

Cómo encontrar el nicho de mercado apropiado para tu negocio y el cliente perfecto



Comologia.com

como·logía

Encontrar el nicho de mercado ideal marcará la diferencia en el éxito de tu negocio. En los tiempos que vivimos, donde la información está al alcance de todos, es muy importante conocer las necesidades de tu mercado y convertirlo en tu audiencia personal.

Hemos preparado este documento interactivo está diseñado para ayudarte a encontrar tus virtudes e intereses y usarlos para encontrar el nicho de mercado que más te convenga.

No importa si quieres empezar un blog, sitio web o negocio, dedica cuánto tiempo necesites para encontrar el nicho adecuado para ti.

La mejor manera de ganar dinero con un nicho de mercado, es encontrando uno que te apasione

No te concentres en encontrar el nicho más rentable, porque este podría resultar completamente aburrido para ti. Además, será muy difícil mantener el esfuerzo y la motivación necesaria para sostener un negocio si no te apasiona los clientes con quienes trabajas.

Así es que se construye un negocio real y duradero.

¡Así que manos a la obra!

Esta es una hoja de trabajo simple pero efectiva que sólo debe tomarte unos minutos, pero será REALMENTE poderosa para ayudar a determinar el nicho de mercado en el que debes concentrarte.

Simplemente sigue las instrucciones y responde las preguntas como se indica:

Por favor, contesta las siguientes preguntas:

1. ¿Dónde pasas la mayor parte de su tiempo en Internet, cuándo no estás trabajando?

2. ¿Con quién disfrutas más interactuando en línea? ¿Dónde dejas los comentarios?
¿Qué blogs lees? ¿De qué foros eres parte?

3. ¿Qué es lo que realmente te gusta de estos lugares?

4. ¿A quién realmente admiras o como quien quisieras ser?

5. ¿Has trabajado alguna vez en alguna industria en la que NO eras feliz?

6. ¿Hay algún tipo de trabajo que odias?

7. Cuando te presentas a los demás, ¿cómo quieres que te recuerden?

8. Tomando el dinero fuera de la ecuación, ¿cómo sería tu día ideal?

9. ¿Qué querías ser "cuando seas grande"? ¿Cuál es tu sueño ahora?

Ahora que tienes un poco de información sobre estas preguntas - tratemos de dividirlo todo en algo que podamos usar.

Es importante que tengas una mente abierta durante este proceso. Esto te ayudará a encontrar la creatividad que necesitas para encontrar el nicho de mercado adecuado.

Contesta las siguientes preguntas...

1. ¿Ves algún tema en común en tus respuestas? ¿Cuáles son?

Ahora, haz una lista de cada nicho que se te ocurra que satisfaga estas respuestas. No hay respuesta mágica a esta pregunta.

Te ayudaremos con un ejemplo:

Manuel quiere ser escritor. Ha sido su sueño desde que era muy pequeño. Cuando no estaba trabajando, estaba pensando en cómo crear productos de información útiles para personas. Se dedicaba a escribir en foros, leer blogs de los escritores, ver videos de YouTube para mejorar la escritura y todo lo relacionado con esta industria.

Ahora tratemos de seleccionar las pasiones que sean compatible con el sueño de Manuel. Algunas ideas serían:

- Escribir ficción
- Cómo publicar en Amazon Kindle
- Cómo escribir una novela de misterio
- Cómo ganarse la vida como escritor
- Dónde se inspiran los escritores

Como puedes ver, hay muchas diferentes maneras de encontrar un nicho rentable y compatible con tu pasión. Podríamos hacer esa lista diez veces más larga de lo que ya es, pero no nos desviemos del tema.

Mira las respuestas que diste arriba y empieza a pensar en qué tienen en común. No hay malas ideas en este momento. Asumamos que todos son nichos de mercados buenos. Sólo tienes que crear esta lista:

Transformando tus pasiones en un nicho rentable

Ahora que ya tienes una idea clara de tus intereses, veamos cómo transformas tus pasiones en un nicho de mercado que puedas usar para ganar dinero. Piensa en un producto que puedas crear, comprar o producir que satisfaga algunos de tus intereses de la página anterior.

1. Empecemos con tu producto o servicio: ¿Cuáles son las características de tu producto? Ejemplo: ¿quieres crear un blog para mujeres, un negocio de reparación de celulares, un sitio web de películas?

2. Bien, ahora cambia esas características a beneficios PARA TUS USUARIOS. Utilizando el ejemplo anterior, los beneficios serían que puedes ofrecer tu opinión sobre moda y maquillaje, puedes reparar pantallas e informar sobre los próximos estrenos.

3. Ahora, haz una lista de los tipos de personas que necesitan esos beneficios. Piensa en tantos como quieras en este espacio. Ejemplo: mujeres solteras de 19 a 29 años de edad, padres de adolescentes con pantallas rotas o parejas que suelen ir al cine juntas.

4. Ahora es el momento de refinar tu nicho. Reduce la lista anterior a uno o dos tipos de posibles clientes. Tu meta ideal sería reducirlo a uno solo. Si no puedes elegir cuál de los grupos tendrá mejores resultados, investiga un poco a la competencia.

Nota adicional: Examina el mercado y busca un vacío que tu producto o servicio pueda llenar. Por ejemplo, si todos en tu industria se enfoca en vender a las mujeres jóvenes, tal vez tu nicho podría ser los hombres jóvenes o las mujeres de más edad. Encuentra una manera de destacarte en tu industria. Esto hacer más fácil que tengas éxito en tu negocio.

Si todo lo anterior te resultó difícil, tal vez sea momento de tomarte un descanso y regresar más adelante. Esto te permitirá reflexionar sobre cuál es el nicho ideal para tu negocio.

6. Vamos a escoger un nicho aún más específico. La idea detrás de esta parte del ejercicio es conseguir que visualices a tus posibles clientes como alguien cercano a quien conoces como a tu mejor amigo o a un familiar cercano. Este será tu cliente ideal.

Algunas de estas preguntas parecerán completamente irrelevantes o tontas, pero te aseguramos que te ayudarán a encontrar el mejor nicho para tu negocio.

Perfil del cliente perfecto

Nota: si tu marca / producto no es para un sexo en específico, imprime esta sección dos veces y crea un perfil para cada uno)

Sexo: Masculino / Femenino

Edad: _____

¿En qué tipo de residencia viven? (apartamento, casa, residencia universitaria, etc.)

¿Cuál es su estado civil?

¿Qué hacen para divertirse?

¿Dónde les gusta comprar?

¿Cuáles son sus películas favoritas?

¿Cuáles son sus aficiones / hobbies?

<hr/>	<hr/>

¿Cómo se visten? ¿Qué marcas prefiere?

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

¿Cuál es la red social que más utilizan (si aplica)?

<hr/>

¿Qué tipos de vehículos conducen?

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

¿Qué hacen para ganarse la vida?

<hr/>	<hr/>

¿Cuál es su nivel de educación?

<hr/>

¿Necesitas más ideas sobre tu nicho de mercado? Visita nuestras guías:

- [Mejores nichos para un blog \(listos para monetizar\)](#)
- [63 maneras de ganar dinero desde casa](#)
- [¿Qué es un nicho de mercado?](#)
- [Qué vender para ganar dinero](#)