



ЗА 3 ШАГА

КАК ВЫБРАТЬ НИШУ



**Бизнес
по
шаблону**



Как выбрать нишу за 3 шага

(чтобы не потерять время и деньги)

Почему это важно

Начинать бизнес — это как прыгать с парашютом:

если забыл уложить купол, потом уже поздно.

Ниша — это твой парашют.

Неверный выбор = 3 месяца впустую, минус деньги и мораль.

Шаг 1. Есть ли у людей боль?

Если ты не решаешь чью-то *реальную* проблему — ты не нужен.

Примеры «болей»:

- «Хочу клиентов, но не понимаю, как продвигаться»
- «Нужен сайт, но дорого и непонятно у кого заказывать»
- «Устал от офисной работы, хочу что-то своё, но страшно»

! Важно: интерес ≠ потребность.

Люди могут лайкать посты про фриланс, но платить за курс — нет.

Инструмент:

Почитай вопросы на vc.ru, [Quora](https://quora.com), Яндекс Кью, посмотри, о чём спрашивают — это реальные боли.

Шаг 2. Готовы ли за это платить?

Есть ниши, где спрос есть, но денег — нет.

Ты не можешь зарабатывать на людях, которые не привыкли платить.

Признаки платёжной аудитории:

- Уже тратят деньги на решение проблемы
- Есть аналоги на рынке (курсы, сервисы, консультанты)
- В B2B — бюджеты и KPI, в B2C — эмоции и срочность

Примеры:

- «Создание лендингов» — да, платят
- «Чистка ауры через Zoom» — платят, но разово и нерегулярно
- «План питания для кошек» — узко, но владельцы готовы платить

Инструмент:

Зайди на Авито, Яндекс Услуги, ВК — поищи аналогичные предложения и цены.



Шаг 3. Можешь ли ты выделиться?

Конкуренты есть в любой нише. Это нормально.

Важно — чем ты будешь *отличаться*.

Варианты УТП (уникальных торговых предложений):

- Быстрее: «Сайт за 2 дня»
- Удобнее: «Без договоров и лишней бюрократии»
- Дешевле: «Пакет старта за 999₽»
- Персональнее: «Под ключ, как себе»

Пример:

Ты хочешь делать таргетированную рекламу для экспертов.

Но уже 1000 таких.

Уточни: *«Я настраиваю рекламу только для онлайн-школ по психологии. Знаю, где клиенты, и как они думают.»* — это уже сильнее.



Мини-чеклист для выбора ниши

Вопрос

Ответ

В чём боль клиента?

Как он решает её сейчас?

Платит ли уже кому-то за это?

Есть ли спрос на маркетплейсах/услугах?

Кто конкуренты и чем они хороши?

Чем ты лучше? В чём УТП?



Хочешь выбрать нишу за 30 минут?

1. Заполни чеклист выше.
2. Открой 3 сервиса: Авито, Профи.ру и ВКонтакте.
3. Найди 5 похожих предложений.
4. Выпиши, что у них общее — и придумай, как быть лучше.



"Бизнес начинается не с товара, а с понимания боли клиента."
— как только это поймёшь — всё станет проще.



Хочешь PDF с примерами ниш под Telegram,
Маркетплейсы, Услуги?



Переходи на уровень Base.