



## Nischenmärkte

Auch wenn ich als Unternehmer mehrere Produkte habe bzw. mehrere Talente besitze, die ich für mehrere Unternehmen oder Geschäftsideen anwenden könnte, ist es wichtig, dass ich mich zunächst auf ein einziges Produkt konzentriere.

Eine wichtige Regel im Internet besagt, dass ich keinen Bauchladen anbieten darf. Ich muss zunächst spitz in den Markt und mich auf ein Produkt – mein bestes Produkt – konzentrieren.

Selbst wenn ich feststelle, dass ich mehrere Talente zu einzigartigen Produkten kombinieren könnte, konzentriere ich mich hier im Workshop zunächst auf das Produkt, das mir den größten Erfolg verspricht.

Aber was ist mit meinen anderen Produkten und Talenten?  
Ganz einfach: Einerseits kann ich im warmen Markt, wenn der Kunde bei mir sein erstes Produkt gekauft hat, durchaus ergänzende Produkte anbieten.  
Andererseits steht es mir frei, weitere Landing Pages für die anderen Produkte einzurichten, sobald ich mein erstes Projekt abgeschlossen habe.

Mein erfolgversprechendstes Produkt muss ich dringend noch einmal abprüfen: Wie viele Mitbewerber gibt es und befinde ich mich vielleicht in einem Haifischmarkt?

Wir unterteilen in diesem Fall nach dem blauen Ozean und dem roten Ozean nach der Strategie von W. Chan Kim und Renée Mauborgne, die sie an der INSEAD Business School entwickelt haben.



Der rote Ozean steht dabei für den Verdrängungswettbewerb, bei dem sich die Mitbewerber gegenseitig schlagen wollen. Die Haifische, also die großen Mitbewerber, fressen hier regelmäßig die kleinen Kollegen. Und dazu zähle ich zu Beginn auch.

Entdecke ich jedoch einen Nischenmarkt für mich, der noch nicht belegt ist und in dem ich alle Kunden nur für mich habe, bewege ich mich in einem blauen Ozean.

Die Fragestellung muss also sein:

1. Wie viele Mitbewerber gibt es?
2. Wie viele Kunden spreche ich überhaupt mit meinem Produkt an?
3. Was kann ich tun, um mich von meinen Mitbewerbern abzugrenzen und als einzigartig am Markt wahrgenommen zu werden?

All diese Fragestellungen werden in den kommenden Videos immer wieder Thema sein.

Wichtig ist zunächst nur, dass ich das System der Nischenmärkte verstanden habe und ganz bewusst versuche, mir ein Produkt zu erschaffen, durch das ich als einzigartig wahrgenommen werde und meine ganz eigene Zielgruppe aufbauen kann.