

# Die richtige Nische

**„Finden Sie Ihre ganz persönliche  
Nische und werden SIE damit  
WIRKLICH erfolgreich!“**

Ein Multimedia-E-Book von Mike Niesen



## **Inhaltsverzeichnis**

Vorwort von Mike Niesen.....	3
<b>Einiges über Nischen.....</b>	<b>6</b>
Eine Nische, was ist das überhaupt?.....	6
Wie finde ich meine Nische?.....	6
Was kann ich in meiner Nische verdienen?.....	6
Welches Produkt ist für welche Nische geeignet?.....	7
<b>Praxisteil 1 „Brainstorming für die Suchmaschine“.....</b>	<b>8</b>
Legen wir jetzt erst mal los.....	8
<b>Praxisteil 2 „Wer sucht der findet“.....</b>	<b>9</b>
Schon alles einmal da gewesen.....	9
Ihre erste Nische.....	9
Wir üben Marktforschung.....	10
Das Google Keywordtool benutzen.....	11
Was versteht man unter dem Begriff „Keyword“ ? .....	12
Wir verschaffen uns einen ersten Überblick.....	12
Die Nische wird freigeschaufelt.....	14
Wir sammeln Keywords und Webseiten.....	16
<b>Praxisteil 3 „Der Abschlusstest“.....</b>	<b>19</b>
Ihre neue Nische vor der Endabnahme.....	19
Kriterien für eine gute Nische.....	21
<b>Ideenfindung offline.....</b>	<b>25</b>
Video 1.....	31
<b>Ideenfindung online.....</b>	<b>32</b>
Video 2.....	33
<b>Einen Markt finden und bewerten.....</b>	<b>34</b>



## **Vorwort von Mike Niesen**

Warum ich dieses Buch geschrieben habe.....

Vor ungefähr 3 Jahren fing ich an, mich mit dem Thema Internet Marketing zu beschäftigen. Ich habe mir jede Menge Infos aus dem Internet zusammengesucht und mir einige E-Books gekauft. Später begann ich damit, Partnerprogramme über Google AdWords zu bewerben um dann sehr schnell auf die Nase zu fallen. Mehrere hundert Euro Werbekosten investiert und keinen Cent umgesetzt. Nach einigen Versuchen mit einer eigenen Webseite, die auch nichts gebracht haben, gab ich dann enttäuscht auf.

Trotzdem ließ mich dieses Thema nie wirklich los. Ungefähr ein Jahr später beschloss ich, einen neuen Versuch zu starten. Diesmal aber richtig vorbereitet. Ich nahm mir vor, nur noch von denen zu lernen, die nachweislich erfolgreich sind und bin dann nach und nach an einen Punkt gekommen, an dem ich endlich begriffen habe, dass man erst die richtigen Grundlagen schaffen muss, um ein Produkt erfolgreich zu verkaufen. Auf diese Grundlagen habe ich mich konzentriert.

Warum geben so viele Menschen am Anfang Ihrer Karriere auf? Warum lesen so viele Leute E-Books, schauen sich Videos zum Thema Internetmarketing an und lassen diese dann auf Ihrer Festplatte „vergammeln“? Wieso kaufen so viele Menschen vorgekaute Geschäftsideen, investieren Ihre ganze Zeit und Energie in deren Umsetzung und stellen dann enttäuscht fest, dass kein einziger Cent in die Kasse gespült wird?

### **Die Antwort ist simpel:**

Stellen Sie sich das Internet wie eine große Stadt vor. Im Zentrum gibt es einige große Kaufhäuser, die fast alles für den täglichen Bedarf bieten, was man sich vorstellen kann. Diese großen Kaufhäuser haben so viel Geld, das sie nicht nur in ihrer Nähe, sondern auch im größeren Umkreis wahllos Werbung schalten, um möglichst viele Menschen zu erreichen. Trotzdem findet nicht jeder dort die Dinge, die er sucht.

Etwas weiter außerhalb gibt es unzählige Straßen, gepflastert mit jeder Menge kleiner Läden. Die meisten haben noch geschlossen. Die wenigen Geschäfte, die geöffnet haben, verschenken einige Dinge. Aber Geld könnte man für diese Dinge auch nicht nehmen. Die wenigen Läden, die dort etwas verkaufen, können nicht davon leben, denn sie haben etwas sehr Wichtiges nicht beachtet: In jeder dieser Straßen bewegt sich immer dieselbe Sorte von Menschen, die auf der Suche nach etwas sind. Und genau das haben diese Läden nicht im Angebot. Hier genau liegt Ihre Nische.

Wenn Sie sich nicht ganz am Anfang Ihrer Karriere die richtige dieser Straßen aussuchen, gehören Sie ganz schnell zu den Menschen, die aufgeben und nie wieder etwas vom Internet-Marketing wissen wollen, und das wäre doch schade.....

**„Damit Sie die richtige Straße und dort das richtige Grundstück für Ihr Internetgeschäft finden, -Dafür gibt es dieses E-Book-“! Hier finden Sie den Schlüssel zu Ihrem Nischengeschäft.**

**Zu beachten gibt es einiges!**

Aber keine Angst. Alles, was Sie dazu benötigen, um mit Ihrer ganz persönlichen Nische auf der möglichst sicheren Seite zu sein, lernen Sie in diesem Multimedia E-Book. Schritt für Schritt und anhand detaillierter Anleitungen, werden auch Sie hier Ihre Marktlücke entdecken und schon vorher abchecken, ob das Fundament für Ihren Laden aus Treibsand besteht, oder ob Sie in einer Sackgasse bauen.

Das Wichtigste, ja, das Allerwichtigste, ist, das richtige Thema zu finden (die richtige Nische). Das ist so elementar, dass Sie gar nicht erst anfangen brauchen, bevor Sie diesen Punkt nicht erledigt haben. Haben Sie sich für die falsche Nische entschieden und bauen Ihr gesamtes Geschäft darauf auf, ist Ihre ganze Arbeit, die Sie da rein stecken und auch Ihr ganzes Geld, falls Sie kostenpflichtige Werbung schalten, futsch.

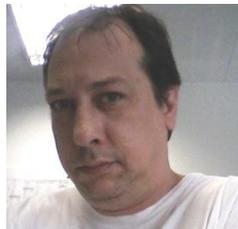
Ich will, dass Ihnen das nicht passiert und Sie direkt von Anfang an mit Erfolg durchstarten können. Bitte benutzen Sie dieses E-Book als Arbeitsbuch und machen Sie sich Notizen wo Sie wollen.

Dieses Buch ist nicht als Roman gedacht, sondern ich möchte, dass Sie damit Ihr Ziel erreichen. Eine profitable Nische. Für Sie ganz allein!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß und viel Erfolg mit meinem Multimedia E-Book...

**„Die richtige Nische“!**

Ihr Mike Niesen



***PS: Ein großer Bestandteil dieses Multimedia-Ebooks, sind über 6 Stunden Videomaterial welches ich für Sie aufgenommen habe. Bitte denken Sie daran, dass Sie eine bestehende Internetverbindung benötigen um sich die Videos anzuschauen. Sollten Sie bei der Verbindung Probleme bekommen, so ist meist eine Firewall, eine Einstellung Ihres PDF-Betrachters oder ein Virens Scanner schuld an diesem Problem.***

## **Einiges über Nischen. Lektion 1**

### **Eine Nische, was ist das überhaupt?**

Eine Nische ist im Grunde nichts anderes, als ein Thema, oder ein Fachgebiet, in dem Sie sich bewegen. **Eine Nische ist klein genug, so dass sie für große Firmen uninteressant ist, aber groß genug für Sie, um ausreichend Gewinn abzuwerfen.** Ihre Aufgabe besteht nun darin, eine passende Nische zu finden. Dabei helfe ich Ihnen gerne...

