



Finde **DEINE NISCHE**

Dein Wegweiser zu deinem Herzensbusiness



INHALT

01

Was ist eine Nische?

02

Warum brauchst du eine
Nische?

03

Wie findest du deine
Nische

Was ist eine Nische?

Eine Nische ist einfach eine Gruppe von Menschen mit ähnlichen Interessen, die du gezielt mit deinen Angeboten und Produkten ansprechen kannst.

Nimm als Beispiel eine Ernährungsberaterin. Davon gibt es viele, wie Sand am Meer.

Um sich in dieser großer Gruppe abzuheben, ist eine Nische z.B. eine Ernährungsberaterin für vegane Ernährung. Davon gibt es nicht so viele und sie ist in einem kleineren Bereich schneller als Expertin erkennbar.

Indem du dich auf eine Nische konzentrierst, kannst du die Bedürfnisse deiner bestimmten Zielgruppe, mit weniger Konkurrenz, besser ansprechen und kannst leichter mit ihr in Kontakt treten.

Das gilt besonders im Online-Marketing, wo es eine Vielzahl von Anbietern in ähnlichen Nischen gibt. Indem du deine Nische findest, kannst du deine Einzigartigkeit besser wirken lassen. Z. B. Mamas, Frauen in der Lebensmitte, kurz vor der Rente, oder so wie ich mich z.B. auf Frauen 40 Plus die sich mit Technik schwertun und ein Business aufbauen wollen konzentriere.

Eine solide Nische kann bewirken, dass bestimmte Menschen eher Vertrauen zu dir und dem was du tust fassen und sich nicht dauernd bei deinen Konkurrentinnen umsehen. Eine Nische hilft dir, dein Angebot, deine Produkte mit deiner Persönlichkeit auszustatten und deiner Zielgruppe (Herzensmenschen) zeigen, dass dein Angebot die Lösung für ihr aktuelles Bedürfnis ist.

Die Vorteile für dich, deine Nische zu finden:

1. Weniger Wettbewerb

Indem du dich auf Menschen konzentrierst, die sich für Themen und Lösungen deiner Nische interessieren, konkurrierst du nicht mehr mit einer Masse, sondern mit einer kleineren Gruppe, die die gleiche Nische bedient.

2. Stärkere Fokussierung auf den Mehrwert für deine Zielgruppe
Du kennst dich in deiner Nische aus und hast so die Fähigkeit, die einzigartigen Bedürfnisse und Wünsche deiner Herzensmenschen, in deiner Nische genau zu verstehen. Das ermöglicht dir, mit deinem Content und deinen Produkten, Mehrwert und echte Lösungen anzubieten, die ihnen wirklich helfen und wofür sie dich lieben.

3. Dein Wissen um ihre Probleme, schafft Vertrauen

Durch deine Spezialisierung auf deine Nische, wirst du schneller als Experte auf diesem Gebiet wahrgenommen. Das schafft Vertrauen. Sie fühlen sich verstanden und vertrauen darauf, dass du dich auskennst

4. Die Nische hilft dir “kundisch” zu sprechen

In deiner Nische kennst du dich aus. Du weißt, was deine Zielgruppe braucht und sich wünscht. Zumindest, wenn du genau hinhörst z. B. in Kommentaren.

Du kannst deine Botschaften und deine Angebote genau auf diese kleine Gruppe von Menschen in deiner Nische ausrichten und ihnen direkt ins Herz sprechen. Du kennst ihre spezifischen Bedürfnisse und kannst ihnen deine Lösungen in ihrer Sprache nahe bringen.

Deine Nische präsentiert deine Einzigartigkeit und deine Experten-Position auf dem Markt. Damit ist sie die Grundlage, auf der du dein erfolgreiches und unverwechselbares Business aufbauen kannst.

Eine sorgfältige Nischenauswahl hilft dir, den Wettbewerb zu reduzieren, eine starke Gemeinde von Followern aufzubauen und Menschen anzuziehen, die deine Lösungen wollen.

Wie findest du deine Nische?

Die Wahl der richtigen Nische ist eine der wichtigsten, wenn nicht sogar die wichtigste Entscheidung für dein Business. Es ist ein Prozess, der einige Überlegungen und eine gute Selbstbeobachtung umfasst.

Hier sind einige Schritte, die dir helfen können, deine Nische zu finden:

1. Marktforschung?

Das ist mir hier etwas zu groß gedacht. Trotzdem schadet es nicht, wenn du mal bei der vermeintlichen Konkurrenz vorbeischaust. Vielleicht entdeckst du zwar ein gleiches Thema, aber du kennst dich vielleicht für eine Altersgruppe oder bestimmte Lebensumstände besser aus.

2. Selbst-Beobachtung:

Nimm dir Zeit über deine Interessen, Hobbys und Dinge nachzudenken, für die du wirklich brennst. Was begeistert dich so, dass du die Zeit vergißt oder stundenlang darüber reden kannst?

