

## Wie Du Deinen Markt / Deine Nische finden kannst

Bist Du bereit für das Abenteuer? Das Abenteuer Deines eigenen „Geschäfts“? Online oder auch offline? :-)

Bevor Du Dich voller Elan in das Abenteuer stürzt, solltest Du sicher stellen, dass genug Menschen Interesse daran haben, Dein Abenteuer zu teilen. Du brauchst einen Markt. Zumindest wenn Du ein Geschäft betreiben willst. Du weißt schon, mit Gewinn machen und so... ;-)

Wenn Du bloss einem Hobby nachgehst, dann ist es egal, ob Du einen Markt hast, dann tust Du das ja sowieso nur für Dich.

Doch da wir ja hier sind, um mehr Sachen an mehr Leute zu verkaufen, stellen wir zuerst einmal sicher, dass überhaupt Leute da sind, die unser Zeug haben wollen. ;-)

Denn ich sehe so viele Menschen, die haben eine Idee und glauben: Hey, wenn darüber eine Website mache - oder ein Produkt erstelle, dann geht das bestimmt viral - und ich verdiene ein Vermögen damit.

Auch wenn Du etwas wirklich neues erfindest - teste es, bevor Du 2 oder mehr Jahre Deines Lebens investierst. Sonst stellst Du am Ende fest, dass Du der einzige bist, dem das wirklich gefällt.

Erstelle einen Prototypen und finde heraus, wie gross die Nachfrage nach einem solchen Produkt ist, bevor Du wirklich die großen Räder in Bewegung setzt.

Doch die wenigsten erfinden wirklich einen komplett neuen Markt.

Wenn es in Deinem Markt schon Produkte gibt, dann fange damit an, dass Du als Partner Produkte verkaufst. Egal, ob über [Affiliate Marketing](#) oder irgend eine Form des Drop Shippings. Teste einen Markt, bevor Du Dich hineinstürzt!



**Es gibt 5 wichtige Kriterien, mit denen Du testen kannst, ob ein Markt wirklich dafür geeignet ist, Geld dort zu verdienen. Wenn ein Markt alle 5 Kriterien erfüllt, dann bist Du auf der richtigen Spur. Wenn nur eins dieser 5 Kriterien fehlt, dann würde ich meine Strategie noch einmal überdenken.**

Was sind die 5 wichtigen Kriterien für einen Markt?

### **1) Leidenschaft oder Probleme**

Dein Markt muss eine große Leidenschaft für den Bereich besitzen - oder ein akutes Problem haben.

Ein Beispiel für einen Markt mit Leidenschaft ist zum Beispiel der Hunde- und Tierbesitzer Markt. Diese Menschen besitzen eine wirklich große Leidenschaft. Das kannst Du auch daran sehen, wie viel Milliarden Euro jedes Jahr im Bereich Tierprodukte umgesetzt werden.

Es gibt sogar einen Markt für Hundewasser (!). Wenn Du Menschen hast, die eine so große Leidenschaft für ein Thema haben, dann bist Du richtig. :-)

Lass mich Dir hier auch gleich die erste MER (Marketingnow Erfolgs Regel) vorstellen:

**Es gibt kein Limit für das Geld, das Menschen für Dinge ausgeben, die sie *wollen*.**

Schau Dich mal in Deinem eigenen Leben um - und Du wirst sehen, dass es so ist. Wenn es Dinge sind, die Du wirklich willst - dann gibst Du dort auch eine Menge Geld aus. ;-)

So geht es anderen Menschen auch. ;-) Wir geben unser Geld am Liebsten für Dinge aus, die wir sein / tun / haben wollen. Wenn Du den Menschen erst die Notwendigkeit Deines Produkts verkaufen musst, dann such Dir einen anderen Markt. ;-)

Also MER 01:

***Es gibt kein Limit für das Geld, das Menschen für Dinge ausgeben, die sie sein / tun / haben wollen.***

Die andere Möglichkeit ist, Menschen zu finden, die ein akutes Problem haben, das Du lösen kannst. Am Besten ist es, wenn die Menschen das Problem gerne schnell gelöst haben wollen - wenn sie eine Dringlichkeit verspüren.

Ein Beispiel hierfür ist mein [Flugangst](#) Programm. Diese Menschen haben ein akutes Problem - Flugangst - das ich lösen kann. (mit einer speziellen Coaching Technik). Außerdem wollen sie dringend eine Lösung - denn meistens steht der nächste Flug bevor. ;-)

Wenn Du also Menschen helfen kannst, ein dringendes Problem zu lösen, dann bist Du auch auf dem richtigen Weg.

## **2) Viele Menschen ;-)**

Du brauchst eine große Anzahl von Menschen, die entweder die Leidenschaft oder das Problem haben. Es nützt Dir nichts, wenn Du nur 5 Menschen auf der Welt findest, die Deine Leidenschaft für handbemalte Mikrofonständer aus Buchenholz teilen. ;-)

**Du brauchst einen Markt der gross ist in der Zahl an Menschen.**

Eigentlich ein No-Brainer - doch viele Menschen lassen diesen wichtigen Schritt aus. Erst einmal zu schauen: Gibt es denn noch andere Menschen, die diese Leidenschaft teilen? Oder gibt es wirklich so viele Menschen mit dem Problem, das ich lösen kann?

Dank des Internets und Tante Google kannst Du das ganz einfach herausfinden. Geh dazu einfach zum