

ANLEITUNG

EINE PROFITABLE

NISCHE FINDEN

Wie du deine profitable Nische finden kannst

Egal ob du ein eigenes [Online Business aufbauen](#) oder generell [online Geld verdienen](#) willst, musst du ein paar Punkte wissen

1. in welcher Nische du starten willst.
2. und ob die Nische auch profitabel ist

Doch bevor wir darauf eingehen wie du deine [Nische finden](#) kannst...

Grundlagen: Was ist eine Nische?

Eine Nische oder Marktnische ist nichts anderes, als ein Teilmarkt des Gesamtmarktes. Dieser Teilmarkt wird von dem Gesamtmarkt nicht voll abgedeckt. Und die Besonderheit des Teilmarktes (oder Nische) ist es, dass noch keine oder nur wenig andere Produkte vorhanden sind, welche die Kundenbedürfnisse erfüllen.

In einer Nische ist die Konkurrenz meistens gar nicht oder nur wenig vorhanden und bietet daher Unternehmern einen riesigen Vorteil - insbesondere, wenn man gerade sein eigenes Business starten will.

Letztlich ist eine Nische ein Bedürfnis. Und wenn du da Bedürfnis erkannt hast, dann ist es leicht eine Nische zu finden und auch dein Nischenprodukt.

Denn das wichtigste, wenn du eine Nische finden willst ist, dass Menschen **AKTIV** nach einer Lösung suchen und bereit sind dafür Geld auszugeben,

4 Märkte, in denen du deine Nische finden kannst

Wenn du jetzt eine Nische finden willst, dann wird diese vermutlich zu den 4 großen Mega-Märkten gehören. Und in jedem dieser Märkte wird ein Bedürfnis erfüllt.

Was sind die 4 Mega-Märkte?

- Fitness/ Gesundheit
- Geld / Finanzen
- Dating / Beziehungen
- Hobby (Persönlichkeitsentwicklung usw.)

Woher weißt du, dass Menschen in deiner Nische Geld ausgeben?

Du kannst eine profitable Nische finden, wenn du dir die folgenden Fragen stellst:

I. Besteht für die Menschen ein Bedürfnis, das sie befriedigt haben wollen?	
---	--

II. Sind sie davon emotional betroffen?	
III. Werden sie durch das Bedürfnis veranlasst zu handeln?	
IV. Suchen sie aktiv nach einer Lösung?	
V. Sind sie bereit für die Lösung Geld auszugeben?	

Wie kannst du eine profitable Nische finden?

Es gibt mehrere Wege, wie du deine Nische finden kannst. Ich beschreibe dir hier eine Möglichkeit, wie du über den Google Keywordplaner eine Nische finden kannst - auch wenn du noch gar keine Ahnung hast, wie du eine Nische für dich identifizieren kannst.

Zunächst muss dir bewusst sein, dass eine Nische finden ein Prozess ist, der auch seine Zeit dauern darf. Und wenn du eine Nische gefunden hast bedeutet das nicht, dass du sofort damit online Geld verdienen wirst.

Der Prozess ist wichtig, wenn du dir mit deiner Nische ein profitables Online Business aufbauen willst.

Wenn das der Fall ist, dann starte zuerst bei dir.

Du willst ja schließlich mit deiner Nische Geld verdienen und das vielleicht auch über einen längeren Zeitraum hin.

Deshalb ist sind BEVOR du deine Nische findest, folgende Punkte wichtig.

Du musst wissen, wie du deine

- [Leidenschaft finden](#) und
- deine [Berufung finden](#) kannst

Wenn dir das nicht bewusst ist, dann lies dir die beiden Artikel zur Leidenschaft oder zur Berufung durch.

Wenn du dir dessen bewusst bist, fängst du an deine Nische zu finden.

Zunächst empfehle ich dir eine Art Brainstorming zu machen. Das heißt, deine Gedanken unsortiert festzuhalten - zu den Bereichen die dich interessieren.

