

**7 Pasos Sencillos
para Encontrar
El Nicho de
Mercado Adecuado
para tu Negocio.**

Por Roberto Marroquín

Ayudando a los micro emprendedores.

COPYRIGHT

Copyright © 2008 – Todos los Derechos Reservados. Marketing-Integral.com

La información contenida en este documento es propiedad de Marketing-Integral.com

Esta obra está protegida bajo las leyes internacionales del copyright y los derechos de autor, por lo tanto, usted no está autorizado a transmitir, revender o distribuir este documento, siendo su uso de carácter personal exclusivamente.

Ninguna parte de esta obra, puede ser reproducida, copiada o transmitida por ningún medio, ya sea impreso, electrónico ó mecánico, incluyendo fotocopia, grabación o cualquier otro medio de archivo, sin la expresa autorización por escrito, del propietario de derechos de esta obra.

Cualquier violación de alguna persona a los derechos de autor o distribución de esta obra sin permiso por escrito del autor, será perseguida con toda la fuerza de la ley.

La información que contiene este libro, representa el punto de vista del autor al momento de su publicación. El autor se reserva el derecho a modificar o actualizar los conceptos vertidos de acuerdo a las nuevas tendencias en la materia.

Esta obra se ha creado para que sea una guía práctica y hacemos constar que el hecho de aplicar los conceptos y sugerencias aquí expuestos, no garantiza necesariamente al lector ningún tipo de ingresos económicos, ya que es responsabilidad de cada quien si los aplican en la forma correcta.

Todos los Derechos Reservados.

Publicado por www.Marketing-Integral.com

Mayo de 2008

Ayudando a los micro emprendedores.

INDICE

INTRODUCCION.

PASO 1 DEFINIR EL TIPO DE NEGOCIO.

PASO 2 ELIGE EN QUE NICHOS DE MERCADO VAS A COMPETIR.

PASO 3 IDENTIFICA LAS CARACTERISTICAS DE LOS NICHOS DE MERCADO.

PASO 4 INVESTIGA EL POTENCIAL DE TU NICHOS DE MERCADO.

PASO 5 DETERMINAR SI TU NICHOS DE MERCADO ES LO SUFICIENTEMENTE RENTABLE.

PASO 6 INVESTIGA A TU COMPETENCIA.

PASO 7 DEFINE LOS PRODUCTOS QUE VAS A OFRECER.

CONCLUSIONES.

Ayudando a los micro emprendedores.

Introducción

Esta obra está dedicada a todas aquellas personas emprendedoras que quieren tener un negocio propio y exitoso por Internet que les permita crear fuentes de ingreso ilimitadas.

Actualmente la industria de los negocios por internet es la mejor opción que existe para ser exitoso, y no hay duda que cada vez se realizan más actividades comerciales en línea, extendiéndose de manera rápida a los mercados de habla hispana.

Si bien es cierto que cada año nacen más negocios pequeños en internet, así también mueren muchos otros que por falta de una buena orientación no logran sobrevivir por mucho tiempo.

Estudios realizados indican que del total de nuevas empresas que se crean en Internet, un promedio del 90% tiene una vida muy corta, y solamente el 10% logran sobrevivir y mantenerse por muchos años.

Para construir un negocio exitoso por internet, el primer paso fundamental que se tiene que dar es buscar y encontrar un nicho de mercado que sea rentable, en otras palabras es el nicho de mercado adecuado para un negocio.

El propósito de esta obra es precisamente ayudar a todas las personas que quieren iniciar un negocio en línea para que logren ubicarse en ese 10% que logra alcanzar el éxito.

Con esta sencilla guía de 7 pasos, los lectores aprenderán a encontrar nichos de mercado rentables sin importar que tipo de negocio quieran crear, si llevan a la práctica todos los conceptos y sugerencias aquí expresados, estarán en el camino correcto hacia el éxito.

Nuestra misión es y será siempre, ayudar a otros a alcanzar el éxito en sus emprendimientos, proporcionándoles las herramientas adecuadas para que el logro de sus metas sea posible.