**TIPP:**  
**Gehen Sie bei Ihrer Marktforschung methodisch vor und verlassen Sie sich nicht auf Ihr Gefühl. Das ist im Internet viel einfacher als in jedem „Offline-Business“**

### **Wie finde ich meine Nische?**

diese Aufgabe wird die anstrengendste, zeitaufwändigste und vor allem wichtigste sein, die Sie zu erfüllen haben. Ich betone es nochmal: **Lassen Sie sich hierfür mehr Zeit, als für alles andere in ihrem zukünftigen Business. Alles, was sie in Zukunft unternehmen, baut darauf auf!** Sie werden sich später schwarz ärgern, wenn Sie hier einen Fehler machen... Wie sie das aber vermeiden, erkläre ich ihnen gleich...

### **Was kann ich in meiner Nische verdienen?**

Das hängt ganz von Ihnen ab. Je nachdem, für welches Thema sie sich entscheiden, ist es möglich, dass Sie entweder gar nichts, ein kleines Taschengeld, einen netten Nebenverdienst oder so viel verdienen, dass Sie ihren jetzigen Job an den Nagel hängen können. **Es ist auch möglich, mehrere Nischen zu kombinieren und Ihren Gewinn zu vervielfachen.**





## **Praxisteil 1 „Brainstorming für die Suchmaschine“**

**Legen wir jetzt erst mal los...**

Wir gehen konsequent auf Nischensuche.

**Im Anhang finden Sie eine kleine Tabelle. Drucken Sie sich diese bitte unbedingt aus und nehmen Sie sich einen Bleistift oder Kugelschreiber.** Kommen Sie nicht auf die Idee, sich ein Word-Dokument oder ähnliches aufzumachen. SCHREIBEN SIE BITTE UNBEDINGT MIT DER HAND. Das ist immens wichtig, glauben Sie mir! Sie kommen so schneller zu einem vernünftigen Ergebnis.

**Schreiben Sie in diese Tabelle, alle Tätigkeiten und Dinge, mit denen Sie sich richtig gut auskennen, die Sie gerne machen oder womit Sie so den ganzen Tag beschäftigt sind.** Sie können auch Ihre Hobbys oder Probleme eintragen oder worüber Sie sich ärgern etc.

Beispielsweise:

- Schlafen
- Aufstehen
- Zähne Putzen
- Zur Arbeit fahren
- Einkaufen gehen
- Essen gehen
- Einen Auflauf Backen
- Den Rasen mähen
- Die Blumen gießen
- Die Kinder zur Schule bringen
- Den Hund, oder die Katze füttern

Machen Sie das ungefähr eine Stunde lang. Je mehr Ihnen einfällt, umso besser. Es wird sich später auszahlen, ganz bestimmt...

### **TIPP:**

**Sie werden sehen, dass Sie deutlich schneller zu einem Ergebnis kommen wenn Sie handschriftlich arbeiten. Es werden Ihnen deutlich mehr Begriffe einfallen als wenn Sie einen Text tippen.**

## **Praxisteil 2 „Wer sucht der findet“**

### **Schon alles einmal da gewesen**

Wenn Sie Ihre aufgeschriebenen Begriffe mal bei Google eingeben, werden Sie feststellen: „Irgendwie gibt es schon alles im Internet!“.

**Seien Sie innovativ und suchen Sie sich Begriffe aus die vielleicht für viele Menschen ein dringendes Problem darstellen.**

Denn für die Lösung von dringenden Problemen bezahlen wir gerne... Sollten Sie dafür selber noch keine Lösung haben. Kein



Problem. **Wir werden eine finden und uns dafür bezahlen lassen.**

### **Ihre erste Nische..**

Ich schenke Ihnen eine Nische!

Diese Beispielnische dürfen Sie natürlich behalten und sich richtig schön darin breit machen, wenn Sie wollen.

So, jetzt geht's in die Vollen. Sie werden sich jetzt, aus Ihrer sehr langen Liste einen Begriff aussuchen, der für Sie vielleicht ein potenzielles Problem darstellt.

Ein Beispiel:

MORGENS AUFSTEHEN.....

Ja, das ist etwas, dass mir sehr schwer fällt und ich weiß, dass es nicht nur mir so geht. Also probieren wir es mal damit.

## Wir üben Marktforschung

Unser (zweit) wichtigstes Werkzeug: Die Google AdWords Keyword-Analyse

Klicken Sie mal auf diesen Link hier:

<https://adwords.google.de/select/KeywordToolExternal>

oder geben Sie diese Adresse in Ihren Internetbrowser ein.

Geben Sie Ihren Begriff in die obere Zeile ein. Bitte nur eins Ihrer Begriffe. Sie müssen beim ersten Mal noch die Sicherheitsabfrage bestätigen.

Google AdWords: Keyword-Tool - Mozilla Firefox

File Bearbeiten Ansicht Chronik Lesezeichen Extras Hilfe

https://adwords.google.de/select/KeywordToolExternal

Meistbesuchte Seiten Press This

Google AdWords Nur der Erfolg zählt™ Hilfe | Kontakt

### Keyword-Tool

Verwenden Sie das Keyword-Tool, um sich weitere, möglicherweise relevante Keywords anzeigen zu lassen. [Tipps zum Keyword-Tool](#)

**Wichtiger Hinweis:** Wir können nicht garantieren, dass die Leistung Ihrer Kampagne durch diese Keywords verbessert wird. Wir behalten uns das Recht vor, neu hinzugefügte Keywords abzulehnen. Sie sind für die ausgewählten Keywords verantwortlich und für die Gewährleistung, dass die Verwendung Ihrer Keywords nicht gegen geltende Gesetze verstößt.

Ergebnisse werden abgestimmt auf **Deutsch, Deutschland** [Bearbeiten](#)

<b>Wie möchten Sie eine Auswahl von Keywords generieren?</b>	Geben Sie pro Zeile ein Keyword oder eine Wortgruppe ein:	<b>Ausgewählte Keywords:</b>
<input checked="" type="radio"/> Beschreibende Wörter oder Wortgruppen (z. B. grüner Tee)	<input type="text" value="Aufstehen"/>	To advertise with these Keywords on Google, export them in TEXT or CSV format. Click 'Sign up for AdWords' to create your AdWords account, then paste the keywords into your new campaign.
<input type="radio"/> Website-Content (z. B. <a href="http://www.beispiel.de/produkt?id=74893">www.beispiel.de/produkt?id=74893</a> )	<input checked="" type="checkbox"/> Synonyme verwenden	Es wurden noch keine Keywords hinzugefügt.
	Geben Sie die Zeichen aus dem unten angezeigten Bild ein. <a href="#">?</a>	<a href="#">+ Eigene Keywords hinzufügen</a>
		<input type="button" value="Sign up for AdWords"/>
	<input type="text" value="vuiyv"/>	
	<small>Bei Buchstaben wird nicht zwischen Groß- und Kleinschreibung unterschieden.</small>	
	<a href="#">Ergebnisse filtern</a>	
	<input type="button" value="Keyword-Tool"/>	

©2009 Google - [AdWords Startseite](#) - [Werberichtlinien](#) - [Datenschutzbestimmungen](#) - [Kontakt](#)

Fertig adwords.google.de 371

Geben Sie den Suchbegriff ein und bestätigen Sie die Sicherheitsabfrage

## Das Google – Keywordtool benutzen

Wie Sie sehen, gibt es im Durchschnitt 40.500 Suchanfragen zum Begriff „aufstehen“ und nochmal so viele zu „aufstehn“. Die Anzahl der Mitbewerber ist eher moderat.

Jetzt könnte man ja eigentlich schon sagen dass dieses Ergebnis in Ordnung ist. Leider lässt der Begriff „aufstehen“ Mehrfachdeutungen zu und hat dann leider nicht immer etwas mit unserem Thema zu tun.

