

# Стесняване на Нишите

Упражнението със стесняването, ще ти помогне да намериш най-различни и “добри” ниши, което само по себе си ще увеличи шанса ти за успех драстично.

Идеята е да започнеш с голямата категория и постепенно да „стесняваш“, като с всяко стесняване се стараеш да видиш, кои са под-катеориите в по-голямата ниша. И съответно от тези под-катеории да видиш, кои от тях имат най-голям потенциал, според тяхната болка и мотивация.

Когато направиш първото стесняване, продължи да стесняваш още две нива надолу, без значение дали ще се получи „прекалено конкретно“. Целта ти в момента е да намериш и да събереш най-различни потенциални „ниши“. Било то прекалено конкретни или неконкретни.

Вече във Стъпка 2 от предизвикателството се преценява коя ниша, какъв потенциал има. Засега просто търсиш да видиш кои са нишите на пазара в дадена категория и ги записваш.

Целта ти с това упражнение е да стесняваш и да направиш най-различни комбинации, които да имаш като „ниши“, а пък после със следващата стъпка от Предизвикателството ще преценим доколко добри са.

Като цяло стесняването ти помага много, защото все пак искаш твоите продукти и услуги да не са прекалено общи, а по-конкретни. Така хората от „таргет“ групата ще се чувстват, че са направени „точно за тях“ и техните нужди.

## Идеи как можеш да „стесняваш“

- По пол - мъж/жена
- Дали ще се използва за Лични резултати/Бизнес резултати
- Възраст или Етап от живота
- Губят нещо или Вдигат/спечелват нещо
- Въз основа на конкретния резултат, който желаят
- На коя стъпка в процеса са
- Конкретен страх или препятствие
- Нещо, което ги провокира да правят нещо добро/лошо

**ВАЖНО 1:** Преди да започнеш упражнението, принтирай този документ или напиши въпросите на лист хартия.

**ВАЖНО 2:** Използвай инструментите от Стъпка 1 на предизвикателството, за да търсиш отговорите на въпросите и да си помагаш:

- Търсенията в Гугъл и в Ютуб
- Фейсбук групи и Форуми и общите категории хора + общите интереси там

- На кои ниши „Конкуренти“ и други хора в България и по света помагат

## Започваме упражнението:

Един начин е да вземеш твоята идея, която е по-обща и да търсиш под-нишите в нея. (пример 1)

Друг начин е да започнеш от главната категория „Бизнес и пари/ Красота и здраве/ Връзки и взаимоотношения/ Други“ да кажем и от там да пишеш надолу най-различни идеи.

### Пример 1: (започване с по-конкретна категория)

Нека да кажем, че ти искаш да помагаш на хора в Мрежов Маркетинг в България, защото знаеш, че те са голям брой.

#### 1. В коя категория ниша искаш да се насочиш?

Пример: Хора, които са в мрежов маркетинг и желаят да имат резултати със своя мрежов маркетинг Бизнес

## 2.Кои са под-категиорите в тази група?

- Хора в Мрежов Маркетинг, които искат да се научат как да промотират по Интернет
- Хора в Мрежов Маркетинг, които искат да научат, как да изградят голям екип успешно
- Хора в Мрежов Маркетинг, които искат да се научат, как да имат успех, промотирайки по традиционния начин, говорейки лично с хора, само че искат да знаят, как да го правят успешно

И т.н. и т.н. Има доста под-ниши, въз основа на различните желания, които хората в МЛМ имат.

## 3.Избери си една от горните категории и стеснявай допълнително в нея

- Жени, които искат да изградят МЛМ Бизнес по интернет
- Мъже, които искат да изградят МЛМ Бизнес по интернет

## 4.Избери си една от горните категории и стеснявай допълнително в нея

Виждаме, че вече упражнението става трудно, защото сме стеснили бая.

Може да стане примерно:

„Жени, над 40г., които желаят да изградят МЛМ Бизнес по