3. Fähigkeiten und Wissen

Nutze was in dir steckt. Worin bist du gut? Wo kennst du dich am besten aus? Deine Nische ist genial, wenn du deine Stärken darin besonders gut zur Geltung bringen kannst.

4. Deine Zielgruppe, die Herzensmenschen:

Kläre, wer deine Zielgruppe ist. Wem kannst und willst du helfen, was sind Ihre Schmerzpunkte und Bedürfnisse für die du eine Lösung hast?

Wie findest du deine Nische?

5. Nun doch - ein Blick auf die Konkurrenz:

Schau dir Accounts von Anderen an, die sich in deiner Nische bewegen. Erkennst du Lücken oder Bereiche, die dir zu kurz kommen und in denen du etwas Einzigartiges oder Besseres anbieten kannst? Vielleicht aufgrund deiner ganz persönlichen Erfahrung damit.

6. Leidenschaft und Motivation

Deine Nische muss dich selbst begeistern. Du spürst wie es in dir brennt dein Wissen und deine Leidenschaft spürbar für andere zu machen. Deine Begeisterung und Motivation sind unglaublich wichtig für deinen langfristigen Erfolg.

7. Kannst du damit Geld verdienen?

Leidenschaft ist wichtig, aber sie füllt nicht deinen Kühlschrank und bringt dich deinen Zielen näher.

8. Dein Commitment - Deine Selbstverpflichtung

Du bist jetzt selbstständige Unternehmerin und damit für den Erfolg deines Business selbst verantwortlich.

Wenn du deine Nische gefunden hast, dann verpflichte dich selbst dazu, deinen Fokus darauf auszurichten, Deinen Lieblingsmenschen und Followern den besten Service zu bieten.

Kontinuität und Verlässlichkeit sind entscheidende Erfolgsfaktoren.

Wie findest du deine Nische?

Reminder:

Denke daran, nichts ist in Stein gemeißelt. Während du deinen Weg mit deinem Business in deiner Nische gehst, entwickelt sich alles weiter.

Du selbst, deine Zielgruppe, dein Angebot. Du lernst beständig dazu und das fließt mit in deine Arbeit und deine Nische ein. Deshalb schau auf das Gleichgewicht deiner Begeisterung und dem was deine Herzensmenschen brauchen. Kein Angebot ohne Nachfrage.

Bleibe offen für Lernen und Anpassung, während du deine Nische erkundest und dein Business dafür entwickelst.

Nutze die folgenden Arbeitsblätter für deine Nischen-Bestimmung.

Arbeitsblatt

Finde deine Nische

Was sind deine Interessen, deine Kenntnisse und Fähigkeiten

Schau dir häufige Themen in diesen Kernbereichen bei anderen an und identifiziere Lücken oder unterversorgte Nischen

Arbeitsblatt

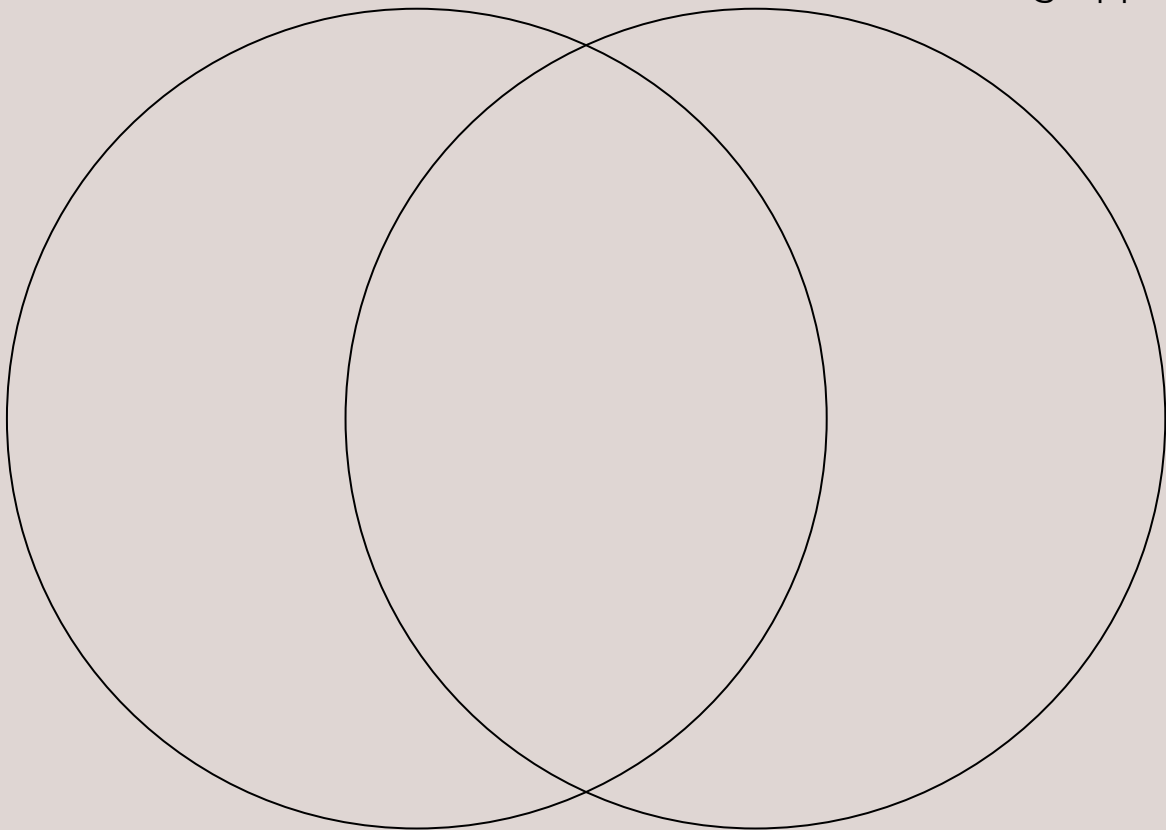
Definiere deine Zielgruppe mit demografischen Daten, Interessen und Bedürfnissen	
Ist sie weiblich oder männlich?	
Wie alt ist die Zielgruppe	
Single, Verheiratet, Kinder?	
Ist die Zielgruppe berufstätig?	
Wo lebt sie (Stadt oder Land)?	
Welche Sorgen beschäftigen sie	
Was macht sie unzufrieden?	
Welche Werte sind ihr wichtig	
Warum ist dein Account interessant für sie?	
Recherchiere und analysiere diese Themen auch bei der Konkurrenz und identifiziere mögliche Lücken und unterversorgte Bereiche, wo du mit deinem Wissen glänzen kannst.	