Du brauchst Ideen für die Nischenfindung?

Persönlich empfehle ich dir eine Mindmap mit verschiedenen Bereichen zu erstellen.

1. Welche Bücher liest du (Themen)?
2. Welche Probleme hast du (und möchtest gelöst bekommen)?
3. Welche Probleme werden aktuell in den Medien diskutiert?
4. Was machst du in deiner Freizeit?

Du wirst dadurch nicht sofort deine Nische finden. Doch du wirst einen ersten Einblick bekommen, in welchen Bereichen du aktiv werden kannst.

Denn eines ist wichtig:

Für langfristigen Erfolg musst du auch langfristig dabei bleiben und langfristig denken.

Bei Google deine Nische eingrenzen

Wenn du jetzt Klarheit hast, welche Bereiche dich interessieren. Wie kannst du deine Nische finden bzw. deine Nische eingrenzen.

Wo starten wir?

Bei Google.

Google hilft dir deine Nische finden zu können.

Dazu gibst du einfach die Begriff ein, die für dich in Frage kommen...

Und schon hast du ein Ergebnis.

Hier solltest du natürlich in Ergebnisse unterscheiden, die nur informieren oder transaktionell sind. Das heißt, die eine Kaufabsicht beinhalten.

Beispiel:

- Fernseher (informativ)
- Fernseher kaufen (transaktionell)

Der Begriff Fernseher wäre also nicht etwas, dass dir dabei hilft Geld damit zu verdienen bzw. wäre auch keine Nische.

Konzentriere dich auf die Begriff, die eine Kaufabsicht erkennen lassen. Und zu diesen Begriffen überlegst du dir mehr Varianten und Fragemöglichkeiten.

Keyword-Planer

Wo möchten Sie anfangen?

Neue Keywords finden und Daten zum Suchvolumen abrufen

- Mithilfe einer Wortgruppe, einer Website oder einer Kategorie nach neuen Keywords suchen.

Nehmen Sie mindestens eine Eingabe vor:
Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung

Zum Beispiel blumen oder gebrauchtwagen

Ihre Zielseite

www.example.com/abcde

Ihre Produktkategorie

Produktkategorie eingeben oder auswählen

Ausrichtung

Schweiz, Österreich, Deutschland

Deutsch

Google

Ausszuschließende Keywords

Zeitraum

Durchschnittliche monatliche Suchanfragen anzeigen für letzte 12 Monate

Meine Suche anpassen

Keyword-Filter

Mögliche Keywords

Alle weitgehend passenden Ideen anzeigen

Keywords in meinem Konto ausblenden

Keywords in meinem Plan ausblenden

Einszuschließende Keywords

Suchen

Bevor Sie beginnen

Verwendung des Keyword-Planers

Daten zur organischen Suche abrufen

Sie erstellen eine Displaynetzwerk-Kampagne? Testen Sie den Planer für Displaynetzwerk-Kampagnen.

Hier geben wir das Keyword ein.

Hier wählen wir das Land aus.

Ideen für deine Nische

Natürlich ist es wichtig, dass du bevor du eine Nische finden kannst, die richtigen Ideen dafür brauchst.

Wir gehen also in den Google Keyword Planner. Dort gibst du dann das Keyword ein und wählst die Länder aus, in denen du suchen willst.

Keyword-Planer
Wo möchten Sie anfangen?

