

WORKBOOK

SIN NICHOS
NO HAY
PARAISO

DEFINE TU NICHOS,
PRODUCTO, PROMESA Y
OFERTA.



Andrea Rubiano

mentoring -
multiapasionada

QUÉ ES UN NICHO



Un nicho de mercado es un segmento específico y definido dentro de un mercado más amplio. Está compuesto por un grupo de personas con características, necesidades o intereses similares que buscan productos o servicios que satisfacen sus requerimientos particulares. Los nichos suelen estar menos saturados que los mercados generales y ofrecen una oportunidad para que las empresas se especialicen y destaquen.

Ejemplos:

- **Mercado general:** Fitness
- **Nicho:** Entrenamiento para mujeres después del embarazo

- **Mercado general:** Mujeres
- **Nicho:** Mujeres maduras
- **Micro Nicho:** Mujeres maduras en etapa de menopausia

Importancia de los Nichos y Micronichos

MERCADO

1. **Menos Competencia:** Al enfocarse en un grupo más específico, es más probable que encuentres menos competidores, lo que te permite destacar con más facilidad.
2. **Especialización y Autoridad:** Al centrarte en un nicho o micronicho, puedes convertirte en un experto en ese campo, lo que aumenta tu autoridad y credibilidad ante tu audiencia.
3. **Audiencia Más Comprometida:** Los nichos y micronichos tienen audiencias muy comprometidas que están buscando soluciones específicas. Esto facilita la conexión emocional y la construcción de relaciones más fuertes con los clientes.
4. **Marketing más Efectivo:** Al conocer las características y necesidades específicas de tu nicho, puedes crear mensajes y estrategias de marketing más dirigidas y efectivas.
5. **Adaptabilidad:** Los nichos y micronichos te permiten ser más ágil y adaptarte rápidamente a las tendencias y cambios en el mercado.

ANTES DE EMPEZAR LOS EJERCICIOS RECUERDA :

ESTE TIP PARA ENCONTRAR TU NICHOS:

IDENTIFICA UNA COMUNIDAD QUE TE GUSTE
AYUDAR O A LA QUE PERTENEZCAS

MEGA PROMPT CHAT GPT

Soy un emprendedor/a interesado/a en encontrar nichos y micronichos rentables para mi negocio digital. Mi objetivo es identificar áreas específicas en las que pueda destacar y ofrecer valor único a mi audiencia. Aquí hay algunos puntos que me gustaría que consideres al sugerir nichos y micronichos y me gustaría que actuarás como experto en marketing digital.

Intereses Personales y Habilidades: Quiero que los nichos estén alineados con mis intereses personales, habilidades y experiencia. Algunos de mis intereses incluyen [mencionar intereses o habilidades relevantes].

Comunidades: dame ideas de comunidades que estén relacionadas con mis intereses y habilidades.

Demanda del Mercado: Busco nichos o comunidades que tengan una demanda comprobada en el mercado. Me gustaría saber si hay suficiente interés y búsqueda en línea en estas áreas.

Problemas o Necesidades: Identifica problemas comunes o necesidades específicas que los consumidores en estos nichos/comunidades puedan tener, y cómo mi negocio podría ofrecer una solución única.

Competencia: Evalúa el nivel de competencia en cada nicho y micronicho. Estoy interesado/a en encontrar áreas con una competencia manejable donde pueda diferenciarme.

Potencial de Monetización: Sugiere ideas sobre cómo podría monetizar estos nichos, ya sea a través de productos digitales, servicios, afiliación, publicidad, etc.

Especialización: Dame ideas de posibles especializaciones para atender este nicho/micro nicho/comunidad

Cliente Ideal: Con esta información creame los avatares de clientes ideales que puedan salir del nicho detectado.



Con la respuesta que te dió Chat Gpt + tu intuición, responde las siguientes preguntas. El objetivo de este workbook es que veas de manera estructurada y clara tu nicho, tu producto digital, promesa y oferta.

Qué puedas recurrir a esta guía cada vez que quieras definir o redefinir tu nicho.

Para algunas de las siguientes preguntas puedes pedirle ayuda a ChatGPT, pero recuerda que nadie mejor que tú, conoce las respuestas, no seas perezosa y no lo recargues y vuelvas loco, que te conozco 😜.

Hazlo a consciencia ya que debes enfocarte como mínimo un año para ganar autoridad, para que puedas especializarte y posicionarte como referente en el tema.

Sección 1: Evaluación de tu Etapa de Negocio

Ejercicio 1: Identifica tu Etapa Actual

¿En qué etapa te encuentras actualmente?

