

Heb ik de juiste niche?

Het kiezen van een specialisatie kan zoveel voordelen hebben voor je bedrijf - het kan je helpen sneller te groeien!

1. Definieer je niche

Beschrijf je gekozen niche in 1 zin. Zodat niet alleen je potentiële klanten je begrijpen. Maar ook je vrienden en familie die misschien niet direct ervaring hebben met de paarden. Zij kennen namelijk vast nog meer potentiële klanten voor je!

2. Onderzoek de grootte van je niche

Als jij je niche zo specifiek hebt gemaakt dat er maar 5 paarden eigenaren in Nederland zijn die je zou kunnen helpen - dan kun je daar waarschijnlijk geen jaarsalaris uit halen :o). Sta dus goed stil bij hoeveel mensen er ongeveer binnen je doelgroep vallen en of dat haalbaar is.

3. Problemen binnen je niche

Binnen jouw gekozen specialisatie kunnen er nog altijd diverse problemen zijn waar je informatie over kunt delen. Welke problemen ervaren je potentiële klanten?

4. Hoe zit het met de concurrentie?

Voor je echt aan de slag gaat met je niche is het handig om eens te bekijken of er concurrenten zijn die al dezelfde niche hebben gekozen. Zoek eens op Google of op Facebook. Als je concurrentie vindt: zitten ze in je regio of werkgebied? En wat maakt jou anders dan zij?

En heel belangrijk: jouw commitment

Weet je echt HEEL HEEL zeker dat dit is waar je blij van wordt? Waar je passie ligt? Waar je nog beter in wilt worden? Waar je vuurtje van gaan branden? En dus langere tijd kan volhouden?

- Ik ben bereid langdurig te richten op deze niche en consistent te blijven.