

Упражнение 2: Выбор ниши - оценка и фильтрация идей

Цель упражнения: Выбрать нишу на которой вы сосредоточитесь

Прежде чем вы начнете заполнять таблицу на следующей странице, пожалуйста, прочтите эту инструкцию очень внимательно. Следуйте этой инструкции шаг за шагом и вам будет очень просто выбрать свою нишу.

Когда вы ответите на вопросы и подсчитаете баллы, вы увидите, что у каждой ниши получится свой результат. Это поможет вам принять решение.



Предполагаемое
время: 15 минут

Как оценить и выбрать нишу?

1. **Выберите 5 ниш:** Из предыдущего списка выберите 5 наиболее привлекательных для вас ниш.
2. **Оцените выбранные ниши:** Для каждой ниши ответьте на вопросы на следующей странице. **За положительный ответ запишите +1 балл, за каждый негативный ответ запишите 0 баллов.** Вопросы разделены на 3 категории: ваша страсть, дополнительная ценность, которую вы можете дать, и рынок .
3. **Оцените конкуренцию в нишах:** Для вопросов в категории рынка, в области «**конкуренция**» (выделены желтым) **за положительный ответ отнимите -1 балл, а за негативный ответ добавьте +1 балл.**
4. **Подсчитайте результаты:** В конце подсчитайте количество баллов для каждой ниши. Лучше всего начинать бизнес в той нише, которая набрала больше всего баллов.



Внимание!

- ✓ Вы можете давать только два варианта ответов:

«Да» = +1

«Нет» = 0

Исключение!

- ✓ Вопросы по конкуренции дают противоположные результаты. Это вполне логично, если вы об этом задумаетесь - вам будет сложно работать в нише с большой конкуренцией.

«Да» = -1

«Нет» = +1

идея 1идея 2идея 3идея 4идея 5					
Ваша страсть	Вам эта тема знакома и вы заинтересованы в ней?				
	Вам интересно долго разговаривать на эту тему?				
	Вам интересно долго читать или исследовать эту тему?				
	Вам было бы интересно провести 3 дня на конференции, где все говорят только на эту тему?				
	Если бы в этой нише не было денег, вам эта тема была бы интересна?				
Ваша ценность	У вас есть опыт в этой области? Или вы знакомы с кем-то, у кого есть опыт в этой области?				
	Верите ли вы, что можете дать полезное решение в этой области?				
	Верите ли вы в свои силы в этой области?				
	Есть ли у вас интересная история, как вы оказались в этой нише?				
	Есть ли другие предприниматели, которые успешно продают в этой нише?				
конкуренция	Есть ли в этой нише конкуренция или сообщества партнеров?				
	Сильны ли ваши конкуренты в этой нише с технической точки зрения? Хороши ли их сайты?				
	Много ли продуктов или услуг предлагается в этой нише?				
	Много ли у вас способов / платформ для рекламы вашего продукта или услуги?				
	Способны ли вы платить за рекламу в этой нише?				
реклама	Есть ли в этой нише возможные будущие партнеры?				
	Способны ли вы конкурировать с другими рекламодателями в этой нише?				
	Ищет ли ваша целевая аудитория активно решение этой проблемы?				
	На рынке мало хороших решений для проблемы вашей целевой аудитории?				
	Есть ли у вашей целевой аудитории сильные эмоции или страхи связанные с этой проблемой?				
целевая аудитория	Знаете ли вы кого-нибудь лично, кто мог бы стать вашим клиентом?				
	Велика ли ваша целевая аудитория? (Для оценки воспользуйтесь Google Keyword Tool)				
	Знаете ли вы демографию вашей аудитории? (Для оценки воспользуйтесь Google Trends)				
Всего					