Unsere Besucher sind dann sozusagen unqualifiziert.

The screenshot shows the Google Keyword Tool interface. At the top, there are options to generate keywords: 'Beschreibende Wörter oder Wortgruppen' (selected) and 'Website-Content'. A search box contains 'Aufstehen' and a callout box says 'Geben Sie hier Ihr Keyword ein'. Below this is a table of results with columns: 'Keywords', 'Mitbewerberdichte', 'Volumen der lokalen Suche: Mai', and 'Durchschnittliches Suchvolumen pro Monat'. The first two rows are highlighted in yellow. The table data is as follows:

Keywords	Mitbewerberdichte	Volumen der lokalen Suche: Mai	Durchschnittliches Suchvolumen pro Monat
Mit den eingegebenen Begriffen in Verbindung stehende Keywords - nach Relevanz sortiert			
aufstehen	49.500	40.500	40.500
aufstehn	40.500	40.500	40.500
seed aufstehen	2.900	4.400	4.400
nicht aufstehen	Daten nicht ausreichend	880	880
nach aufstehen	Daten nicht ausreichend	3.600	3.600
wieder aufstehen	Daten nicht ausreichend	590	590
aufstehen aufeinander	Daten nicht ausreichend	3.600	3.600
musik aufstehen	Daten nicht ausreichend	140	140
seed aufstehen	Daten nicht ausreichend	3.600	3.600
aufstehen songtext	Daten nicht ausreichend	260	260
en bloc aufstehen	Daten nicht ausreichend	36	36
bloc aufstehen	Daten nicht ausreichend	36	36
3 aufstehen	Daten nicht ausreichend	Daten nicht ausreichend	Daten nicht ausreichend
4 aufstehen	Daten nicht ausreichend	Daten nicht ausreichend	Daten nicht ausreichend
5 aufsteh	Daten nicht ausreichend	Daten nicht ausreichend	Daten nicht ausreichend

Hier sehen Sie die Ergebnisse....

## Was versteht man unter dem Begriff „Keyword“ ?

Ein Keyword ist nichts anderes, als ein Suchbegriff und kann aus beliebig vielen Wörtern bestehen. **Wir verwenden ab jetzt nur noch den Ausdruck „Keyword“ für unsere Suchbegriffe.**

## Wir verschaffen uns einen ersten Überblick

Um einen besseren Überblick zu bekommen, können wir die Ergebnisliste unseren Bedürfnissen anpassen

Fügen Sie beispielsweise noch, wie unten auf dem Bild, zwei Spalten hinzu...

Anzeigenberichte	Volumen der lokalen Suche: Mai
Induktion stehende Keywords - nach Relevanz	49.500
	40.500
	2.900
	Daten nicht ausreichend
	Daten nicht ausreichend
	Daten nicht ausreichend
	590
	3.600
	140
	3.600
	Daten nicht

Sie können Spalten beliebig ein und ausblenden...

## Platz für Ihre Notizen

---

---

---

---

---

---

---

So sieht das Ganze jetzt aus. Wir haben die wichtigen Daten die uns interessieren...



Google verdient immer mit.....

Neben dem durchschnittlichen Suchvolumen, sehen Sie hier die Anzahl der Suchanfragen im Jahrestrend. Hier können Sie beobachten, dass die Anzahl der Suchanfragen in den Wintermonaten deutlich ansteigt. **Achten Sie darauf, dass die Schwankungen nicht zu groß sind. Sonst herrscht zum Beispiel in bestimmten Monaten Ebbe in der Kasse.**

Auf der linken Seite sehen Sie den durchschnittlichen Cost per Click (CPC). Das ist der geschätzte Preis, den Sie bezahlen würden, wenn jemand auf eine kostenpflichtige Werbeanzeige, in der das Keyword „aufstehen“ vorkommt, klickt. **Sie bezahlen also rund 0,41 € pro Besucher ihrer Webseite, wenn Sie mit dem Keyword „aufstehen“ werben. Je mehr Konkurrenz Sie haben, desto teurer wird das Ganze.** Aber das führt jetzt hier zu weit... Wir wollen erst mal alles kostenlos haben. Auch unsere zukünftigen Nischenkunden!

Platz für Ihre Notizen

---



---



---



---



---



---



---



---

## Die Nische wird freigeschaufelt

Die Konkurrenz auf die kostenpflichtigen Anzeigen und die Werbekosten, sind uns jetzt erst einmal egal. Blenden Sie alle Spalten so ein und aus, dass nur noch diese drei Spalten, wie auf dem Bild unten, zu sehen sind.



Keywords	Durchschnittliches Suchvolumen pro Monat	Trends zum Suchvolumen (Jun 2008 - Mai 2009)
Mit den eingegebenen Begriffen in Verbindung mit 'aufstehen' nach Relevanz sortiert		
aufstehen	40.500	
aufstehn	40.500	
seeed aufstehen	4.400	
nicht aufstehen	880	Keine Daten

Sortieren der Anzeige nach Suchvolumen pro Monat

Gehen Sie nun auf <http://www.google.de>

Geben Sie jetzt Ihren Suchbegriff, also Ihr Haupt-Keyword in die Suchmaschine ein und schauen Sie sich die Ergebnisse an.....



Geben Sie Ihr Haupt-Keyword in die Suchmaschine ein...

Wie Sie in den Suchergebnissen sehen, erzielt unser Haupt-Keyword „aufstehen“, die unterschiedlichsten Treffer: Witze, Songtexte etc. Es hat auch noch viele unterschiedliche Bedeutungen in der deutschen Sprache.

Wie schon oben gesagt, möchte ich für mein zweites Wort bzw. meinen zweiten Satz aus meiner Tätigkeits- und Interessenliste (der ja für mich ein Problem darstellt) eine Lösung finden. Schön, dass Google uns dabei hilft.

Web

[Aufstehen Witze](#)

4 Witze: Warum stehen Studenten schon um sieben Uhr auf? ...  
[witzes.net/aufstehen.html](#) - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) -

[Früh aufstehen](#) | [Das imedo Unternehmensblog](#)

Früh aufstehen Ein Problem mit dem früh aufstehen? Eigentlich bin ich ja nicht der typische Frühaufsteher. Seit meiner Zeit als  
[blog.imedo.de/2008/03/05/wie-komm-ich-endlich-morgens-gut-gelaunt-aus-dem-bett/](#) - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) -

[Mehr Tipps zum frühen Aufstehen](#) | [imgriff.com](#)

In unserem Evergreen "Wie man Frühaufsteher wird" sind zwei wesentliche Tricks genannt, um es morgens aus dem Bett zu schaffen:  
[imgriff.com/2007/09/03/mehr-tipps-zum-fruehen-aufstehen/](#) - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) -

Video-Ergebnisse zu **aufstehen**

 <a href="#">Seeed-Aufstehen.....</a> 3 Min. und 51 Sek. <a href="#">www.youtube.com</a>	 <a href="#">Sven Schuhmacher - Aufstehn Aufeinander Zugehn</a> 2 Min. und 58 Sek. <a href="#">www.youtube.com</a>
---	---

[Langschläfer: Frühes Aufstehen führt zu Dauer-Jetlag - SPIEGEL ...](#)

30. März 2006: Jeder zweite Deutsche ist in einer Art Dauer-Jetlag, glaubt ein Münchner Schlafforscher. Langschläfer leiden wegen des frühen Schul- und ...  
[www.spiegel.de/wissenschaft/mensch/0,1518,408825,00.html](#) - [Ähnliche Seiten](#) -

[Aufstehen leicht gemacht](#)

Völlig falsch ist es beispielsweise, sofort nach dem Aufstehen unter die Dusche zu hüpfen, dabei womöglich noch den Kaltwasserhahn zu benutzen. ...  
[www.chatnoir.de/bestof/aufstehn.htm](#) - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) -

[Ayom - Morgens aufstehen!](#)

Problem mit aufstehen hat oft damit zu tun, dass man innerlich nicht ganz ausgeglichen ist... d.h. z.B. zu wenig Sport vor dem Monitor, schlechte Ernährung, ...

