

# Блогът на Chris Ducker

## 3 основни стъпки да намерите Вашата ниша за 20 минути и по-малко!

Много хора искаха да напиша тази статия и да я публикувам на блога си!

Да **намерите нишата** като вдъхновяващ лайфстайл дизайнер, дигитален номад, уеб предприемач, експерт по интернет маркетинг, какъвто и да искате да бъдете, е също толкова важно, колкото да не забравите ски екипировката си като тръгнете към Швейцарските Алпи!

От 20 години съм в света на маркетинга, но в последните 18 месеца започнах да изучавам всичко свързано с интернет маркетинга като част от моята стратегия да стана виртуален мениджър, което ще ми позволи не само да живея живота, който харесвам, но и да поставя още една „тухла“ в стената на моя бизнес, както и да създам голям брой онлайн компании.

Знам коя е моята "обща" ниша - мобилно предприемачество, но това е само началото. Ако искам да създам и предлагам успешно онлайн продукти и услуги, трябва да се фокусирам върху намирането на ниши периодично, за да бъда в състояние да създам безброй възможности за собствен онлайн бизнес.

Нека си признаем, като стартираме ново бизнес начинание много неща трябва да съобразим. Намирането на ниша и на ключовите думи за навлизане на пазара, не е по-различно. Вярвайте ми! Въпреки това, вместо да се затруднявате с всички сложни техники, софтуер и флеш ефекти, можете да използвате техниките на "професионалистите". Аз избирам да го правя по лесния начин, просто и бързо.

### Стъпка #1 – Намиране на ключовите думи за пазарната ниша, които да използваме

Да намерим нашата пазарна ниша в интернет е най-забавната част! Това може да стане лесно с *Google's External Keyword Tool*: <https://adwords.google.com/KeywordPlanner?hl=BG>. Това е безплатен инструмент, който позволява да търсите ключови думи глобално, както и да проверите дали имате конкуренция. Анализът на ключовите думи за пазарната ниша на сайта е неизменна част от всяка успешна стратегия за оптимизация. Целта на анализа е откриване на правилния подбор на ключови думи – с голям брой търсения и по-слаба конкуренция.

### Стъпка #2 – Проверка на конкурентостта на ключовите думи

След като прекарахте известно време да намерите ключовите думи за пазарната ниша, използвайте *Google.com* за анализ на тяхната конкурентност. Инструментите на Google, дават детайлна информация за предпочитанията на потребителите на най-голямата търсачка. Като въведете ключовата дума в *Google.com* ще получите информация колко други уеб страници използват тези ключови думи, което ще покаже и каква е конкуренцията за тези думи.

Трябва да проверите още изображения и видео материали с тези ключови думи, което ще даде възможност да направите оценка на потенциалните потребители.

### Стъпка #3 – Решете „Да бъде или да не бъде!“

Резултатите от теста за конкуренцията са основа за вземане на решение дали да продължите с идеята за пазарна ниша. В случай, че се явят много малко платени реклами с избраните ключови думи това е признак, че сте намерили пазарна ниша.

Ако решите да продължите следва да изберете домейн, който да е подходящ за избраните ключови думи.

## Вашият домейн, хостинг и развитие на Вашия интригуващ сайт

**Регистриране на домейна и хостинг на сайта** – след като сте готови с избор на име на домейна, може да продължите с регистрацията като за целта проследете моята демонстрация: [setting up your Bluehost account in less than 10-minutes!](#)



Една от добрите характеристики и качества на Bluehost е лесната инсталация с помощта на **WordPress**. Не е необходимо да сте програмист или да можете да кодирате, **WordPress** прави всичко за Вас.

**Дизайн и разработване на Вашия блог/сайт** – ако искате да направите още от началото интригуващ сайт с много функции, съветвам Ви да използвате **Rainmaker Platform**. За повече информация може да посетите и [WooThemes](#).

## Страстта убива конкуренцията – винаги!

Дори Вашите ключови думи да имат малко повече конкуренция, отколкото бихте желали, ако силно желаете тази ниша, стартирайте! Аз вярвам, че страстта винаги ще победи обикновената конкуренция. Това е страстта на Zappos, която ги прави лидери в продажбите на обувки онлайн, независимо, че има толкова много сайтове, които предлагат обувки по този начин.

Надявам се, че моите три стъпки са Ви вдъхновили и сте готови да влезете в [Google's External Keyword Tool](#), за да започнете да проверявате собствените си идеи. Намирането на нишата е само началото. Веднъж след като сте намерили ключовите думи, регистрирали домейна и сте направили хостинга, трябва да започнете да работите сериозно върху съдържанието, да изградите вашите контакти и да подготвите мейлинг листа за маркетинга.

**Желая успех!**  
**Chris Ducker**