Neue Keywords finden und Daten zum Suchvolumen abrufen

- Mithilfe einer Wortgruppe, einer Website oder einer Kategorie nach neuen Keywords suchen

Nehmen Sie mindestens eine Eingabe vor:
Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung

Ihre Zielseite

Ihre Produktkategorie

Ausrichtung

- Schweiz, Österreich, Deutschland
- Deutsch
- Google
- Auszuschließende Keywords

Meine Suche anpassen

- Keyword-Filter
- Mögliche Keywords: Alle weitgehend passenden Ideen anzeigen
- Keywords in meinem Konto ausblenden
- Keywords in meinem Plan ausblenden
- Einschließende Keywords

Zeitraum

- Durchschnittliche monatliche Suchanfragen anzeigen für: letzte 12 Monate

Bevor Sie beginnen

- Verwendung des Keyword-Planers
- Daten zur organischen Suche abrufen
- Sie erstellen eine Displaynetzwerk-Kampagne? Testen Sie den Planer für Displaynetzwerk-Kampagnen.

Wir nehmen das Thema „Geld sparen“.

In unserem Beispiel nehmen wir das Thema „Geld sparen“. Wenn du das eingegeben hast, klickst du auf den blauen Button und schon erhältst du die Ergebnisse zu dem Thema.

Der Google Keywordplanner gibt, wie du vielleicht schon gesehen hast, keine akuraten Zahlen mehr aus. Das heißt, du kannst das

Ergebnisliste

Nach dem Angebot sortieren

Suchbegriffe	Durchschnittl. Suchanfragen pro Monat	Vorgeschlagene Gebote
geld sparen	10.000 bis 100.000	1,58 €

Keyword (nach Relevanz)	Durchschnittl. Suchanfragen pro Monat	Vorgeschlagene Gebote	Durchschnittl. organische Position	Anteil an möglichen organischen Traffic	Anteil an mögl. AdWords	Zu Plan hinzufügen
geld anlegen versicherung	10 bis 100	11,22 €	-	-	-	+
einfach geld	10 bis 100	9,79 €	-	-	-	+
online sparen zinsen	10 bis 100	9,14 €	-	-	-	+
wieviel geld sollte man sparen	100 bis 1.000	8,67 €	-	-	-	+
geld anlegen sparen	10 bis 100	8,57 €	-	-	-	+

Suchvolumen nicht mehr genau bestimmen (das geht nur noch, wenn du aktiv eine Anzeige laufen hast).

Das ist aber nicht so schlimm, da wir nach den Geboten sortieren und so einen Indikator bekommen wie begehrt das Thema ist. Je höher der Klickpreis, desto mehr Menschen bieten auf das Thema. Das heißt, dass dort auf jeden Fall Geld verdient wird.

Nun erhältst du eine Ergebnisliste. Google hat vor längerer Zeit schon abgestellt, dass du die genauen Sucheranfragen siehst und daher erhältst du nur eine Übersicht.

In diesem Fall siehst du 10.000 bis 100.000. Die 100.000 Suchvolumen ist hierbei die Gesamtzahl alle Ergebnisse zum Thema „Geld sparen“.

Das heißt:

Wir orientieren uns an den 10.000 und ziehen dort noch 20% ab. Das heißt, wir haben ein Suchvolumen zur Wortkombination „Geld sparen“ von 8.000 Suchanfragen pro Monat.

Du weißt jetzt wie hoch dein Suchvolumen für deine Nische ist.

Super.

Du hast eine wichtige Sache beim Nische finden erledigt.

Nun geht es darum herauszufinden wie hoch die Konkurrenz in deiner Nische ist.

Wir machen das ohne Tools.

Denn du kannst schon einen ersten Eindruck bekommen, indem du über Google einige Analysen machst.

Zunächst gibst du den Term „Geld sparen“ bei Google ein um deine Nische finden bzw. analysieren zu können.

-MERKE-

Aus den bisheriger Kriterien kannst du mehrere Dinge ableiten:

1. Wie viele Menschen ungefähr daran interessiert sind
2. Wie stark der Wettbewerb ist

Vielleicht denkst du jetzt:

Ja, ich habe meine Nische gefunden.

Super.

Ein Problem gibt es noch:

Du kennst noch nicht den Wettbewerb.

Den zu kennen ist wichtig, denn du willst ja nicht ewig brauchen, um auf Seite 1 bei Google zu kommen.