Ergebnisse der Google-Suche mit dem Haupt-Keyword.....

Wir bekommen hier gleich vier zusammengesetzte Keywords und auch noch ein paar Webseiten, die uns später als Recherchequelle für unser Produkt dienen. **Öffnen Sie jetzt bitte ein neues Textdokument, oder eine Word-Datei und kopieren Sie die neuen speziellen Keywords dort hinein. Schön untereinander, nicht nebeneinander!** Legen Sie sich in Ihrem Browser einen neuen Ordner für Bookmarks an und nennen Sie diesen vielleicht „Projekt-Aufstehen“, oder, wie immer Sie möchten. Bookmarken Sie die Links zu diesen Webseiten, von denen Sie die Keywords haben.

## Wir sammeln Keywords und Webseiten

Schauen Sie sich auch immer mal die ersten drei Suchergebnisse an. Gehen Sie auf die Startseite und sehen Sie nach ob Ihr Keyword oft im Text, in der Überschrift und ganz wichtig im Domain-Namen vorkommt.

Ist das der Fall, dann hat schon jemand seine Webseite auf diese Keywords optimiert. Lassen Sie dann lieber die Finger von dieser Nische und nehmen Sie sich den nächsten Begriff von der Liste.

Jetzt wird es langsam interessant... **Geben Sie jetzt unser erstes neu gefundenes Keyword in die Google-Suche ein, also „früh aufstehen“ in meinem Fall.** Prima, und schon wieder haben wir ein neues Keyword und eine nützliche Webseite. Also Webseite bookmarken und das Keyword in die Liste eintragen.

**TIPP:**  
**Prüfen Sie bei den oberen Suchergebnissen ob schon jemand seine Webseite auf Ihre Keywords optimiert hat. Wenn ja – dann lassen Sie besser die Finger von der Nische. Es gibt noch genug andere.**

### [Früh aufstehen | Das imedo Unternehmensblog](#)

**Früh aufstehen** Ein Problem mit dem **früh aufstehen**? Eigentlich bin ich ja nicht der typische Frühaufsteher. Seit meiner Zeit als

[blog.imedo.de/.../wie-komm-ich-endlich-morgens-gut-gelaunt-aus-dem-bett/](#) -

[Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) - 

### [Wie man Frühaufsteher wird » imgriff.com](#)

Irgendwie hängt dem **Frühaufstehen** etwas besonderes an. ... Ich selbst habe das **Frühaufstehen** während der Schreibphase meiner Diplomarbeit für mich entdeckt. ...

[imgriff.com/.../wie-man-fruehaufsteher-wird/](#) - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) - 

### [früh aufstehen...](#)

15 Einträge - 12 Autoren - Letzter Eintrag: 9. Okt. 2007

und daher fällt mir auch das **früh aufstehen** schwer... in den ferien habe ich mal des öfteren versucht zwischen 9 un 10 aufzustehen um zu ...

[www.uni-protokolle.de/foren/viewt/158853,0.html](#) - [Ähnliche Seiten](#) - 

### [In der Früh aufstehen | aus Forum Medizin | wer-weiss-was](#)

Weil ich an Winterdepressionen leide, kann ich meistens in der **Früh** nicht **aufstehen**. Oder besser: Wecker leutet - stehe auf - lege mich wieder hin.

[www.wer-weiss-was.de/theme49/article2734450.html](#) - [Ähnliche Seiten](#) - 

### [Früh aufstehen: How-To und Benefit - StyleSpion](#)

Johannes Kleske hat bei imgriff einen klasse Beitrag zum Thema "**früh aufstehen**" geschrieben. Er gibt darin einige Tipps wie das überhaupt geht, was es bringt ...

[stylespion.de/frueh-aufstehen-how.../715/](#) - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) - 

Der Frühaufsteher wurde gefunden....

Geben Sie jetzt das neue gefundene Keyword wieder in die Suchmaschine ein.....



**Web**

[Wie man Frühaufsteher wird » imgriff.com](#)

Wer unterbrechungsfrei arbeiten und produktiv sein will, sollte von Führungskräften lernen und früh aufstehen. Mit diesen Methoden und Tipps gelingt.  
[imgriff.com/2007/05/30/wie-man-fruehaufsteher-wird/](#) - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) -

[Der Frühaufsteher](#)

Internetportal der Regionalzeitung im Ruhrgebiet mit dem Verbreitungsgebiet Essen, Hattingen und Wattenscheid. Neben Lokal-Nachrichten gibt es Informationen ...  
[www.derfruehaufsteher.de/](#) - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) -

[DasErste.de - W wie Wissen - Morgenmuffel und Frühaufsteher \(22.10. ...\)](#)

22. Okt. 2003 ... Bildungsschritt: Ob man Langschläfer oder Frühaufsteher ist, ... Ob man ein Frühaufsteher oder ein Morgenmuffel ist, entscheiden die Gene ...  
[www.daserste.de/wwie...id,hgkl4kcyjyaw3bjn~cm.asp](#) -

*Jetzt haben wir auch noch einen Morgenmuffel...*

Arbeiten Sie nach diesem System der Keywordrecherche jetzt weiter.

**Das Google-Adwords Keywordtool liefert uns zwar auch jede Menge zusammengesetzter Keywords, aber wir erkennen dort fast keinerlei Verwendbarkeit oder Relevanz.**

Blättern Sie auch ruhig mal ein paar Seiten weiter in den Suchergebnissen und sammeln Sie passende Keywords und Webseiten.

Platz für Ihre Notizen

---

---

---

---

---

---

---

---

So, jetzt schauen wir noch mal, was unser Morgenmuffel so alles ausspuckt...

Google   [Erweit.](#)  
[Einstel.](#)  
Suche:  Das Web  Seiten auf Deutsch  Seiten aus De

Web

[Tipps für Morgenmuffel](#)  

Müssen Sie sich morgens auch aus dem Bett quälen? Mit unseren Tipps für **Morgenmuffel**, fällt das Aufstehen in Zukunft um einiges leichter!

[www.haushaltstipps.net/morgenmuffel\\_tipps.html](http://www.haushaltstipps.net/morgenmuffel_tipps.html) - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) - 

[gesundheits.de - Morgenmuffel: Mit Schwung in den Tag starten](#)  

31. Jan. 2006 ... **Morgenmuffel** sind am Morgen nicht vollkommen leistungsfähig. .  
gesundheits.de.

[www.gesundheit.de/familie/psychologie/morgenmuffel/index.html](http://www.gesundheit.de/familie/psychologie/morgenmuffel/index.html) -

[Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) - 

[DasErste.de - W wie Wissen - Morgenmuffel und Frühaufsteher \(22.10 ...](#)  

22. Okt. 2003 ... Sie gehört zur Fraktion der **Morgenmuffel** und ist normalerweise vor neun Uhr nicht zu gebrauchen. Als Abendtyp kommt sie morgens erst später ...

[www.daserste.de/wiewissen/thema\\_dyn~id.hgkl4kcyjyaw3bjn~cm.asp](http://www.daserste.de/wiewissen/thema_dyn~id.hgkl4kcyjyaw3bjn~cm.asp) -

[Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) - 

[Ergebnisse Bildersuche nach morgenmuffel](#) - [Bilder melden](#)



[Herzlich willkommen bei der Baguetterie Morgenmuffel in Nettetal ...](#)  

**Morgenmuffel** · 02157-3183. Öffnungszeiten Tägl.: 8-14 Uhr Di.-Fr.: 17-21 Uhr Sonn- u. Feiertags zu. Baguettes · Bag. überbacken ...

