокой маржой. Просто зайдите на площадку Alibaba и убедитесь в этом самостоятельно.
* Одиннадцатое направление - **взгляды и убеждения**. Состоит оно из, например, вегетарианцев, защитников животных, следователей здорового образа жизни. Так молодая участница программы от “Бизнес-Молодость” стала делать пальто из шерсти стриженных овец. Для этого не пришлось убивать овцу, а просто состричь нужный объём шерсти и направить на производство. Девушка нашла людей с такими же убеждениями и смогла заработать большие деньги.

Таким образом у вас должен получиться длинный список ниш, но мы сделаем его ещё длиннее. Перейдём к следующему простому инструменты - подниши.

## Подниши

Так, например, мой отец занимается коммерческой недвижимостью и помимо продажи, он включил в список своих услуг аренду. Я же помимо розничной торговли также включу возможность продавать оптом.

## Отбор и ранжирование ниш

Далее вам нужно выписать топ 5-10 ниш, которые вы будете тестировать. Чтобы вам было проще, я расскажу о критериях, которыми вы сможете руководствоваться.

* Первое, вы должны понимать и чувствовать, что эта ниша сможет принести вам первые деньги в первую неделю. В моём списке ниш была не одна ниша, в которых я очень сомневался или по каким-то причинам они мне не подошли, например, неудобное расположение поставщика, низкая маржа, высокое желание, но на тот момент низкая экспертность.
* Второе, вы должны быть уверены, что сможете полностью исполнить обязательства перед клиентом. Приведу себя в пример, я принял заявку клиента, у меня был готов анализ поставщиков, но мне было очень, очень неудобно добираться до поставщика. Простыми словами, вы должны понимать, что сможете с лёгкостью обслужить клиента с момента его обращения к вам до момента продажи.

Сделав топ ниш, вы увидите, что первые три - это, по вашему ощущению, мнению, ниши с максимальной вероятность успеха для вас. Для себя я выбрал три ниши, которые буду тестировать в процессе написания диплома. Но вы можете выбрать любые, на ваш взгляд, ниши. Далее, переходим к следующему важному этапу - выход на рынок.

## Ошибки при тесте ниш

Безусловно, на своём пути я делал ошибки, которыми хочу поделиться, поскольку следую правилу: предупреждён - значит вооружён.

1) Мысль о том, что чтобы сделать большие деньги нужно рисковать, причём рисковать много, а чтобы сделать маленькие, нужно рисковать мало.

Что же делать? Обратить взоры на миллионеров и миллиардеров. Они освоили приём - асимметрия. Он заключается в том, что они ищут темы, где риск маленький, а результат большой. Очень важно выучиться этому приёмы, ведь асимметрия - это найти для себя такое занятие, которое давалось бы вам легко и при этом, вы бы получали большие деньги.

2) Когда мы запускаем бизнес, мы сразу же хотим запустить бизнес. Ни в коем случае не нужно этого делать, мы копируем внешнюю оболочку бизнеса: арендуем офис, нанимаем людей, делаем сайт, запускаем, а ничего не получается.

Почему? Ответ прост - мы не нашли модель.

3) При тестировании ниши "поставить на себе крест" из-за того, что вы не видите отклика от рынка в виде денег.

Ответ: Вам нужно продолжать совершать итерации по тестированию идей, чтобы в итоге прийти к идеи, которую вы сможете легко запустить и получить максимальный отклик.

4) Отсутствие обратной связи.

Почему? Значит, вы ошиблись на уровне объявлений, заголовка, цены или то, что вы предлагаете, не интересно.

5) Желание сделать всё в полной форме, соответствуя топовым компаниям.

Ответ: Не нужно тратить много времени на доведение до совершенства, вы потратите много времени, которое можно было инвестировать во что-нибудь иное.

## Выход на рынок

Существуют различные стратегии и инструменты, которые можно использовать для того, чтобы столкнуть ваше предложение с рынком. Рассмотрим каждое из них. Первое - создание лендинга. Лендинг - это одностраничный сайт. У него есть ряд преимуществ.

* Время изготовления. Для того, чтобы сверстать лендинг, человеку с опытом может потребоваться менее 10 минут, у кого опыта нет, тому нужно будет посвятить больше времени. Но в любом случае на его создание вы потратите меньше времени, чем на многостраничный сайт
* Уровень конверсии. Что одностраничный сайт, что многостраничный показывают примерно одинаковый показатель конверсии, и это преимущество, ведь вы тратите меньше времени, но количество продаж у вас такое же.

Для создания сайта я выбрал площадку под названием “Ex-in”. Тому есть некоторые причины.

* Первое, это очень простой конструктор, с которым легко взаимодействовать тем более, когда речь заходит о начинающем предпринимателе.
* Второе, большое количество готовых шаблонов, которые можно использовать, либо вы можете создать “с нуля”, а также множество функций: запуск рекламы, подсчёт конверсии, система приёма платежей и т.д.
* Третий пункт вытекает из первого - время создания. В связи с простой работы вы сможете быстро создать лендинг и направить свои силы в другое русло.

Однако, существует множество других площадок, с которыми вы можете работать и не обязательно выбирать те, что я выбрал для себя. Приведу примеры подобных площадок:

* Wix
* Tilda
* Flexbe
* Платформа LP

При работе с сайтом я буду учитывать и замерять два ключевых критерия эффективности сайта, объявления и т.д.

* Коэффициент конверсии - основной показатель эффективности сайта, который показывает, какой процент посетителей вашего сайта становится вашими покупателями. Для этого я буду использовать простой и удобный сервис Яндекс.Метрика, который позволяет просматривать количество посетителей, а также имеет множество других функций, о которых я буду рассказывать во второй главе.
* Воронка продаж - это модель, которая демонстрирует движение клиента по последовательно выстроенной цепочке от знакомства с вашим предложением до приобретения товара или услуги. Она показывает, сколько людей остаётся на данном этапе, не совершив действия. В этом мне также поможет Яндекс.Метрика.

Чтобы привлечь трафик на сайт, мной выбраны два сервиса. Это также можно делать, оставляя ссылки в рекламных постах, чтобы перенаправлять трафик.

* Яндекс.Директ
* Google AdWords

Что нужно понимать при работе с контекстной рекламой?

Вы будете платить за клики, то есть количество переходов на сайт. Стоят они дорого, например, на юридическом рынке цена варьируется от 2000 до 5000 рублей за один клик.

Второе - размещение на Avito. При работе с Avito я тоже буду делать воронку и замерять конверсию, а также на цифрах покажу, как влияет внедрение определённых функций в объявление. Стоит учитывать то, что вы платите не за клик, как в случае с контекстной рекламой, а за размещение (49 рублей), правда, оно ограничено сроком.

Третье вытекает из второго - Юла. Тут всё тоже самое, поскольку площадки выполняют одну и ту же функцию и копируют друг друга.

Четвёртое - социальные сети. Большое количество людей проводят время в социальных сетях, поэтому логично было бы давать там рекламу на свой продукт с перенаправлением на сайт. В таком случае я буду платить за стоимость перехода на мой сайт. Цена варьируется от 69-71 рубля за переход.