Arbeitsblatt

Erstelle ein Venn-Diagramm oder eine Liste, um die Schnittmenge zwischen deiner Leidenschaft (Herzblut) und den Bedürfnissen deiner Zielgruppe zu finden.

Deine Leidenschaft

Bedürfnisse
Zielgruppe



Notizen:

Beispiel Nischen

- Schöner Wohnen
- Essen & Kochen
- Business Tipps
- Reisen & Abenteuer
- Homeschooling
- Fitness & Gesundheit
- Motivation
- Mode & Trends
- Organisation
- Familie & Partnerschaft
- Fotografie
- Kunst & Kreativität
- Persönlichkeitsentwicklung
- Schwangerschaft
- Dating

Die Liste ist endlos.

Deine Nischen-Ideen

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper has a slight shadow on the right side, suggesting it's resting on a surface.

Notizen

Wie kann es jetzt weitergehen

Super, dass du bis hierher durchgehalten hast.
Ich freue mich, wenn dir dieser kleine Nischenfinder helfen konnte, deine Nische zu finden.

Dieser kleine Ratgeber ist erst der Anfang.

Du hast jetzt erste Schritte unternommen, um deine Nische zu definieren – das ist ein riesiger Meilenstein.

Doch vielleicht fragst du dich noch: Wie geht es weiter? Was genau ist der nächste Schritt?

Hier kommt ein Konzept ins Spiel, das dich auf deinem Weg wirklich begleitet – ein magnetisches Erfolgskonzept, das dich genau da abholt, wo du gerade stehst. Egal, ob du dich fragst, ob du „zu alt“ bist, ob Technik dir Probleme bereitet oder ob du keine Ahnung von Design hast – all das lösen wir gemeinsam.

Mit speziellen Tools gehen wir noch tiefer: Wir definieren deine Nische und finden deinen Wunschkunden bis ins kleinste Detail heraus – bis hin zu deinem kompletten Avatar. Denn wenn du genau weißt, wer dein perfekter Kunde ist, wird alles plötzlich so viel klarer und einfacher.

Du lernst auch Lumos kennen, meinen persönlichen KI-Assistenten, der uns bei der Nischenfindung super unterstützt. Dabei erfährst du auch, wie du dir deinen eigenen Lumos so erziehen kannst, dass er dich wirklich unterstützt.

Dieses Schritt-für-Schritt-System zeigt dir nicht nur, wie du deine Ziele erreichst, sondern auch, wie du sie findest – selbst, wenn du sie jetzt noch nicht genau kennst. Es ist nicht kompliziert, nicht überfordernd, sondern so gestaltet, dass es perfekt zu dir passt. Und wo das nicht passt, machen wir es passend, damit du maximal profitierst. Alles in deinem Tempo.

Egal, wo du gerade stehst, wir gehen diesen Weg zusammen. Wenn du endlich sichtbar werden und dein Herzsbusiness mit Freude und Leichtigkeit aufbauen willst, dann....

lass und drüber reden, wo du heute stehst und was du wirklich brauchst





Vielen Dank

Ich wünsche dir mit diesem Ratgeber
maximalen Erfolg

Ich lade dich herzlich
ein, mit mir gemeinsam
herauszufinden, wie
ich dich am besten
unterstützen kann.
Buche dir deinen
persönlichen Termin für
ein Kennenlerngespräch

[Klicke hier](#)

Ich freue mich auf dich. Herzlichst *Angelika Jäger*

