

Нишов Тест:

Добрите ниши имат общо това, че хората в тях имат силни емоционални нужди. Ние използваме тези емоционални нужди като вдъхновение да създадем страхотни продукти и услуги, които да ги разрешат.

Използвай „Нишовия тест“ да филтрираш всяка една твоя идея за „ниша“, за да прецениш кои от твоите идеи за „ниши“ се квалифицират за 2-ра фаза на проучването. Не се заблуждавай по факта, че този тест изглежда семпъл. Той може да ти спести страшно много изгубено време и пари и да увеличи драстично шанса за успех и времето, което ще отнеме.

Инструкции, как да го използваш: Отговори на въпросите отдолу, свързани с всяка една от твоите идеи за „ниша“. Ако имаш отговор „Да“ на всички отговори (за най-безопасно), тогава тази твоя идея се квалифицира за 2ри етап на проучването и продължаваш напред със стъпките. Ако нямаш отговор „Да“ на всички въпроси, продължавай да правиш предните упражнения с намирането на „ниши“ и след това тействай тях с „Нишовия тест“, докато не намериш ниша само с „Да“ отговори.

Използвай „Нишовият тест“ от сега нататък всеки път, когато стартираш нов продукт или услуга, за да можеш драматично да увеличиш шансовете си за успех!

- 1. Потенциалните клиенти в тази ниша, изпитват ли болка + нуждата да я задоволят бързо или са нерационални страстни на темата?**

2. Потенциалните клиенти в тази ниша, търсят ли вече активно за решения?

3. Потенциалните клиенти в тази ниша имат ли прекалено малко или никакви други „осъзнати опции“ за тяхната ситуация (освен твоето решение)?

-Обърни внимание, че не си длъжен да намериш „ниша“ без никаква конкуренция, целта е хората да се чувстват сякаш твоето решение е различно и няма подобно такова, а не че „реално няма абсолютно нищо, което да си прилича изобщо“

4. ТЪРСЯТ ли поне 1 на 35 човека решение за техния проблем/ситуация В МОМЕНТА? (на Английски 1 на 1,000 защото хората са много повече на брой)