[www.morgenmuffel.com/](http://www.morgenmuffel.com/) - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#) - 

[Fitness: Aufstehkünster statt Morgenmuffel](#) - [manager-magazin.de](#)  

8. März 2006 ... Der Wecker klingelt, das Radio springt an, doch am liebsten bleibt man einfach liegen. Langschläfern und **Morgenmuffeln** kann aber geholfen ...

[www.manager-magazin.de/life/gesundheit/0,2828,404054,00.html](http://www.manager-magazin.de/life/gesundheit/0,2828,404054,00.html) - [Ähnliche Seiten](#) - 

Prima, der Wecker klingelt und ärgert den Langschläfer...

Platz für Ihre Notizen

---

---

---

---

---

---

---

**TIPP:**  
Sie werden feststellen, dass Sie bei Ihrer Suche automatisch auf neue Ideen kommen. Tragen Sie diese sofort in Ihre Liste ein, damit nichts verloren geht.

### Praxisteil 3 „Der Abschlusstest“

#### Ihre neue Nische vor der Endabnahme

Diese Sammlung soll uns erst mal reichen. Gehen Sie jetzt wieder zurück zum Keyword-Tool, und kopieren Sie Ihre gesammelten Wörter in das Eingabefeld, so, dass diese untereinander stehen, wie auf dem Bild unten abgebildet.

Ergebnisse werden abgestimmt auf Deutsch, Alle Länder und Gebiete [bearbeiten](#)

Wie möchten Sie eine Auswahl von Keywords generieren?

- Beschreibende Wörter oder Wortgruppen (z. B. grüner Tee)
- Website-Content (z. B. www.beispiel.de/produkt?id=74893)

Gehen Sie pro Zeile ein Keyword oder eine Wortgruppe ein

frühaufsteher  
morgenmuffel  
wecker klingelt

Synonyme verwenden

[Ergebnisse mit dem](#)

[Keyword-Tool](#)

Schätzungen mit einem anderen Preis-pro-Klick (CPC) berechnen:  Euro (EUR €) [Berechnen](#) [?](#)

Wählen Sie Spalten für die Anzeige: [Spalten anzeigen/ausblenden](#)

Keywords	Schätzung zum durchschnittlichen CPC <a href="#">?</a>	Mitbewerberdichte <a href="#">?</a>	Volumen der lokalen Suche: Mai <a href="#">?</a>	Durchschnittliches Suchvolumen pro Monat <a href="#">?</a>	Trends zum Suchvolumen (Jun 2008 - Mai 2009) <a href="#">?</a>
<b>Mit den eingegebenen Begriffen in Verbindung stehende Keywords - <a href="#">Nach Relevanz sortieren</a> <a href="#">?</a></b>					
morgenmuffel	€0,32	<input type="checkbox"/>	8.100	6.600	
frühaufsteher	€0,39	<input type="checkbox"/>	4.400	2.400	
langschläfer	€0,23	<input type="checkbox"/>	2.400	1.900	
früh aufstehen	€0,11	<input type="checkbox"/>	2.400	1.300	
wecker klingelt	€0,05	<input type="checkbox"/>	Daten nicht ausreichend	720	Keine Daten
morgenmuffel uhr	€0,05	<input type="checkbox"/>	Daten nicht ausreichend	260	Keine Daten
wecker langschläfer	€0,05	<input type="checkbox"/>	Daten nicht ausreichend	91	Keine Daten
früh aufstehen tipps	€0,05	<input type="checkbox"/>	Daten nicht ausreichend	58	Keine Daten
morgens früh aufstehen	€0,05	<input type="checkbox"/>	Daten nicht ausreichend	58	Keine Daten
früh aufstehen ist	€0,05	<input type="checkbox"/>	Daten nicht ausreichend	46	Keine Daten
früh aufstehen muss	€0,05	<input type="checkbox"/>	Daten nicht ausreichend	46	Keine Daten

Herzlichen Glückwunsch, Sie haben Ihre Nische gefunden....

Platz für Ihre Notizen

---

---

---

---

---

---

---

Schauen Sie auch nach, ob Werbeanzeigen auf Ihre Keywords geschaltet wurden und prüfen Sie ob diese Anzeigen und die dahinter liegenden Webseiten auf Ihre Keywords optimiert wurden. Hier gelten die gleichen Kriterien wie für die oberen Treffer bei Google die Sie ja schon auf Keyword-optimierung untersucht haben.

The image shows a Google search interface for the keyword 'morgenmuffel'. The search bar contains the text 'morgenmuffel' and the search button is labeled 'Suche'. Below the search bar, there are options for 'Suche: Das Web', 'Seiten auf Deutsch', and 'Seiten aus Deutschland'. The search results are displayed under the heading 'Web'. The first result is 'Tipps für Morgenmuffel' from 'www.haushaltstipps.net/morgenmuffel\_tipps.html'. The second result is 'gesundheit.de - Morgenmuffel: Mit Schwung in den Tag starten' from 'www.gesundheit.de/familie/psychologie/morgenmuffel/index.html'. The third result is 'DasErste.de - W wie Wissen - Morgenmuffel und Frühaufsteher (22.10.2003)' from 'www.daserste.de/w/wiewissen/thema\_dyn~id,hgk4kcyjyjaw3bjn~cm.asp'. The search results are annotated with handwritten blue cloud shapes and red arrows. One cloud contains the text 'Keine oder wenige Werbeanzeigen' and has a red arrow pointing to the search results area. Another cloud contains the text 'Geringe bis moderate Konkurrenz' and has a red arrow pointing to the search results area. The search results area also displays 'gefähr 208.000 für morgenmuffel. (0,10 Sekunden)'.

Das ist ein Super Ergebnis.....

Ich habe für mich ein System gefunden dass meine Nische nach bestimmten Kriterien bewertet. Verstehen Sie diese Kriterien bitte als einen Richtwert. Sie können selbstverständlich auch in Nischen erfolgreich werden auf die diese Kriterien nicht zutreffen. Wenn Sie sich zum Beispiel von der Konkurrenz entsprechend abheben oder Ihr Produkt einzigartig ist.

## Kriterien für eine gute Nische

1. Das monatliche Suchvolumen auf unsere Keywords beträgt insgesamt mehr als 5000 Anfragen.
2. Das Suchvolumen bleibt über das Jahr hinweg relativ konstant.
3. Die Anzahl der Mitbewerber ist klein bis mittel.
4. Die Suchergebnisse auf Ihre Keywords betragen nicht mehr als 300.000 Treffer.
5. Es werden aktuell keine oder nur wenige kostenpflichtige Anzeigen auf Ihre Keywords geschaltet.
6. Die Werbeanzeigen sind zum größten Teil nicht auf Ihre Keywords optimiert.
7. Die Klickpreise für Werbung liegen unter 50 Cent.
8. Die hoch gelisteten Webseiten in Ihren Suchergebnissen sind nicht auf Ihre Keywords optimiert.
9. Ihre potenzielle Kundschaft ist bereit Geld für eine Problemlösung auszugeben.
10. Sie sind in der Lage ein Produkt für Ihre Zielgruppe zu erstellen.

**Erst wenn Sie alle 10 Punkte mit „Ja“ beantworten können, haben Sie Ihre Nische gefunden.** Sollte einer dieser Punkte nicht zutreffen, dann nehmen Sie sich den nächsten Begriff aus Ihrer Liste und fangen Sie wieder von vorne an.

Im Anhang finden Sie einen Ablaufplan, der dieses Vorgehen noch einmal verdeutlicht.....

**Auf den unteren zwei Bildern finden Sie ein Beispiel für eine klassische Anti-Nische.** Hier brauchen Sie schon ein riesiges Werbebudget und ein Spitzenprodukt um zu überleben. Allerdings werden Sie auch hier nach einiger Zeit Nischen und Unternischen finden.