- Principiante DINOSAURIA (Acabas de empezar y estás construyendo tu audiencia).
- Intermedio DIVASAURIA (Tienes una audiencia establecida y algunas ventas)
- Avanzado DIVA (Tu negocio está creciendo y buscas diversificar tus ingresos)

Ejercicio 2: Objetivos de tu Negocio

Enumera los principales objetivos que tienes para tu negocio en este momento:

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

Sección 2: Conociendo a tu Nicho

Ejercicio 3: Describe tu Nicho (COMUNIDAD)

Describe brevemente a tu nicho:

¿Quiénes son? (Edad, género, intereses, etc.)

¿Qué problemas o necesidades tienen?

Dónde suelen buscar información y soluciones?

Ejercicio 4: Investigación de tu Nicho

Lista 3 problemas o necesidades principales de tu nicho:

1 _____

2 _____

3 _____

¿Qué productos o soluciones existen actualmente en el mercado para estos problemas?

1 _____

2 _____

3 _____

Sección 3: Selección del Tipo de Producto Digital

Ejercicio 5: Determina el Tipo de Producto Adecuado Con base en la etapa de tu negocio y la información sobre tu nicho, selecciona el tipo de producto digital que mejor se adapte.

Principiante (Dinosauria)

- eBook o Guía (Para educar y generar confianza)
- Mini Curso (Para introducir un tema básico)
- Plantillas o Herramientas (Para proporcionar soluciones rápidas)

Intermedio (Divosauria)

- Curso Completo (Para enseñar un proceso detallado)
- Membresía (Para ofrecer contenido regular y soporte)
- Webinar Pagado (Para interactuar en vivo y profundizar en temas específicos)

Avanzado

- Programa de Mentoría (Para un acompañamiento personalizado)
- Masterclass o Taller Avanzado (Para entrenar en habilidades específicas)
- Servicio de Consultoría Digital (Para asesorar a nivel profesional)

Ejercicio 6: Justifica tu Elección

¿Por qué crees que este tipo de producto es adecuado para tu audiencia?

¿Cómo este producto ayudará a resolver los problemas de tu nicho?

Sección 4: Desarrollo de la Idea del Producto

Ejercicio 7: Detalles del Producto

- Nombre Tentativo del Producto: _____
- Objetivo del Producto (¿Qué aprenderán o lograrán los usuarios?)

Ejercicio 8: Estructura del Producto

Describe brevemente los contenidos o módulos que incluirá tu producto:

Módulo 1: _____

Módulo 2: _____

Módulo 3: _____

Ejercicio 9: Formato y Entrega

¿Cuál será el formato principal del producto? (Ejemplo: video, audio, texto, etc.)

¿Cómo se entregará el producto al cliente? (Ejemplo: plataforma de cursos, descarga directa, etc.)

Sección 5: Plan de Acción y Próximos Pasos

Ejercicio 10: Plan de Acción

Lista las próximas acciones que necesitas tomar para crear y lanzar tu producto digital:

1 _____

2 _____

3 _____

Ejercicio 11: Recursos Necesarios

¿Qué recursos o herramientas necesitas para crear este producto?

¿Qué habilidades necesitas desarrollar o aprender para completar este producto?

Sección 6: Definición de transformación y promesa de tu cliente

Ejercicio 12: Transformación:

Pídele a Chat GPT que te de la transformación que vivirán tus clientes cuando terminen el curso, ebook, programa, etc.

TRANSFORMACIÓN

Ejercicio 13: Promesa

Pídele a ChatGPT que te cree una promesa para este producto (dale todos los detalles de tu nicho y producto)

PROMESA:

Ejercicio 14: Precio y Oferta irresistible

Pídele a ChatGPT que te cree una oferta irresistible para este producto. El precio te sugiero que lo pongas tu, puedes preguntarme para ayudarte. Recueda siempre valorando todo el trabajo detrás y valorando (te).

Precio y Oferta irresistible:

**Manos a la obra, recuerda que aquí
es aprendiendo y haciendo.**

GRACIAS POR LLEGAR HASTA AQUÍ, ESO HABLA MUY BIEN DEL COMPROMISO CON TU NEGOCIO.

Cómo ya viste, sin nicho no hay paraíso, por tanto si sientes que necesitas ayuda puntual con este tema, te cuesta escogerlo o tienes muchos nichos a los que te gustaría dirigirte y no sabes por cuál empezar, agenda la llamada estratégica para El Máster Diva Digital, donde juntas trabajaremos este pilar de los negocios digitales, yo te ayudaré a definir un nicho rentable y lo más importante, que te haga vibrar, que sientas que hace parte de tu propósito para que sea sostenible en el tiempo y puedas perfilar tu mensaje, posicionarte, especializarte **y VENDER más rápido.**



Info Máster y Agendar
Llamada estratégica aquí



Andrea Rubiano

mentoring -
multiempresaria