



MISJA NISZA01

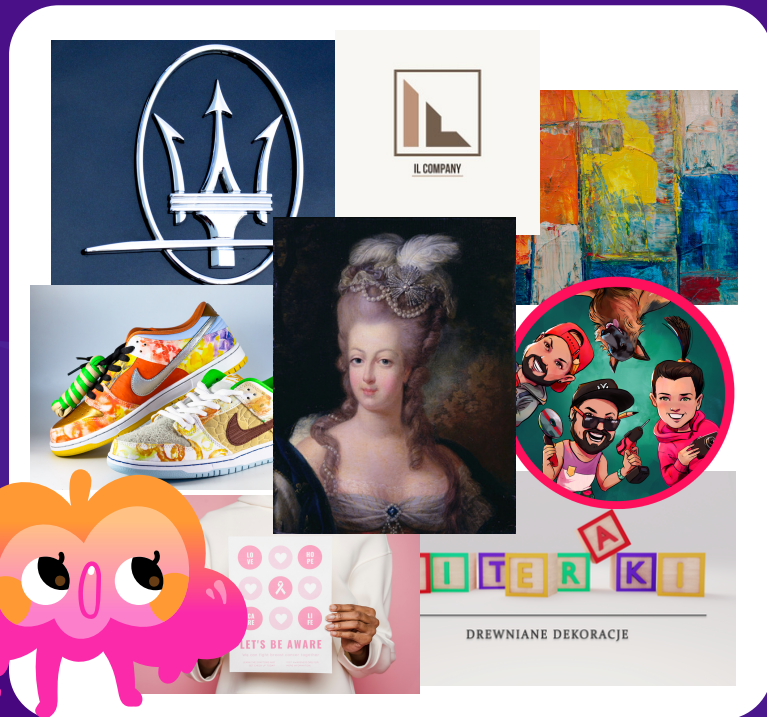
MARTA KUKŁA



ŹRÓDŁO PROBLEMÓW

- ✦ Jeśli nie wiesz, gdzie szukać klientów, co publikować w mediach społecznościowych, wstawić na stronę lub do portfolio, znaczy, że nie wiesz, do kogo kierujesz swoje treści. Prawdopodobnie nie zwracasz uwagi klientów, gdy wchodzą na Twoją stronę. To jest źródło Twoich problemów.

MISZMASZ



STRATEGIA DZIAŁANIA



JEŚLI



nie masz w ogóle wybranej niszy...



nie masz tego na 100% przemyślane i nie potrafisz powiedzieć od razu obudzona w środku nocy...



wiesz co i komu oferujesz, ale nie wdrażasz w praktyce...

TO ZNACZY

- ✦ że zrobienie treści prowadzących do twojej oferty jest niemożliwe. Albo dzieje się to przypadkowo i chaotycznie,
- ✦ że inspirowanie się trendami i reelsami nie zadziała,
- ✦ ...wymyślone treści i teksty w ofercie też nie!