Und bei manchen Keywords ist das so. Die sind so sehr umkämpft, dass du da echt ein riesen Problem bekommst.

Ein super Tool, um das rauszufinden, findest du [hier](#). Es ist der KWFinder, den ich dir wärmstens ans Herz legen kann.

Durch den bekommst du das Suchvolumen angezeigt und kannst sehen, wie stark die Konkurrenz ist. Der Vorteil des Tools ist, dass du dadurch schnell und einfach einschätzen kannst, ob du die richtige Nische finden konntest oder nicht.

Wie du siehst, ist die Konkurrenz in der Nische „Geld sparen“ relativ leicht zu überholen. Auf jeden Fall kann das für dich ein Indikator sein, dass du die richtige Nische finden konntest.

Als nächstes überprüfst du noch - also wenn du deine Nische gefunden hast - ob Werbeanzeigen geschaltet werden.

Perfekt.

Jetzt geht es nur noch darum, dass du eine Entscheidung für dich triffst.

Wo ist deine Nische? Konntest du deine Nische finden? Nimm dir die Zeit und such in Ruhe danach.

Wenn du deine [Nische finden](#) konntest, dann kannst du anfangen dein [Online Business zu starten](#).

Wie kannst du ohne Tools deine Nische finden und Analysieren?

So sieht es aus, wenn du im Google Keywordplanner recherchieren willst.

Als nächstes gibst du dein Keywords ein. In unserem Beispiel nehmen wir „Geld sparen“ und klickst dann auf Ideen abrufen.

Ungefähr 9.680.000 Ergebnisse (0,46 Sekunden)

63 einfache Geldspar-Tipps für den Alltag - Smardicular

www.smarticular.net/einf

★★★★★ Bewertung: 4,4

So kannst du schnell viel Geld sparen. Hier sind 63 einfache Tipps, um die d

Anzahl der Webseiten mit dem konkreten Term „Geld sparen“ sind über 9 Millionen Ergebnisse.

Sparen im Haushalt

www.diesparratgeber.de

Doch wie kann man im Haushalt sparen? Hier sind einige kinderleichte Tipps, um im Haushalt zu sparen.

Wie kann ich Geld sparen? Tipps & Tricks - Die Sparratgeber

www.diesparratgeber.de/sparmagazin/.../Wie_kann_ich_Geld_sparen_Tipps__Tricks_...

Große Übersicht, Tipps & Tricks: Lesen & sofort Geld sparen beim Einkaufen, Essen, Kochen und im Alltag. Nutzen Sie die folgenden Anregungen und Ihre ...