Por último les hago una atenta invitación a suscribirse GRATIS a nuestro boletín electrónico, el cual contiene mucha información que le ayudará a tener un negocio exitoso por internet. Suscribirse aquí.

¡Éxitos en tus Negocios!

Roberto Marroquín

Director Marketing-Integral.com

Ayudando a los micro emprendedores.

7 Pasos Sencillos para Encontrar El Nicho de Mercado Adecuado para tu Negocio.

Paso 1

Definir el tipo de Negocio.

Cualquier persona que quiera iniciar un negocio por internet, tiene que tener claro que primero se tiene que buscar un mercado potencial al que vamos a ofrecer nuestros productos o servicios.

El mercado potencial no es otra cosa que un grupo de personas con problemas, necesidades e intereses comunes que están buscando soluciones a ese problema. No es la mejor definición que existe; pero lo importante es que sea entendible.

Cuando ya tenemos identificado nuestro mercado potencial; entonces procederemos a crear un producto o servicio que solucione sus problemas, y se los hacemos llegar al sitio en donde se encuentren.

Si logras crear un producto o servicio que solucione los problemas de tu mercado potencial, ten la seguridad que ese será tu nicho de mercado.

No hay que olvidar que tenemos que ser diferentes de la competencia, hay que ser creativos. Tenemos que definir si vamos a ofrecer productos completamente diferentes que complementen o reemplacen a los que están comprando actualmente los clientes, o simplemente vamos a presentar una versión mejorada de esos productos.

Ayudando a los micro emprendedores.

Paso 2

Elige en que nicho de mercado vas a competir.

Es recomendable que elijas un nicho de mercado que esté relacionado con un tema que te guste, algo que sea de tu interés y que tengas bastante conocimiento de él.

Aquí te doy unos tips que te pueden ayudar a elegir un tema:

- Lo más recomendable es que enfoques tu negocio en algún tema que conozcas bien, algo que te guste y que disfrutes haciéndolo.
- Si tus productos o servicios que vas a vender están relacionados a un tema que te apasione, te será más fácil promoverlos porque será tu pasión y no obligación.
- Cuando se maneja bien un tema, requiere de menos esfuerzo para hablar de él. Puedes escoger un tema sobre tus hobbies, experiencias en tus trabajos anteriores, habilidades y destrezas personales, problemas en tu comunidad, cuidado de mascotas, etc. Hay muchos temas sobre los cuales puedes enfocar tu negocio, no existe límites, todo depende de tu creatividad
- Si estás empezando a hacer negocios por internet, te sentirás mejor si estás enfocado en un tema que domines bien y no corras el riesgo de aburrirte y perder el interés en el proyecto.
- Si desarrollas tu negocio enfocado en un tema que te gusta, adquieres un compromiso enorme y aunque tengas que enfrentar dificultades, nada ni nadie te detendrá para alcanzar tus objetivos porque estarás muy motivado.

¿Como sabes si has elegido el nicho de mercado adecuado?

Sencillamente, el nicho de mercado adecuado será aquel que te permite tener un alto grado de comunicación e identificación con las personas que recibirán el beneficio que tú ofreces.

Te permite también sentirte realizado de poder emplear tus conocimientos y habilidades personales en algo que disfrutas haciéndolo.

Ayudando a los micro emprendedores.

Paso 3

Identifica las Características de los Nichos de Mercado.

Para que un nicho de mercado sea considerado como tal, tiene que enfocarse en una situación específica. Por lo que si nos enfocamos en algo muy general no lo podemos considerar como un nicho de mercado.

No hay que olvidar que nicho de mercado es un grupo de personas con problemas, necesidades e intereses en común, buscando una solución en línea a ese problema.

Para entender mejor la definición anterior de nicho de mercado, te expongo algunos ejemplos sencillos:

- 1- Personas que están buscando cursos de computación por internet para micro empresarios.
- 2- Personas que están buscando medicamentos para personas diabéticas.
- 3- Personas que están buscando materiales de construcción de casas.
- 4- Personas que están buscando un software para hacer páginas web.

