

نیچ مارکتینگ چطوری باعث افزایش درآمد می‌شه؟

تصور کنین که شما یه فروشگاه اینترنتی برای فروش موبایل راه اندازی کردین و از همون اول تصمیم دارین با عبارت‌هایی مثل: خرید موبایل یا خرید گوشی، وب سایت خودتون رو سئو کنید تا از گوگل ورودی بگیرین.

خب مسلماً با این کلید واژه‌ها رقبا بزرگی مثل دیجی کالا یا تکنولایف دارین و قاعدتاً با هزینه‌هایی که این رقبا برای سئو انجام میدن خیلی سخت میشه باهاشون رقابت کرد. بنابراین برای فروش موبایل بهتره که به صورت نیچ کار کنین.



منظور از نیچ مارکتینگ اینکه به جای رقابت با بزرگان یک حوزه کاری، بازار هدف خودمون رو کوچیک کنیم و توی بازار کم رقابت‌تری محصولات خودمون رو بفروشیم.

به عنوان مثال به جای فروش موبایل می‌تونیم روی فروش قاب موبایل تمرکز کنیم و رفته رفته با سودی که از فروش قاب موبایل نصیبمون میشه حوزه کاری خودمون رو گسترش بدیم. تو ادامه این مقاله روش‌های پیدا کردن نیچ مارکت رو گفتیم:

نیچ مارکتینگ بر اساس محصول:

نمونه بارز این نوع نیچ مارکت همون مثال موبایله که ابتدای مقاله در موردش صحبت کردیم.

نیچ مارکتینگ بر اساس موقعیت مکانی:

به ندرت با نیچ مارکتینگ نسبت به موقعیت مکانی برخورد می‌کنیم. تو این حالت نیازهای **یک محله، منطقه یا یک محدوده مکانی** رو در نظر می‌گیریم و سعی می‌کنیم برای حل مشکل اونا، محصول یا خدماتی رو ارائه بدیم.



به طور مثال یک شهرک مربوط به بازنشستگان شرکت نفت را تصور کنید، سن بالای ساکنان شهرک و همینطور درآمد مناسب شون باعث میشه که اونا اغلب وعده‌های غذایی خودشون رو از رستوران سفارش بدن.

مسلماً به خاطر سن و سالشون همیشه دقت می‌کنن که سالم‌ترین غذاهای موجود رو انتخاب کنن. حالا شما اگه زنگ باشین میتونین به ایده زیرکانه پیدا کنین.

مثلاً تاسیس یه رستوران غذایی گیاهی یا غذاهای ارگانیک برای ساکنین اون شهرک.

نیچ مارکتینگ بر اساس شرایط افراد:

یکی از بهترین استراتژی‌ها برای ورود به بازار و کسب و کار، انتخاب نیچ بر اساس شرایط بازار هدفه. به عنوان مثال برای فروش تبلت شما مجبورین که با شرکت‌های بزرگی رقابت کنین اما اگه به جای فروش تبلت مناسب تمام افراد، تبلت‌هایی را بفروشین که فقط مخصوص دانش آموزان پایه پنجم تا یازدهم باشن، قضیه کاملاً متفاوت میشه.

بزارید یه مثال دیگه هم بزنم. مثلاً سالن‌های زیبایی رو در نظر بگیرین که معمولاً همه کارهای مربوط به آرایش، کاشت ناخن، لیزر و غیره رو انجام میدن. اخیراً یکی از سالن‌های زیبایی تهران فقط خدمات مربوط به درمان سلولیت خانم‌ها بعد از زایمان رو انجام میده.



نیچ مارکتینگ بر اساس قیمت:

تو این حالت محصول با قیمت‌های خیلی بالا یا خیلی پایین ارائه میشه. با توجه به قیمت محصولات، فقط تعداد مشخصی از افراد رو با توجه به وضعیت مالی پوشش می‌دیم. به عنوان مثال فروش عطر آموخ که قیمت خیلی بالایی داره و مثال‌های دیگه.

خب رسیدیم به آخر مقاله. تو این مقاله یاد گرفتیم که چطور می‌تونیم با نیچ مارکتینگ میزان فروش خودمون رو افزایش بدیم. اچانا اگه سوال داریم می‌تونیم پرسیم. اصولا منو اینجاها می‌تونیم پیدا کنیم:

پیج اینستاگرام: [reza_khani_webdesign](https://www.instagram.com/reza_khani_webdesign)

آدرس وب سایت: www.webnotech.info

شماره تماس: 021-91030932

شماره موبایل: 09172459451 – 09196558015

واتساپ: 09172459451