



שיעור 2

מציאת נישה רווחית

תרגול 1: עברו על אפליקציית הצ'קליסט שלנו ובדקו האם הרעיון שלכם לנישה הוא רעיון טוב.

תרגול 2: אם יש לכם כבר נישה בראש - נסו לקשר אותה לאחת משלושת המגה נישות (בסף, בריאות, מערכות יחסים). אתם מוזמנים לחלוק איתנו את הקישור שאתם עושים בתגובות של השיעור ולקבל פידבק (או לבקש עזרה לעשות את הקישור).

בנוסף כדי להקל עליכם, הנה רשימה של "8 כוחות החיים" שמניעים כמעט כל אדם לפעולה, ושנמצאים מתחת לשלושת המגה-נישות, ואפשר להקשר אליהם:

1. השרדות
2. הנאה מאוכל ומשקאות
3. חופש ושחרור מפחד, כאב וסכנה
4. בן/בת-זוג, אהבה וחברות
5. תנאי מחייה סבירים
6. להיות עליון לאחרים, "לנצח", להוכיח עליונות, סטטוס חברתי
7. מגננה על יקירים
8. אישור חברתי / קבלה

חלקו איתנו רעיונות שיש לכם לנישות וקבלו פידבק מאיתנו ומהתלמידים האחרים האם הנישה שלכם רווחית, בעלת פוטנציאל, או איך לשפר.

תרגול 3: עלו ורדו ברזולוציה של הנישה שלכם.

דוגמאות:

רחב מאוד: אילוף

פחות רחב: אילוף נחשים

עוד פחות רחב: אילוף כלבי זאב

רחב מאוד: דייטינג

פחות רחב: דייטינג לגברים / דייטינג לנשים

עוד פחות רחב: דייטינג לנשים מעל גיל 40

עוד יותר פחות רחב: דייטינג לנשים ברעננה מעל גיל 40 וכו'

— — —

רחב מאוד: ייעוץ עסקי

פחות רחב: ייעוץ עסקי לעורכי דין / ייעוץ עסקי למאמני כושר

עוד פחות רחב: ייעוץ עסקי לעורכי דין בתחום הפטנטים / ייעוץ עסקי למאמני כושר בתחום אמנויות הלחימה

רחב מאוד: הרזיה

פחות רחב: הרזיה לנשים / הרזיה לגברים

עוד פחות רחב: הרזיה לנשים מעל גיל 35

עוד יותר פחות רחב: הרזיה לנשים אחרי הריון

נסו לחפש את הנקודה שבה הנישה שלכם מספיק רחבה כדי לפנות למספיק אנשים, ובו בזמן גם ספציפית מספיק כדי לתת לכם יתרון כלשהו בתחום.

מתי לבחור בנישה מאוד רחבה (למשל הרזיה באופן כללי)? כשיש לכם יתרון כמעט "לא-הוגן" על כל השוק - למשל אם יש לכם תכנית טלויזיה בנושא, או אתם יכולים להכנס עם השקעה כספית מאוד גדולה.

תרגול 4: (אופציונלי) - בדקו בגוגל לפי השיעור של אדם בוידאו.