Algunas características importantes de los nichos de mercado son:

- El trabajo y recursos invertidos para desarrollar un emprendimiento son menores, si los comparamos con lo que se requiere para un proyecto más genérico.
- Todos los esfuerzos se concentran en un tema específico y especializado.
- Al trabajar en nichos de mercado selectivos se hace más fácil el posicionamiento en los diferentes buscadores de internet.
- Las personas que constituyen el nicho de mercado tienen necesidades y problemas muy singulares.
- Las personas que constituyen el nicho de mercado están deseosos de que les den una solución a su problema y están dispuestos a pagar a quien les de un mejor servicio.
- Entre más pequeño sea un nicho de mercado, será un nicho sin tanta competencia.
- En los nichos de mercado se encuentra un gran potencial de negocios.

Ayudando a los micro emprendedores.

Paso 4

Investiga el Potencial de tu Nicho de Mercado.

En este paso ya tienes que tener claro y definido en cual nicho de mercado quieres enfocar tu negocio.

Se llegó el momento de buscar información en línea referente a tu nicho de mercado, por medio de los buscadores de internet como: Yahoo, Google y otros menos conocidos.

Algunos temas sobre los que tienes que buscar información son:

- Que productos y servicios ofrece la competencia.
- Los precios de esos productos.
- Características de esos productos.
- Que técnicas de marketing utilizan para vender.
- Como es el trato que le dan a sus clientes.

Hay que tener en cuenta que para realizar la búsqueda en cualquiera de los buscadores de internet, tienes que introducir palabras clave que tengan relación con tu nicho de mercado.

Hay muchas fuentes por internet en donde puedes encontrar información sobre tu nicho de mercado, por ejemplo:

- Sitios web.
- Boletines electrónicos.
- Revistas electrónicas (e-zines).
- Foros de discusión.
- Directorios.
- Grupos de noticias.
- Blogs.
- Etc..

Ayudando a los micro emprendedores.

Todas estas fuentes de información te ayudarán a identificar los problemas más relevantes y las preguntas más recurrentes que se dan en tu segmento de mercado potencial, y te servirán como una herramienta para encontrar soluciones de calidad que puedes aplicarlas a tu nicho.

Paso 5

Determinar si tu Nicho de Mercado es lo Suficientemente Rentable.

Esto es algo a tomar muy en cuenta antes de crear tu producto o servicio.

Hay muchas maneras de averiguar si estamos enfocados en un nicho de mercado que ofrezca garantía de ser rentable, pero como esta guía pretende ser lo mas sencilla y objetiva posible para ayudar a los lectores, te mencionaré varios ejemplos sencillos y prácticos.

- Puedes hacer encuestas a tus clientes con preguntas específicas.
- Puedes contactarlos vía telefónica o por e-mail.
- Si posees un boletín electrónico, por medio de él les puedes enviar el formulario de la encuesta para que te lo completen y te lo reenvíen por e-mail.

Algunas de las preguntas que les puedes formular son:

- Que tan importante es la solución a su problema?
- Que es mas importante para ellos: solucionar el problema o el precio que tienen que pagar por ello?
- Cuanto tiempo tienen de estar con ese problema?
- Como les beneficia a ellos la solución a ese problema?

Estos son solo algunos ejemplos, tú puedes formular muchas mas preguntas siempre enfocadas a tu nicho.

No olvides algo muy importante, si les vas a enviar un formulario de encuesta tienes que solicitarles sus datos personales, como por ejemplo: su nombre, edad, sexo, nivel de

Ayudando a los micro emprendedores.

estudio, nivel de ingresos, etc. En otras palabras, tienes que identificar el perfil de tu posible cliente.

Conocer esta información de tu cliente potencial te ayudará a conocer si la solución que tú le ofreces es compatible con su nivel de ingresos y otras características propias de él.

Si vas a buscar información en los buscadores de internet, calcula la demanda de tu nicho que hayas seleccionado, elaborando una lista de palabras o frases clave relacionadas con el tema e investiga con la herramienta de palabras clave www.keyworddiscovery.com

Paso 6

Investiga a tu Competencia.

Como lo mencioné en el Paso 4, hay que buscar información de los productos y servicios que ofrece la competencia, si hay algún problema de los que tú tienes identificados al cual ellos no están dando ninguna solución.