ZASÓB 1: NISZA

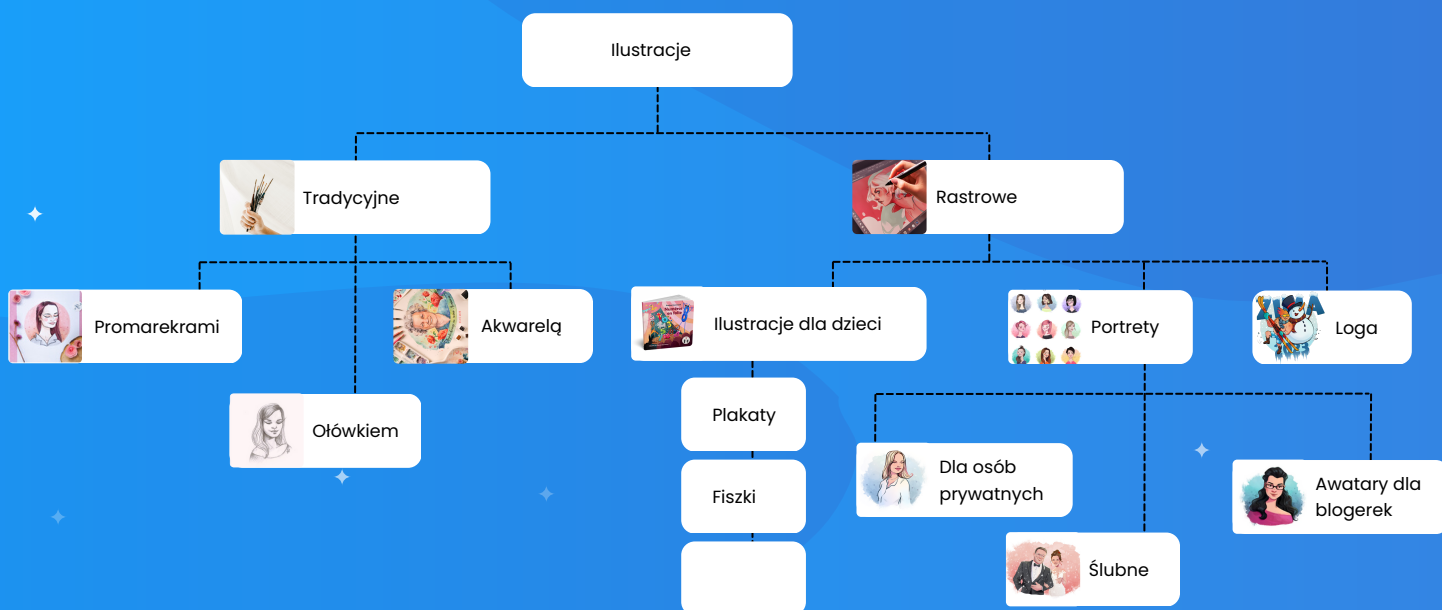
- ✦ Znalezienie niszy to jak odkrycie Złotego Graala w Twoim biznesie.
- ✦ Mając niszę, wstrzelisz się w potrzeby klientów i zdobędziesz ich zaufanie, opiszesz swoją stronę tak, że klienta będzie kusić współpraca tylko z Tobą, będzie Ci łatwiej sprzedawać i podnosić ceny.
- ✦ Nisza to nie więzy, które Cię ograniczają i zmuszają Cię do rysowania tego, czego nie chcesz, ale to zapakowanie Twoich umiejętności w taki sposób, aby był atrakcyjny dla Twoich klientów, którzy najbardziej tego potrzebują.
- ✦ To mówienie TAK temu, co chcesz robić, a NIE wszystkiemu innemu.



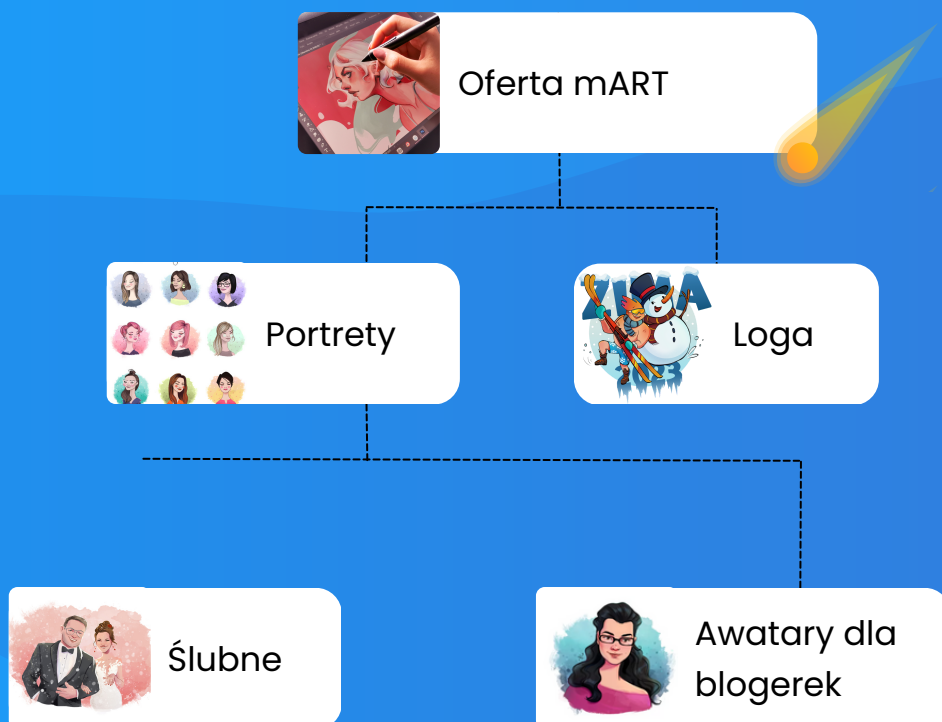
**NISZA OZNACZA
TWOJĄ
SPECJALIZACJĘ**



KIEDYŚ OFEROWAŁAM




A POTEM



KOMU CHCESZ POMÓC I W CZYM?

Najważniejsze pytanie





Twoje
zainteresowania
i umiejętności

**TWOJA
NISZA**

Potrzeby
klientów



1

Zastanów się najpierw: co najczęściej rysujesz i jakiego typu projekty chcesz wykonywać.

Ilustracje dla dzieci? Portrety kobiet? Komiksy? W lewym kole wypisz swoje artystyczne zainteresowania.



