



## نیچ مارکت چیست؟

## نیچ مارکت چیست؟

نیچ مارکت (Niche market) یک بازار اختصاصی است که بخشی متمرکز و قابل هدف‌گیری از یک بازار بزرگ‌تر است که می‌توانید در آن محصولات یا خدمات تخصصی را بفروشید. این بازار، تقاضاها و ترجیحات مخصوص خودش را دارد و کسب‌وکارها با هدف‌گیری چنین بازاری به **مزیت رقابتی** می‌رسند. با اینکه اکثر رقبا طیف وسیعی از مخاطبان را هدف قرار می‌دهند؛ اما بعضی شرکت‌ها برای خدمت‌رسانی بهتر به مشتریان خاص بر بازارهای اختصاصی تمرکز می‌کنند. کسب‌وکارها معمولاً به نیچ مارکتینگ رو می‌آوردند تا تقاضاهای ویژه‌ای که عرضه‌کنندگان اصلی به آن‌ها توجه نکرده‌اند را تامین کنند، از مشتریان نادیده گرفته شده، کسب درآمد کنند و در آن‌ها وفاداری ایجاد کنند.

مثلاً، شاید یک کارآفرین به‌جای ارائه خدمات نظافت کلی، بازاری اختصاصی را هدف قرار داده و خدمات ویژه واکس پارکت ارائه دهد. شاید کسب‌وکاری دیگر در همان

شهر هم به نیچ مارکت یا بازار اختصاصی دیگری خدمت‌رسانی کند و فقط محصولات شوینده تجزیه‌پذیر و سازگار با محیط‌زیست ارائه دهد. معمولاً بازارها با هر اندازه‌ای چندین بازار فرعی دارند؛ اما همه بازارهای فرعی و اختصاصی ارزش خدمت‌رسانی ندارند.

## نیچ مارکت چگونه کار می‌کند؟

اصل مهم در پیدا کردن نیچ مارکت، تحقیق است. کسب‌وکارها می‌توانند با بررسی دقیق بازارهای اختصاصی، بخش‌های منحصر به فرد آن بازار که از قبل وجود داشته را پیدا کرده و بخش‌های جدیدی کنار آن‌ها ایجاد کنند. وقتی یک نیچ مارکت پیدا کردید، اول به قابلیت‌های سودآوری‌اش فکر کنید.

اگر هیچ رقابتی در این بازار اختصاصی نیست، شاید به این دلیل باشد که کسب‌وکارها قبلاً متوجه سودآور نبودنش شده‌اند و فهمیده‌اند که ارزش پیگیری ندارد؛ اما اگر تعداد محدودی محصول یا خدمت مشابه در این بازار وجود دارد، نشانه سودآوری احتمالی آن است. نکته مهم سرمایه‌گذاری در نیچ مارکت این است که بخشی را پیدا کرده یا ایجاد کنید که مشتریان آماده و در دسترس باشند، فضای رشد داشته باشد و رقیب جدی و قوی در آن وجود نداشته باشد.

نیچ مارکت را می‌توان بر اساس ویژگی‌های زیر تعیین کرد:

- ارزش‌ها
- علایق و سرگرمی‌ها
- جغرافیا
- قیمت
- درآمد
- کیفیت

تامین تقاضای مشتریان خاص و کسب سود از آنها به تخصص، تضمین کیفیت و ایجاد ارتباط با مخاطبان هدف بستگی دارد.

## مزایای نیچ مارکت

هدف‌گیری بازاری خاص مزایای مختلفی دارد، از جمله:

- رقابت کمتر
- متمرکز کردن تلاش‌های کسب‌وکار
- ارائه خدمات تخصصی
- ایجاد وفاداری در مخاطب نسبت به برند

هرچه محصولات یا خدماتتان تخصصی‌تر باشد، رقبای کمتری دارید، کسب‌وکارتان سهم بزرگ‌تری در بازار کسب می‌کند و رقابت قیمتی کمتری را تجربه می‌کند. همچنین کسب‌وکارها با هدف‌گیری مخاطبان خاص می‌توانند فقط بر تامین نیازهای ویژه آنها تمرکز کنند.

مثلا اگر کوله‌پشتی می‌فروشید، انواع بی‌شماری از این محصول وجود دارد؛ اما ارائه دادن انواع آن و خشنود کردن همه مشتریان غیرممکن است. حالا فرض کنید فقط روی کوله‌پشتی‌هایی تمرکز کنید که برای کوهنوردان مشتاق سفرهای چند روزه و کمپینگ خارج از شهر طراحی شده است. به این ترتیب، متمرکز کردن تلاش‌ها و ارائه بهترین محصول به این گروه از مصرف‌کنندگان آسان‌تر می‌شود.

این تلاش‌های متمرکز باعث می‌شود به‌عنوان متخصص یک محصول یا خدمت خاص شناخته شوید و مشتریان ویژه، شما را به یکدیگر پیشنهاد دهند. تحکیم جایگاه کسب‌وکارتان در بازار اختصاصی کمک می‌کند تا با اعتماد به نفس محصولات و خدماتتان را به بازارهای جدید و بزرگ‌تر هم ارائه کنید. اگر به تولید کوله‌پشتی‌های

کوهنوردی باکیفیت معروف هستید و حالا تصمیم دارید کارتان را توسعه داده و کوله‌پشتی مدرسه هم تولید کنید، اعتبار برندتان باعث می‌شود که مصرف‌کنندگان بیشتر به محصولاتتان اعتماد کنند و با خیال راحت از شما خرید کنند.

## معایب نیچ مارکت

عیب اصلی تمرکز بر نیچ مارکت این است که شاید بیش‌ازحد به یک محصول یا خدمت وابسته شده و در برابر تغییرات و رکود بازار آسیب‌پذیر شوید. از طرف دیگر، اگر در این بازار موفق شوید، تعداد رقبا ناگهان افزایش می‌یابد؛ زیرا وقتی کسب‌وکاری بازاری اختصاصی ایجاد می‌کند و به سودآوری می‌رسد، دیگران هم فوراً وارد صحنه می‌شوند. این موضوع به‌خصوص در مورد شرکت‌های بزرگ‌تر صادق است؛ زیرا پول و منابعشان اجازه ورود به انواع بازارها را به آن‌ها می‌دهد.

["message\_box text\_color="light]

## نکات کلیدی

- نیچ مارکت بخشی از یک بازار بزرگ‌تر با نیازها و ترجیحات خاص خود است.
- برای پیدا کردن نیچ مارکت باید درباره ترجیحات مصرف‌کنندگان، رقبا و تغییرات احتمالی بازار تحقیق کنید.
- نیچ مارکت را می‌توان بر اساس ارزش‌ها، سرگرمی‌ها، مکان یا کیفیت تعیین کرد.
- موفقیت شما در نیچ مارکتینگ باعث ورود رقبای جدید می‌شود.

[message\_box/]