Google search results for "Geld verdienen". A blue cloud annotation contains the text: "Das hier ist tödlich.. Lassen Sie die Finger davon..". Red arrows point from the cloud to several search results, including "Geld verdienen mit system", "Geld verdienen mit Adler", "Bares verdienen nur hier", "Der Reiche Sack - Geld verdienen im Internet", "Top50 Geld verdienen Topliste", "Geld verdienen bei Geizkragen.de", "Online Geld verdienen im Internet-Geld verdienen mit eBooks", "Geld verdienen - Heimarbeit von Zuhause - im Internet & Nebenjobs", "Geld Verdienen im Internet - Partnerprogramme & Mehr", "Geld mit Ihrer Website verdienen", "Online Geld verdienen", "400€/Tag online verdienen", "836,55 € in der Stunde", "Geld verdienen mit EUROPA", "Gutes Geld verdienen", and "Geld Leihen online".

Der schlechteste Ort an dem Sie sich aufhalten können.....

Keywords	Schätzung zum durchschn. CPC ?	Mitbewerberdichte ?	Volumen der lokalen Suche: Mai ?	▼ Durchschnittliches Suchvolumen pro Monat ?
Mit den eingegebenen Begriffen in Verbindung stehen folgende Keywords - <a href="#">Nach Relevanz sortieren</a> ?				
geld verdienen	€2,05	[Bar chart]	301.000	368.000
geld verdienen mit	€2,72	[Bar chart]	49.500	49.500
internet geld verdienen	€1,93	[Bar chart]	33.100	40.500
geld im internet verdienen	€1,77	[Bar chart]	27.100	27.100
online geld verdienen	€2,46	[Bar chart]	22.200	22.200
schnell geld verdienen	€1,80	[Bar chart]	14.800	12.100
viel geld verdienen	€1,62	[Bar chart]	9.900	9.900

Hier ist Werbung richtig teuer....

Wenn Sie Ihre Nischen-Keywords in das Keywordtool eingeben, liefert Ihnen Google noch weitere zusammengesetzte Keywords. Das sind meist zum Thema passende so genannte long-tail Keywords. Diese können Sie später in Ihren Webseiten oder Fachartikeln verwenden.

bett aufstehen	€0,05	<input type="text"/>	Daten nicht ausreichend
nachts aufstehen	€0,05	<input type="text"/>	Daten nicht ausreichend
früh aufstehn	€0,05	<input type="text"/>	Daten nicht ausreichend
früh lernen	€0,05	<input type="text"/>	Daten nicht ausreichend
früh aufwachen	€0,05	<input type="text"/>	Daten nicht ausreichend
kinder aufstehen	€0,05	<input type="text"/>	Daten nicht ausreichend
langschlaefer	€0,05	<input type="text"/>	Daten nicht ausreichend
fruehaufsteher	€0,05	<input type="text"/>	Daten nicht ausreichend
wecker wach	€0,05	<input type="text"/>	Daten nicht ausreichend
aufwachen aufstehen	€0,05	<input type="text"/>	Daten nicht ausreichend

sammeln Sie noch so viele zusammengesetzte Keywords wie möglich ein...

**Im Anhang finden Sie eine Tabelle. Drucken Sie sich diese aus und tragen Sie dort alle Keywords Ihrer Nische ein. Absteigend sortiert.** Das Haupt-Keyword ganz oben und die long-tail Keywords ganz unten.

Wenn Sie in Ihrer Ergebnisliste weiter unten nachschauen, werden Sie feststellen, das Google uns noch jede Menge weiterer Schlafprobleme anzeigt. Das schauen wir uns doch mal näher an.



## **Ideenfindung offline. Lektion 2**

Ok, das war **eine** Technik. Aber machen wir weiter im Text und steigen etwas tiefer in das Thema ein....

Es geht jetzt zunächst nur um die reine Idee an sich. Vier Möglichkeiten, um ohne Computerhilfe auf eine profitable Idee zu kommen, stelle ich Ihnen jetzt vor...

All diese Möglichkeiten befinden sich bereits direkt in Ihrer nächsten Umgebung und sind vielleicht Ihr ganzes Leben lang an Ihnen „vorbeigerauscht“.

Was ich damit sagen möchte ist: „Nehmen Sie Ihre gewohnte Umgebung mal mit anderen Augen wahr“. Sie befinden sich jetzt auf der „Suche“. Sie sind jetzt nicht mehr Konsument, sollten aber aus Konsumentensicht denken.

Das, was wir suchen, ist eine Gruppe interessierter Menschen. Man könnte auch Subkultur dazu sagen. Im Moment befinden Sie sich ja selbst in so einer speziellen Gruppe. Sie interessieren sich für Internet-Marketing und hören plötzlich Begriffe wie: Upsell, Downsell, Double-Opt-in, Sales-Copy etc. Ein „normaler“ Mensch, außerhalb dieser Gruppe, kann mit diesen Begriffen in der Regel nichts oder nur wenig anfangen.

Folgende vier Beispiele sollen Ihnen Anregungen zur Ideenfindung ohne Computerhilfe geben..

## 1. Der Buchladen oder die Bücherei

Eine gute Idee ist es, Ihren alten Büchereiausweis raus zu kramen, oder in eine der großen Buchhandlungen zu gehen. Suchen Sie sich dort eine sprichwörtliche Nische. Nehmen Sie nicht die „Ecke“ in der Hunderte von Büchern zum selben Thema stehen, sondern wählen Sie eine kleinere Nische, die Sie aber trotzdem interessieren sollte. Wenn Sie durch diese Bücher blättern, achten Sie auf die spezielle Sprache.

### Einige Beispiele:

Hundeerziehung/Hundetraining: Agility, Obedience, Clickertraining..usw.  
Finanzen/Geldanlagen: Hedge-Fonds, Debit-Marge, Forex-Handel..usw.  
Psychologie und Gesundheit: Phobien, BMI, Cholesterin..usw..

Schauen Sie sich die verschiedensten Themen an und gehen Sie dabei immer nach folgendem Schema vor:

Problemstellung → Lösungsweg → aufschreiben der relevanten Keywords, (also der bestimmten Wörter aus der jeweiligen Fachsprache).

Tragen Sie diese Wörter in die Recherchetabelle ein. Sie finden diese im Anhang. Wir brauchen diese Tabelle unbedingt im übernächsten Kapitel, um unseren Markt zu prüfen.

Der große Vorteil dieser Methode: Sie bekommen gleichzeitig jede Menge Anregungen für verwertbaren Content, den es meistens im Internet noch nicht, oder zumindest in dieser Form nicht gibt.



### **3. Ihr näheres Umfeld (Freunde und Bekannte oder Arbeitskollegen)**

Werden Sie zum aktiven Zuhörer und achten Sie wieder auf die spezielle Sprache, wenn sich zum Beispiel zwei Ihrer Freunde über ein spezielles Hobby oder Probleme unterhalten.

Lauschen Sie auch bei Unterhaltungen von Fremden immer ein bisschen mit. Spionieren Sie ein wenig und schreiben Sie alles auf.

### **4. Zeitungen und Zeitschriften**

Das sind nicht nur Informationsquellen, sondern sie dienen auch gleichzeitig zur Marktforschung. Es gibt Fachzeitschriften zu praktisch jedem Thema. Für dieses Thema gibt es auch einen Markt. Sonst würde sich die Zeitschrift nicht verkaufen. Wie groß dieser Markt ist, erfahren Sie in der Regel, wenn Sie ganz nach hinten blättern. Dort steht normalerweise das Impressum. Hier finden Sie auch die Stärke der jeweiligen Auflage, und somit die ungefähre Größe des Marktes.

