

checklist
voor een
niche
waarmee
je
de leukste
klanten
aantrekt





Wat is een niche eigenlijk?

Een niche, afgeleid van de term nichemarkt, is een specifiek, klein, afgebakend deel van een markt. Als zelfstandig coach of adviseur is het onmogelijk - en vanuit marketingoogpunt ook uiterst onverstandig - om iedereen die je zou kunnen helpen ook daadwerkelijk te bedienen.

**Een niche is de combinatie van
een specifieke doelgroep
met een specifiek probleem
waar jij specifieke oplossing voor hebt.**

In een niche heb je minder concurrentie. Het is een stuk makkelijker om je marketing te doen. Je bent dé expert voor een klein publiek en daarmee neemt je commerciële aantrekkingskracht gigantisch toe.

Een niche kiezen is echter geen magische tovertruc. Het luistert wel degelijk nauw welke focus jij voor je bedrijf bepaalt. Je kunt de plank ook behoorlijk misslaan en dan is die aantrekkingskracht ver te zoeken.

Missers bij de keuze van jouw niche

Misser 1: Je niche sluit niet aan op je passie en talenten

Vaak kiezen ondernemers een richting waarvan ze denken dat ze daar de meeste kans op succes hebben. Ze hebben er al jarenlang ervaring in en daarom lijkt het logisch om daarop voort te borduren. Soms weet je gewoon niet beter.



Het runnen van je eigen bedrijf gaat echter niet altijd over rozen. Het gaat gepaard met vallen en opstaan. Daarom is het van groot belang dat je iets doet waar je hart ligt, waar je energie van krijgt, waar je blij van wordt en waar je je graag voor inzet. Anders gooi je bij de eerste de beste tegenslag het bijltje erbij neer. Daarnaast kun je je vast en zeker wel voorstellen dat de kans van slagen groter is wanneer je iets doet waar je echt een kei in bent.

Misser 2: Een doelgroep zonder problematiek

Een doelgroep zonder problematiek is geen doelgroep. Nou ja, vanuit demografisch oogpunt misschien wel, maar niet vanuit communicatie oogpunt. Hoe specifieker je bent en hoe meer je inzoomt op de worsteling van jouw doelgroep, hoe groter de kans dat potentiële klanten zich erin zullen herkennen. En juist door ze daarin te raken, zullen ze in beweging komen.

Misser 3: Je eigen methode of werkwijze is geen niche

Coaches en adviseurs investeren vaak ongelofelijk veel tijd en geld om zich in hun vakgebied te bekwamen. Ze verdiepen zich in allerlei methoden en technieken (denk aan NLP, Scrum, systemisch werken, mindfulness, oplossingsgericht coachen etc. etc.) en zijn dan verschrikkelijk enthousiast over de werking daarvan. Niks mis mee natuurlijk. Het is alleen geen goed idee om dit centraal te stellen.

Een methode of werkwijze is slechts het sluitstuk van jouw niche. Het antwoord op de vraag van jouw ideale klant. Het is dus de kunst om te kijken voor welk type klanten met welk soort vraagstukken jouw methode van onschatbare waarde kan zijn.

Tot zover de missers... Wil jij er zeker van zijn dat je de juiste niche te pakken hebt? Maak dan gebruik van de checklist op de volgende pagina.



Checklist voor een kansrijke niche

- 1 Je niche is gebaseerd op je passie en talenten. Je weet waar je goed in bent en blij van wordt. Dat is je uitgangspunt.
- 2 Je doelgroep geeft je energie. Je voelt je ermee verbonden en werkt graag met ze.
- 3 De mensen of organisaties in jouw doelgroep hebben gemeenschappelijke kenmerken, interesses en behoeften.
- 4 Je doelgroep heeft urgente problemen of belangrijke vraagstukken en is op zoek naar oplossingen.
- 5 Je doelgroep heeft genoeg geld en is gemotiveerd om te investeren in de oplossing van hun problemen.
- 6 Er zijn voldoende mogelijkheden om deze doelgroep te vinden en te benaderen.
- 7 De groep is groot genoeg om voldoende werk en opdrachten uit te halen.
- 8 Je hebt een bijzondere visie op de problematiek van je doelgroep.
- 9 Jij hebt een sterk punt waarmee je deze doelgroep kunt overtuigen om voor jou te kiezen.
- 10 Je niche biedt genoeg aanknopingspunten om er content over te maken.

De keuze van een niche is een zorgvuldig proces is. Heb je er hulp bij nodig? Wil je de niche die je voor ogen hebt aan me voorleggen? Stuur me dan een berichtje (nicolette@inspirationfactory.nl) met de omschrijving van jouw niche. Je krijgt dan mijn persoonlijke feedback.
