


НАЙДИ СВОЮ НИШУ

К Р И С
Д Р Е Й Е Р

НАЙДИ
СВОЮ
НИШУ



КАК ПРЕУСПЕТЬ,
РАБОТАЯ В УЗКОМ
СЕКМЕНТЕ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 339.13
ББК 65.290-2
Д73

Niching Up
© 2022 Chris Dreyer.

Original English language edition published by BOND FINANCIAL
TECHNOLOGIES HOLDINGS, LLC 3909 S. Maryland Pkwy., Suite 314,
PMB 65, Las Vegas Nevada 89119, USA.

Arranged via Licensor's Agent: DropCap Inc. (USA) and Igor
Korzhenevskiy of Alexander Korzhenevski Agency (Russia).
All rights reserved.

Дрейер, Крис.

Д73 Найди свою нишу. Как преуспеть, работая в узком сегменте / Крис Дрейер ; [перевод с английского А. Н. Мошнойной, М. Д. Агеевой]. — Москва : Эксмо, 2025. — 192 с. — (Бизнес. Лучший мировой опыт).

ISBN 978-5-04-200874-0

Как Форду удалось создать легендарный автомобиль? Все просто — он отбросил в сторону разработку тысячи разных моделей и сосредоточился только на одной.

Он использовал нишевый подход — сузил рынок, чтобы сорвать большой приз. Именно этим принципам учит Крис Дрейер, основатель SEO-агентства в узкой нише с высоким доходом. В своем бестселлере автор рассказывает как правильно выбрать направление для бизнеса, чтобы получать многомиллионные обороты. В этой книге много примеров из мировой практики, а еще — ярких и остроумных отсылок к «Звездным войнам» и Гарри Поттеру.

Читайте это практическое руководство, чтобы узнать:

— Почему стратегия сужения ниши прибыльнее многопрофильной экспертизы;

— Где искать аудиторию для узкого рынка, чтобы влюбить ее в свой продукт;

— Как обойти игроков в сегменте, чтобы стать неоспоримым лидером №1;

Изучите исчерпывающую и ультимативную инструкцию, чтобы через горлышко жесткой рыночной конкуренции найти свой путь к голубому океану.

УДК339.13
ББК65.290-2

© Перевод на русский язык А.Н. Мошнина,
2024; М.Д. Агеева, 2024

© Оформление.
ООО «Издательство «Эксмо», 2025

ISBN 978-5-04-200874-0

Посвящаю Грею. Я люблю тебя, сын.

Оглавление

Вступление	9
Глава 1. Темная сторона минусов	19
Глава 2. Понимание ниши	39
Глава 3. Компетентность эксперта	61
Глава 4. Высокие расценки	79
Глава 5. Конверсия	95
Глава 6. Капитализация отношений	113
Глава 7. Рефералы	137
Глава 8. Эффективность	159
Заключение	172
Теперь — ваш выход.	182
Благодарности	184
Об авторе	185

ВСТУПЛЕНИЕ

В 2006 году, во время работы учителем внеклассных занятий для «трудных подростков» и тренером по баскетболу, я решил подрабатывать партнерским маркетингом. Первый сайт, loseadoublechin.com («как убрать двойной подбородок»), я создал скорее как забаву, но сама идея, что мне придется вникнуть в тему похудения и всяческих диет, меня захватила. Я не был врачом и, но с медициной любого рода не имел до этого никакого дела, поэтому не был уверен, что мне стоит браться за изучение такой обширной и сложной темы. Однако решил, что стоит попробовать разобраться, ведь подбородок — не самая большая часть тела.

Тот сайт заработал и скоро попал на первое место в поисковой выдаче Google по словосочетанию «двойной подбородок». Сайт был ужасный, но это не помешало ему держаться на первом месте в течение нескольких лет. Затея оказалась успешной и принесла немало денег.

Потом я подумал: «Сайт хорошо выполняет свою задачу, но ведь это для меня не предел. Надо расширяться!»

В итоге я сделал еще 80 сайтов. Доход, конечно, был — здесь 100 долларов, там 200, — но успех сайта о двойном подбородке превзойти не удалось. В чем была моя ошибка, я понял

спустя несколько лет: я не оценил того, что сделал правильно с *самого начала*. Я занял прибыльную нишу!

Когда я решил открыть собственное агентство диджитал-маркетинга, то сначала запустил сайт attorneyrankings.org (сейчас мы называемся rankings.io). Я знал, что хочу работать в юридической отрасли, но поначалу меня пугало, что невозможность выполнить все заказы и отказ от части из них плохо скажутся на моих доходах или моем позиционировании. Но, на самом-то деле, всякий раз, когда я решался закрыть одну дверь, открывались другие. Так я понял, что мне интересна тема продвижения сайтов, то есть поисковой оптимизации¹. И успех не заставил себя ждать.

Когда я пришел в Vistage (консультативная группа для топ-менеджеров компаний), то на обсуждении своих первых шагов услышал: «Вам нужно обратить внимание не только на юриспруденцию, но и на другие отрасли — медицину, ремонт по вызову и тому подобное».

Я решил прислушаться к совету коллег (они, к слову, работали в отрасли весьма далекой от моей) и попробовать поиграть по-крупному.

Заклучив контракт с клиентами из разных ниш, я вскоре понял, что начал пробуксовывать. Целевая аудитория была больше, но рос я медленнее. На графике фондового рынка, где показаны подъемы и спады, есть большая красная стрелка вниз — это был я. «Что происходит?» — не понимал я.

Вскоре до меня дошло, что упор на услуги одним лишь юристам делал из меня эксперта, а я это недооценил.