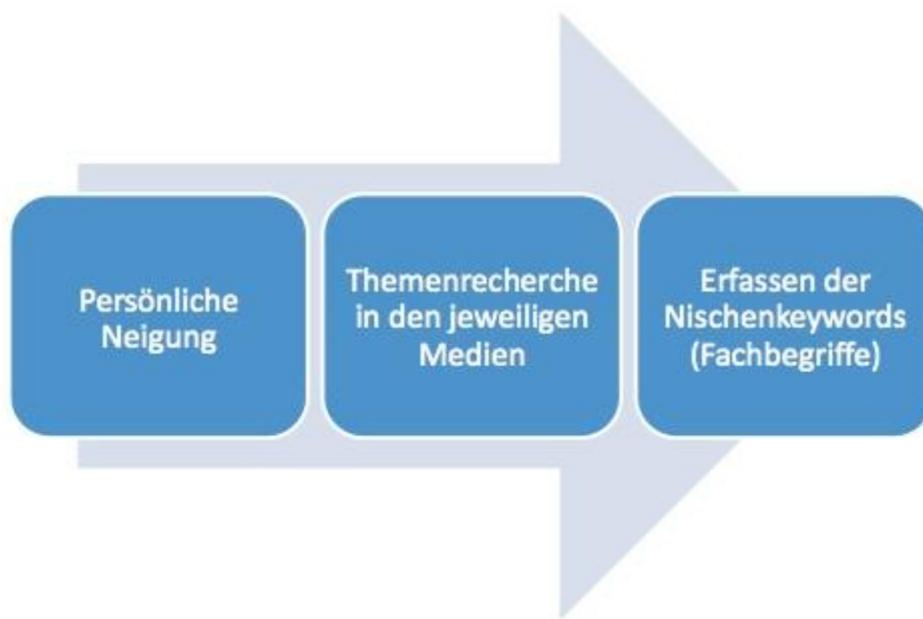
Schauen Sie sich die Werbung in diesen Zeitschriften genau an. Hier bekommen Sie erste Infos über Konkurrenz, Joint-Ventures, Anlaufstellen im Internet usw. Schreiben Sie wieder alles auf. Notieren Sie sich mögliche Keywords (Begriffe aus der jeweiligen Fachsprache).

Genau so können Sie mit Tageszeitungen verfahren. Nehmen Sie aber etwas größere Blätter. Nicht Ihr Lokalblättchen, wo man wahrscheinlich noch den zehnten Jahrestag der Entdeckung von Messer und Gabel feiert. ;-))

Meine Zeitungen bestehen zum größten Teil aus „Löchern“, durch das Herausschneiden interessanter Artikel. Das Sammeln von Content und Ideen sollte für Sie alltäglich werden, wenn Sie mit Informationen Ihr Geld verdienen wollen.

**Halten Sie bei Ihrer Recherche bitte immer eine genaue Systematik ein, sonst verzetteln Sie sich leicht. Gehen Sie dabei nach folgendem Schema vor:**

1. Zunächst suchen Sie sich Themen, die Ihrer persönlichen Neigung entsprechen und die Ihnen Spaß machen, oder vielleicht Spaß machen könnten.
2. Recherchieren Sie anschließend in den jeweiligen Medien nach Fachbegriffen.
3. Schreiben Sie alle Begriffe in die Recherchetabelle. Nicht nur einzelne Wörter, sondern auch zusammengesetzte Begriffe sowie Redewendungen und Phrasen (Umschreibungen).





### **Ideenfindung online. Lektion 3**

In diesem Kapitel geht es darum, wie Sie Ihre Ideenfindung im Internet betreiben.

Hierbei ist es zunächst ganz praktisch, uns im Vorfeld etwas Werkzeug zu besorgen.

Zunächst einmal ist ein so genanntes Screenshot-Programm für unsere Mission sehr nützlich.

Wenn Sie bereits MS-Office ab 2003 benutzen, haben Sie so etwas schon. Das Programm nennt sich „**One-Note**“ und ist Bestandteil der Office-Suite. Wenn Sie ein anderes Programm, wie bspw. OpenOffice benutzen, können Sie aber auch auf gute Alternativen ausweichen.

Ein sehr gutes Online-Programm ist zum Beispiel [Evernote](#).

oder Sie laden sich ein Plugin für den Firefox-Browser: Fireshot ist z.B. ein praktisches Plugin.

<https://addons.mozilla.org/de/firefox/addon/5648>

Letztendlich bestimmt das Ihr eigener Geschmack. Sie sollten nur schnell und effizient damit arbeiten können.

Es gibt auch zahlreiche Bookmark-Plugins, nach denen Sie unter derselben Adresse suchen können. Auch hier entscheidet Ihr persönlicher Geschmack.

Als erstes legen Sie sich am besten eine leere Textdatei mit bspw. Notepad an. In diese kopieren Sie später Ihre gefundenen Keywords.

**Jetzt nehmen Sie sich nach und nach folgende Webseiten vor:**

<http://www.amazon.de/gp/bestsellers/magazines>

[http://www.amazon.de/gp/bestsellers/books/536302/ref=pd\\_ts\\_b\\_nav](http://www.amazon.de/gp/bestsellers/books/536302/ref=pd_ts_b_nav)

<http://trend-barometer.ebay.de/>

<http://www.google.com/intl/en/press/zeitgeist2009/regional.html#germany>

<http://de.docs.yahoo.com/top2009.html>

<http://www.profine.de/>

<http://www.pressekatalog.de/>

<http://www.leserservice.de>

<http://www.media-daten.com/>

Machen Sie entweder direkt Screenshots der für Sie relevanten Unterseiten, bookmarken Sie diese Seiten oder kopieren Sie direkt, die für Sie relevanten Keywords, in Ihr vorher angelegtes Textdokument.

Zusammen mit den aus dem letzten Kapitel gesammelten Keywords, sollten Sie nun genug zusammen haben, um im nächsten Kapitel endlich an den Start zu gehen und Ihre Nischen auf Herz und Nieren zu prüfen.

**Alles Weitere erkläre ich Ihnen im folgenden Video zu Lektion 3:**

## *Video 2 starten...*

## ***Einen Markt finden und bewerten. Lektion 4***

**Diesmal geht es darum herauszufinden, ob für unser Thema überhaupt ein Markt existiert.**

Um dem Ganzen etwas mehr Systematik zu geben und die Qual der Wahl etwas zu erleichtern, habe ich Ihnen eine ganz simple Excel-Tabelle beigelegt, in der Sie Ihrer Nische, beziehungsweise Ihren Nischen-Keyword's bestimmte Noten geben können.

[Hier klicken](#), um sich die Excel-Tabelle als Vorlage downloaden zu können.

Bewerten Sie die dort aufgeführten Kriterien mit Zahlen zwischen eins und drei. Wobei drei der beste Wert ist und eins der schlechteste.

Sie sollten sich jetzt schon darüber im Klaren sein, wie viel Content Sie für Ihr Nischen-Thema in Zukunft produzieren können. Die Nachhaltigkeit Ihres Themas bestimmt letztendlich den eigentlichen Wert Ihres Kunden.

### **Hinterfragen Sie die Nachhaltigkeit Ihres Themas:**

Wenn Sie also der Meinung sind, dass zum Beispiel nach einem Ebook schon Schluss ist mit ihrem Thema, dann ist die Nachhaltigkeit entsprechend geringer zu bewerten. Wenn Sie allerdings der Meinung sind, dass Sie zum Beispiel einen DVD Kurs nachliefern können, Seminare abhalten, oder vielleicht sogar ein eigenes Abosystem aufsetzen können, ist die Nachhaltigkeit entsprechend höher zu bewerten.

Je mehr und je teurer Ihre Folgeprodukte sind, die Sie verkaufen können, um so mehr können Sie für einen möglichen Kunden ausgeben.

In den letzten beiden Kapiteln haben wir Nischen- Keywords gesammelt. Diese gesammelten Keywords übertragen Sie nun, sortiert nach Thema, in die Excel Tabelle. Anschließend wird jedes Keyword einzeln bewertet.

