

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](http://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.