Mit diesen fünf Tipps sparen Sie viel Geld im Haushalt | Geld

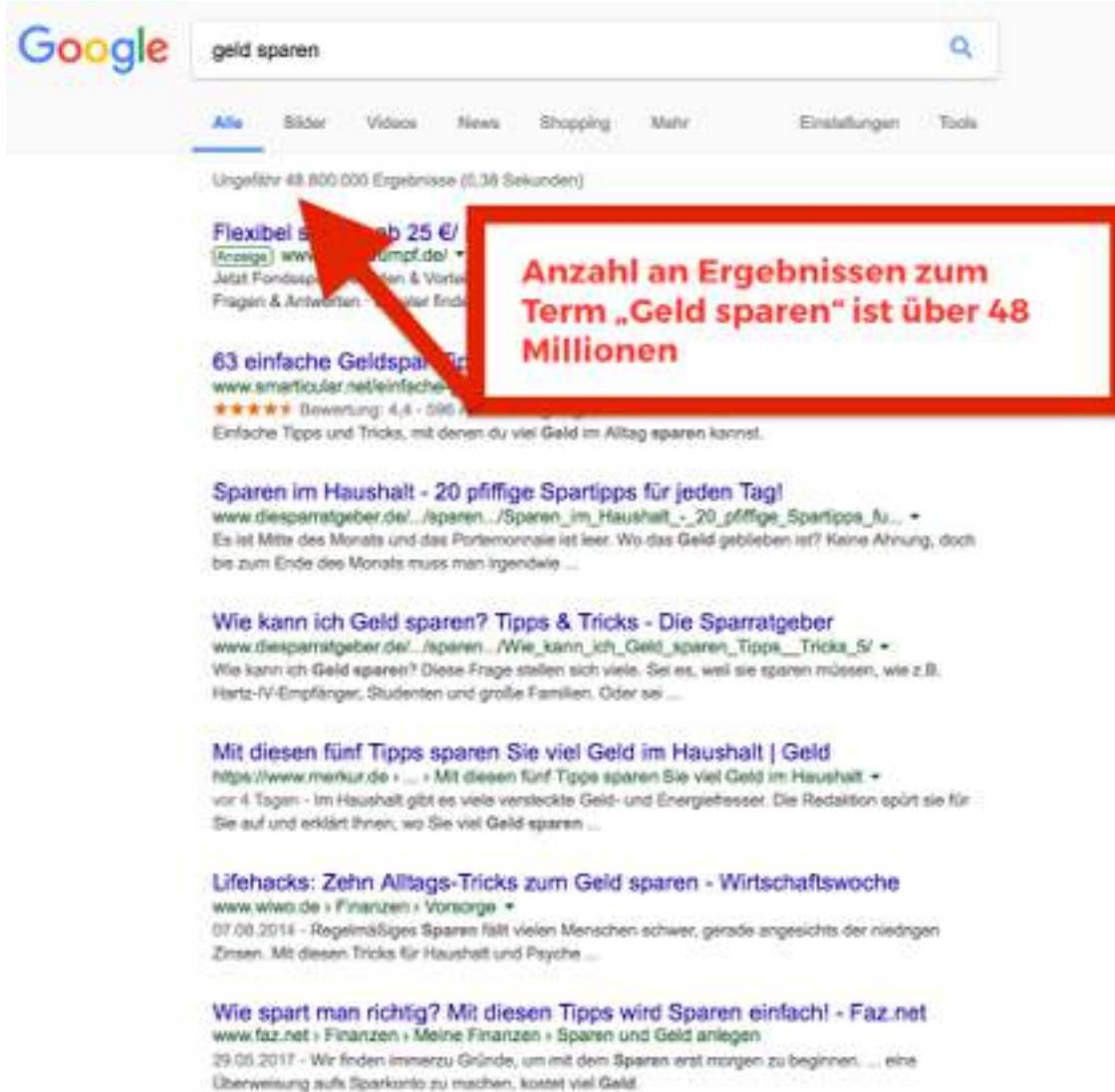
<https://www.merkur.de> » ... » Mit diesen fünf Tipps sparen Sie viel Geld im Haushalt

vor 4 Tagen - Im Haushalt gibt es viele versteckte Geld- und Energiefresser. Die Redaktion spürt sie für Sie auf und stellt Ihnen ein paar einfache Tipps vor.

Keine Nische für Anfänger

www.wiwo.de » Finanzen » Vorsorge

07.08.2014 - Regelmäßiges Sparen fällt vielen Menschen schwer, gerade angesichts der niedrigen Zinsen. Mit diesen Tricks für Haushalt und Psyche ...



Du

erhältst über 48 Millionen Ergebnisse zum Thema „Geld sparen“. Das ist schon sehr viel. Und wenn du nun das ganze noch eingrenzt - indem du den Term mit Klammern versiehst (dadurch werden nur Webseiten mit dem Term „Geld sparen“ angezeigt - sind es über 9 Millionen Ergebnisse.

Das heißt:

Es ist keine Nische für Anfänger und trotzdem ist es realistisch bei Google eine Platzierung auf der ersten Seite zu bekommen.

So kannst du kostenlos deine Nische finden und analysieren.