Investiga los precios de los productos que ellos ofrecen y analiza a que precios vas a ofrecer los tuyos, para que tengas claro si vas a poder competir con ellos.

Investiga las características de sus productos y compara con las características de los productos que tú vas a ofrecer.

Es muy importante saber que técnicas de marketing está usando la competencia para vender sus productos. Si ves que utilizan técnicas muy sofisticadas y costosas no te preocupes que nosotros te daremos algunas ideas de cómo aplicar técnicas de marketing efectivas y sin necesidad de invertir grandes cantidades de dinero. Aquí: www.marketing-integral.com

Ayudando a los micro emprendedores.

No dejes de investigar como trata tu competencia a sus clientes, este punto es muy importante tenerlo en cuenta porque aquí podrías descubrir un problema no detectado hasta este momento.

Supongamos que hay clientes que están satisfechos con los productos que están comprando; pero se quejan porque no los atienden adecuadamente, tú podrías ofrecer los mismos productos de tu competencia, a un precio un poco menor para motivarlos; pero con una atención de calidad. Ese podría ser un mercado potencial listo para explotarlo.

¿Que te parece? **Lo importante es tener creatividad, no hay que poner límites.**

Paso 7

Define los productos que vas a Ofrecer.

Después de todos los pasos anteriores, ya estas preparado para empezar a crear tus productos y servicios que solucionarán los problemas identificados.

Algunos consejos finales a tomar en cuenta:

- Antes de emprender un nuevo proyecto, primero tienes que consolidarte en el que estas realizando.
- Cuando empieces a buscar otros negocios, repite todo este proceso y te será mas fácil lograr tus objetivos.
- Recuerda que las condiciones del mercado están cambiando constantemente, por lo que hay que asumir una posición flexible a las necesidades existentes.
- Por último déjame decirte que eres de las pocas personas afortunadas en tener en su poder toda esta información valiosa que te evitó caer en el error que la mayoría de nuevos emprendedores cometen.

¿Sabes cual es ese error?

Primero quieren encontrar un producto ideal para vender por Internet y luego quieren vendérselo a todo el mundo.

Marketing-Integral.com

Ayudando a los micro emprendedores.

Una reflexión antes de concluir: **“El futuro inmediato es de las pequeñas y medianas empresas, pero tenemos que actuar ya, si queremos ser parte de ese futuro”**.

Conclusiones

Con esta guía hemos pretendido ayudar de alguna manera a todas aquellas personas que están iniciando un emprendimiento por internet y necesitan conocer como se inicia un negocio para tener éxito en su proyecto.

Y como nuestro objetivo principal es ayudar a los micro emprendedores, dueños de pequeños negocios (Pymes) que están buscando herramientas e información valiosa para desarrollar sus negocios te invito a que visites www.marketing-integral.com en donde puedes encontrar lo que buscas.

Y hay algo más, nos gustaría que nos dijeras si necesitas algún recurso o herramienta especial para tu negocio como por ejemplo un software que te ayude a incrementar tus ganancias, o un libro digital con algún tema en particular que te interese, y que no lo hayas encontrado en ningún sitio, y con eso nos ayudarás a nosotros también para crear esos recursos que tanto necesitas y darte en un futuro un servicio de mejor calidad, y tendremos un mutuo beneficio (**TODOS SALDREMOS GANANDO**).

Por favor contáctame a roberto@marketing-integral.com

¡Éxitos en tus Negocios!

Roberto Marroquín.
Director
Marketing-Integral.com

Marketing-Integral.com

Ayudando a los micro emprendedores.

¿Quieres utilizar esta obra como contenido para tu sitio web?

Si tienes un sitio web y quieres compartir esta información con tus clientes o amigos de manera GRATUITA, e incrementar de esa forma el tráfico hacia tu sitio, tienes la total libertad de publicarla, siempre que no se le hagan modificaciones y se le de todo el crédito al autor.

Para ello solo tienes que mantener el siguiente enlace activo al final de esta obra:

Autor: José Roberto Marroquín
Director de Marketing-Integral.com
www.marketing-integral.com