

Du har väl inte öppnat en 'butik' ute i ödemarken?



A) ELLER B) ?

Inledning

När jag skriver detta blogginlägg så sitter jag hemma och laddar inför midnattsloppet som jag nu nästan ångrar att jag anmälde mig till. Ut och springa 10 km mitt i natten när jag normalt sett brukar sova. Men det är bara att bita ihop och kämpa för att nå mitt mål med att springa loppet på under 1 timme. Huvudsaken är dock att jag tar mig i mål och eftersom jag tränat en del inför detta och kommit i mycket bättre form så borde det gå bra.

Trafik

Idag tänkte jag prata lite om det här med trafik. Oavsett om man är nybörjare eller har hållit på länge med sin internetverksamhet så letar man alltid efter olika sätt för att dra besökare till sin webbplats. Just denna bit är det man får kämpa med mest som marknadsförare online. Egentligen är det ganska enkelt att generera trafik men oftast så krävs det ändå en hel del tålamod och arbete.

Det finns ingen magisk länk som man kan klicka på för att alla trafikproblem man kan ha ska försvinna. Förutom tålamod och ansträngning så krävs det i många fall även en investering och om du inte är förberedd på att göra alla dessa saker så kanske marknadsföring på internet inte är något för dig.

Oavsett vilken nisch man arbetar inom så har vi alla en sak gemensamt – **vi försöker sälja någonting**. Det kan röra sig om produkter, tjänster eller något annat men det handlar hela tiden om att försöka övertyga sina besökare att agera och göra det som du vill att de ska göra. När du väl vet vad ditt mål är, är chansen större att du lyckas med att skapa trafik.

En förutsättning för att lyckas överhuvudtaget är att man redan från start ger sig in i en nisch där det redan finns människor som är intresserade.

Som ett exempel kan vi ta ett företag som inte finns online. Om du till exempel skulle starta en sushi restaurang, skulle du då föredra att starta upp din verksamhet inne i ett köpcentrum där det redan finns en massa människor eller skulle du välja att köpa en fastighet mitt ute i ingenstans och starta upp där?

Om du valde första alternativet skulle du inte ha några problem med att hitta kunder eftersom du redan från början är omringad av en massa människor. Andra alternativet skulle göra att du hela tiden får kämpa för att få folk att åka ut till ödemarken för att äta en bit. Du skulle få fokusera mycket av din tid på att ge människor kännedom om att du finns där.

Helt enkelt är det så att de marknadsförare som investerar lite mer i att hitta rätt marknad där det redan finns intresse har mycket större chans att lyckas och det krävs inte så mycket ansträngning. **Det är alltså smart att lägga lite extra tid på att undersöka läget innan man startar upp sin verksamhet** eftersom det sista man bör göra är välja en konstig nisch där all tid och alla pengar går till att leta efter ett fåtal kunder.

Jag har själv mött många människor som helt plötsligt upptäckt att de befinner sig just i denna situation, de har helt enkelt hoppat över analysdelen som är så viktig.

Många har så bråttom att komma igång att de väljer första bästa idé och missar att kontrollera om det verkligen finns en marknad. Hela grejen med en affärsverksamhet, online eller inte, är ju att tjäna pengar och för det behövs ju kunder.

Alla vill vi ju helst ha gratis trafik, men det finns egentligen ingenting som är gratis och man får vara beredd att satsa för att komma någonvart. Man kan få gratis trafik från sökmotorerna men för att det ska fungera så krävs ett system och en arbetsinsats.

”Bestäm dig för att sätta av lite tid och hitta en marknad där du ser att det finns en massa läsare och köpare.”

Målet med det här blogginlägget är att visa dig hur viktigt det är att hitta en marknad där det går att tjäna pengar och marknadsföra sin affärsverksamhet. En marknad där det redan säljs tjänster och produkter idag.

Hur väljer man då en marknad om man vill bli ett fullfjädrat 'bloggproffs'?

Mitt tips är att verka inom en marknad som du för det första gillar och känner passion inför. Man kan ju liksom inte skapa ett bra innehåll om man själv inte är intresserad av det man ska skriva om. Det räcker dock inte med detta för att man ska kunna leva på det, vilket många inte inser utan stannar här. Man måste ju även kunna marknadsföra till detta om man ska kunna tjäna några pengar.

Jag kan avslöja att jag är i slutfasen av mitt senaste projekt som jag kallar för **Bloggproffsskolan** och som riktas till de som redan har en wordpress blogg idag eller som har gått gratiskursen via wordpresssystemet.com och har skapat en blogg. Alltså människor som vill ta bloggen ett steg längre från att bara vara en dagbok där man skriver inlägg när man känner för det och istället vill ha det som en inkomstkälla.



Man lär sig att hitta en marknad som man är intresserad av och som går att marknadsföra.

En stor del av kursen handlar just om hur man hittar rätt marknad och hur man kan ta sig in där. Om du redan har en blogg idag så får du lära dig hur du kan positionera om den och skriva om saker som dina läsare är intresserade av och vill ha hjälp med. Många människor är beredda att betala för tips och råd om hur de kan nå sina mål.

Håll utkik efter lanseringen av mitt nya program och posta gärna en kommentar om vad du tycker om detta inlägg!

I ett kommande inlägg kommer jag att förklara hur du skapar bra innehåll till din blogg på ett enkelt sätt.

Glada Hälsningar

Jonas Carlström