¹ SEO — «search engine optimization».

К счастью, я не стал медлить и быстро исправил свое позиционирование. Красная стрелка пошла вверх.

В тот раз я сдал экзамен — настолько успешно, что уже пять лет наша компания входит в список Inc 5000¹ именно благодаря тому, что мы заняли верную нишу: предоставляем адвокатам по делам о телесных повреждениях² услуги поисковой оптимизации (продвижению их сайтов).

Также я понял, что мой успех был вызван тем, что я умею сосредоточиваться на цели — до одержимости. Однажды я занял четвертое место в турнире по покеру (с участием 14 000 игроков!), потому что целый месяц не вникал ни во что, кроме покерных комбинаций, — и за это время изучил 40 000 вариантов. В коллекционных карточных играх³ я также был среди первых, потому что тщательно изучал все тонкости, не распыляя свое внимание на все подряд. Успеха в спорте я добился, потому что сосредоточился на баскетболе, ездил в летний баскетбольный лагерь и все тренировки посвящал только баскетболу. В итоге я стал капитаном школьной команды и получил стипендию для учебы в колледже как баскетболист.

Подробнее обо всем этом позже, а пока скажу — своим успехом я обязан *умению выбирать нишу*.

¹ Журнал для предпринимателей.

² Дела, связанные с вопросами получения компенсации за травмы, полученные в различных инцидентах.

³ Настольные или компьютерные игры с использованием не обычных игральные, а коллекционных карт.

ВЫБОР НИШИ — ЭТО ОТКАЗ ОТ ШИРОКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ?

Каждый раз, когда я задумывался о новой нише, это было подобно прыжку с тарзанки. Поначалу страшно — *а вдруг я не понимаю, что делаю? А вдруг меня ждет фиаско?* Но всякий раз, решившись на этот шаг, я понимал, что сделал правильный выбор.

Почему? Потому что выбор ниши означает отказ от обилия возможностей.

Первое, о чем многие думают, когда слышат слово «ниша», — это *скудность*; они полагают, что будет меньше возможностей зарабатывать, развивать свой бизнес, что *у них что-то отнимут*. Многие больше всего боятся того, что, сказав «да» одной возможности, они говорят «нет» всем другим. И это правда: работа в нише действительно означает сужение рынка, на котором вы работаете. Чтобы стать успешным баскетболистом, мне пришлось сосредоточиться именно на этом виде спорта, то есть я должен был, например, перестать заниматься бейсболом.

Но реальность такова, что выбор ниши на самом деле открывает для вас новые возможности и дает вам *свободу действий*. Ведь, даже после того, как вы сделали выбор, а потом

получили предложение, не связанное с вашими компетенциями, вы вовсе не обязаны отказываться. Чаще всего, конечно, вы сделаете именно так, просто потому что это не ваша специализация, но всегда можно сказать «да», если это дает возможность узнать или сделать что-то новое. Не исключено, что вы сможете дать дельный совет вне вашей ниши — так что это не про крайности, не про «черное» и «белое», не про категоричное «да» или «нет».

Говоря «нет» одной возможности, вы даете шанс другой, порой более выгодной.

Знание об этом — что вам не нужно захлопывать дверь, ведущую к другим бизнес-возможностям, лишь потому, что вы решили занять определенную нишу, — избавляет от страха. Мне лично спокойнее от того, что мой фокус на поисковой оптимизации для адвокатов по делам о травматизме не отрицает появления в моей жизни других возможностей. Конечно, в основном я имею дело именно с такими делами, но у меня есть возможность сказать «да» чему-то еще, представляющему для меня интерес.

По факту, из 45 моих нынешних клиентов трое не являются адвокатами с упомянутой спецификой. Трое — это немного, но это значит, что я три раза сказал «да» тому, что находится за пределами моей ниши.

Недавно ко мне пришел адвокат по бракоразводным процессам и предложил поработать (он сказал «пошуметь»).

Я знал, что смогу помочь — в его сфере стратегия поисковой оптимизации (слова, по которым люди ищут специалистов в поисковиках и т. д.) была похожа на то, чем я занимался по основному профилю, и общий настрой мне понравился — так что я согласился. Но это вовсе не значит, что теперь

я буду официально рекламировать себя как эксперта по продвижению адвокатов по делам о травмах *и* по разводам.

Выбор ниши не сужает ваше поле возможностей, а наоборот — открывает мир, полный людей, которые подходят вам и вашему бизнесу, — то есть тех, кому вы лучше всего сможете оказать нужную помощь.

ЗОЛОТАЯ НИША

Я всегда стараюсь донести свою мысль до аудитории при помощи конкретных примеров.

С учениками в своей школе я делился тем, как не подающий надежд новичок в баскетболе сумел выбиться в первый состав, потому что принимал верные решения и упорно трудился. Посетителям сайта я говорил о том, как можно полностью убрать двойной подбородок чистым питанием¹ и регулярными физическими упражнениями. Надеюсь, что примеры, собранные в этой книге, помогут вам извлечь уроки из ошибок и верных поступков, сделанных мной на пути к выбору правильной ниши.

По ходу дела я помогу вам увидеть нынешний ваш бизнес или бизнес мечты через призму работы в нише. Вы поймете, какие преимущества дает выбор ниши и как это можно легко применить в любой сфере бизнеса. Вы научитесь понимать, подходит ли вам эта ниша, просто определив, для кого именно вы можете работать лучше и эффективнее всего. И я покажу, что для этого вам не надо заниматься бесконечными исследованиями или тратить уйму денег. Все данные, которые нужны, вы уже собрали.

¹ Употребление в пищу минимально обработанных продуктов.