Letztendlich ist für uns entscheidend, wie viele Besucher es in unserer Nische überhaupt gibt und welchen Wert unsere Besucher haben. Das Ziel ist hier, die goldene Mitte zu finden.

Wir benutzen zunächst das Google Keyword Tool, um die Anzahl unserer möglichen Besucher einzuschätzen.

<https://adwords.google.de/select/KeywordToolExternal>

### **Halten Sie Ihre Ergebnisse in der Excel-Tabelle fest:**

In der Excel Tabelle tragen Sie anschließend die Kennziffer für die herausgefundene Besuchermenge ein. Die Besuchermenge in Zahlen, tragen Sie zur Marktwertermittlung, in die letzte Tabelle der Excelmappe ein.

Ebenso gehen Sie mit den nächsten Kennziffern vor. Folgen Sie einfach den Schritten im folgenden Video.

Sollte Ihnen Ihre Nische als zu klein erscheinen, schauen Sie, ob bspw. Blogs oder Foren zum Thema vorhanden sind, um zusätzlichen Traffic abgreifen zu können.

Um Konkurrenzwebseiten etwas näher unter die Lupe zu nehmen, können Sie bspw. SEO-Quake benutzen. Ein kostenloses Plugin für den Firefox-Browser.

<https://addons.mozilla.org/en-US/firefox/addon/3036>

**Alle Schritte erkläre ich Ihnen in diesem Video zu Lektion 4:**

# **Video 3 starten...**

## **Der 48h Nischentest. Lektion 5**

Ok, das war jetzt etwas mühsam und langwierig.

In diesem Kapitel wird es zur Belohnung dafür, schon fast „actionreich“. Sie sollten sich jetzt anhand Ihrer Kennziffern und Ihrer Recherchen für einen Markt und ein Nischenprodukt entschieden haben.

Aber bedenken Sie, es ist nur ein Markt...

### **Ob dieser Markt Ihr geplantes Produkt auch wirklich haben will, klären wir jetzt.**

Wie im letzten Video angekündigt, werde ich im nächsten Kapitel testen, ob meine Beispiel-Nische Erfolg haben wird oder nicht.

### **Vorgehensweise:**

Damit ich Ihnen HTML-Kenntnisse ersparen kann, habe ich mich dazu entschlossen den Test auf Basis eines einfachen Word-Press Blogs umzusetzen. Sie können so ein Blog auch notfalls bei <http://www.Wordpress.com> direkt in weniger als 10 min eröffnen.

Wenn Sie das Blog selbst hosten, haben Sie etwas mehr Möglichkeiten und sind etwas flexibler in der Gestaltung.

Sie benötigen bei einem selbstbetriebenem Blog ein sog. Formular-plugin und einen etwas besseren Editor, wie im Video gezeigt.

Die Ergebnisse des Tests bekommen Sie dann bequem in Ihr E-Mail Postfach geliefert. Diese Live-Kommentare von Besuchern liefern Ihnen bestenfalls sogar den Stoff für Ihr erstes E-Book.

Die Auswertung der Adwords-Kampagne besprechen wir am Schluss des Videos.



## **Die Nische auf dem Küchentisch. Lektion 6**

### **Wissen Sie eigentlich wo überall profitable Nischen stecken?**

Hätten Sie gedacht dass ein einträgliches Geschäft schon lange auf Ihrem Küchentisch liegt, in Ihrem Garten, in der Schmutzwäsche oder dem unaufgeräumten Kinderzimmer?

Hätten Sie gedacht dass Sie oder einer Ihrer Bekannten oder Familienmitglieder, schon lange ein Nischengeschäft betreiben. Allerdings ohne Geld dafür zu bekommen?

Schauen Sie das folgende Video an und Sie erfahren wo überall sich Nischen bei Ihnen verstecken.

Haben Sie schon aufgegeben weil Ihre Nische total überlaufen ist? Ist zu viel Konkurrenz vorhanden? Dann werden Sie Schaufelverkäufer und geben Sie den „Goldgräbern“ spezielles Werkzeug an die Hand.

Oder nutzen Sie Methode 7 und werden auch in der dicksten Konkurrenz ein „Super – Affiliate“ in dem Sie die vorhandenen Produkte so bewerben und verkaufen als wären Sie Ihre eigenen.

**Was Sie generell aber immer tun sollten, (und das kann ich nicht oft genug betonen), bewaffnen Sie sich immer mit einem kleinen Notizblock und Bleistift. Verlassen Sie das Haus niemals ohne Schreibzeug. Es lohnt sich...**

Im folgenden Video zu Lektion 6, erkläre ich Ihnen die 7 Methoden ganz genau: HINWEIS: Die Methode 5 wird aufgrund Ihrer Überlänge, im nächsten Kapitel behandelt

# **Video 5 starten..**

## ***Kein Gegenstand lebt ohne Information. Lektion 7***

Im letzten Kapitel dieses Multimedia E-Books, möchte ich Ihnen noch eine Methode vorstellen, die bei sehr vielen Personen nachweislich und schnell zum Erfolg geführt hat.

In insgesamt acht Schritten können Sie zu vorhandenen physikalischen Produkten die entsprechenden Infoprodukte entwickeln.

**Befolgen Sie immer diese acht Schritte und Sie werden auf jeden Fall Erfolg haben. Wenn Sie später einige Schritte überspringen können, umso besser!:**

**Schritt 1** – Wählen Sie eine Produktgruppe

**Schritt 2** – Überlegen Sie sich 5 Gründe, warum Menschen aus dieser Produktgruppe kaufen

**Schritt 3** – Welche Produkte werden in dieser Gruppe angeboten? Schreiben Sie sie auf.

**Schritt 4** – Mit welchen Wörtern oder Phrasen werden diese Produkte verkauft (verknüpft)?

**Schritt 5** – Menschen lieben Geschichten. Mit welchen Geschichten werden diese Produkte verknüpft?

**Schritt 6** – Mit welchen Bildern werden diese Produkte verknüpft?

**Schritt 7** – Welche Folgeprodukte werden dazu angeboten (Backend)?

**Schritt 8** – Schreiben Sie jetzt alle Infoprodukte auf die Ihnen zu diesem Produkt einfallen oder dieses ergänzen.

**----> Prüfen Sie jetzt anhand der vorigen Kapitel Ihre Nische auf Tauglichkeit.**





## **Fangen Sie jetzt an**

Egal was Sie tun. Nach der Auswahl der richtigen Nische ist eines am wichtigsten und auch gleichzeitig der Grund, weshalb so viele Menschen scheitern.

**Sie fangen gar nicht erst an....**

**Machen Sie es nicht so. Sondern gehen Sie jetzt den wichtigsten Schritt und fangen Sie jetzt einfach an...**

In diesem Sinne viel Erfolg mit Ihrer Nische



Ihr Mike Niesen

Haftungsausschluss: Die Inhalte dieses Buches wurde sehr sorgfältig recherchiert und getestet. Der Autor schließt jede Haftung für die Folgen von Irrtümern oder finanziellen Nachteilen und Verlusten die durch die Nutzung dieser Informationen entstehen könnten aus.

Diese Publikation darf nicht verkauft, verschenkt oder auch nur auszugsweise kopiert werden.

## Anhang 1

Bonusvideo: Das Longtail System

In diesem Video zeige ich Ihnen noch eine einfache Möglichkeit zusammengesetzte Keywords (Suchbegriffe) zu finden.

# Video starten..

## Recherchetabelle

<b>Ihr Thema:</b>	<b>Recherchequelle: Welches Buch, welche Personen, welche Zeitschrift, welche Sendung:</b>	<b>Gefundene Fachbegriffe (Keywords) auch zusammengesetzte:</b>





## Der Nischensuchplan