2

A teraz wejdź w buty klienta. I zastanów się, jakie osoby mogą od Ciebie kupić i jaki ich problem rozwiążesz. Uzupełnij prawe koło.

- a. gdzie, kto jak może to wykorzystać?
- b. jaką wartość dajesz komuś?
- c. jaki problem rozwiązujesz?
- d. czy widzisz to jako element większej oferty? jakiej?



3

Jakie segmenty klientów zauważasz?

Wypisz wszystkie.

przedsiębiorcy

blogerzy

panny młode

wydawcy gier planszowych

rękodzielnicy

pisarze



4

✦ Pogrupuj podobne do siebie pomysły w grupy.



5

Wybierz jedną taką grupę lub pomysł.



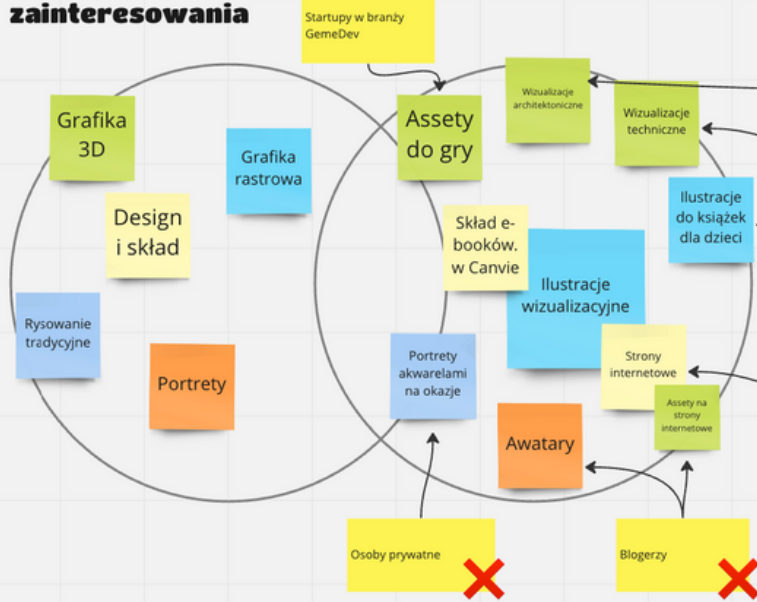
6

Sformułuj niszę:

- ✦ a. co oferujesz?
- b. komu?
- c. jaki problem to rozwiązuje?
- d. (dodatkowe) co jest Twoim wyróżnikiem?

Przykład

1. Twoje zainteresowania



2. Jakie problemy możesz rozwiązać?

3. Jakie oferty lub segmenty klientów potrafisz wyodrębnić?

- Firmy budowlane ❌
- Firmy w przemyśle ciężkim, oczyszczalnie ścieków, rurociągi, motoryzacja ❌
- Wydawcy książek na Amazon KPD ❌
- Przedszkola prywatne ❌
- Przedsiębiorcy chcący założyć swoją własną stronę internetową ✅

przykład klarowania niszy



Dla kogo?

Co oferuję?

Jaki problem rozwiązuję?

PRZYKŁAD DOBRZE DOBRANEJ NISZY



**WŁAŚCICIELE SKLEPÓW
INTERNETOWYCH**



**WŁAŚCICIELE SKLEPÓW
INTERNETOWYCH Z ODZIEŻĄ**



Nisza określa komu
i co oferujesz, ale nie
tylko! Może
też określać, w jaki
sposób to robisz!

**WŁAŚCICIELE SKLEPÓW
INTERNETOWYCH Z ODZIEŻĄ
DLA DZIECI
CHĄCY WYKORZYSTAĆ
BEZSZWOWE NARYSOWANE
CYFROWO PATTERNY**



ZASÓB 1: NISZA

✦ Na tym etapie: wiesz, dlaczego nisza jest NIEZBĘDNA do tego, aby pójść dalej.



- ✦ Wybrałaś swoją niszę:
- wiesz co oferujesz,
 - dla kogo,
 - jaki problem rozwiązujesz.
- ✦ Od teraz będziesz wiedzieć, do kogo mówisz i o czym masz pisać.

NOTATKI



ZOSTAŃ FREELANCEREM W 4 TYGODNIE

Te notatki to tylko fragment materiałów, jakie uczestnicy warsztatów #FREELANCESTART dostają do pierwszego spotkania.

Chcesz wystartować jako artysta freelancer w 4 tygodnie?

W tym czasie: określisz niszę, zbudujesz portfolio, stronę internetową, dostaniesz wzory umów i wiele innych!

Spotkania live i mastermindy czekają na Ciebie!

Więcej informacji