

Module 5: Trouver sa niche – Transcription pour la vidéo

VIDEO, autres modules, ressources et questions à poser

sur <http://vivredesonblog.com/formation>

par Ling-en Hsia

Dans cette vidéo nous allons voir comment trouver une niche, comment trouver le thème qui te correspondra. Une niche, pour la définir rapidement, c'est une partie d'un marché.

Par exemple, tu ne vas pas faire un blog sur l'apprentissage de langue, mais un blog sur l'apprentissage de l'espagnol. Ça, c'est une niche, et encore, ça serait plutôt l'apprentissage de l'espagnol pour les enfants (5-12 ans par exemple). Dans cette vidéo, nous allons passer en revue 3 critères :

Le 1er critère, c'est que tu dois être un expert. Un expert, ça ne signifie pas que tu es prix Nobel, que tu es un doctorant. Cela veut tout simplement dire que tu en connais plus que la grande majorité de la population. Je dirais même qu'il faut que tu sois meilleur que 95% de la population. Si tu sais faire des desserts très bons, mais que tu n'es pas pâtissier, tu peux faire un blog dessus, parce que tu peux apprendre à une grande majorité de gens (comme moi) qui n'ont aucune idée de comment allumer un four. Donc, réfléchis-y, ne te laisse pas intimider par le fait que tu n'es pas expert d'un point de vue formel, que tu n'es pas de diplôme, cela n'a vraiment aucune importance.

Le second critère, c'est que tu dois être passionné. Moi, par exemple, je suis fan du PSG. Si tu me demandes de faire un blog sur l'OM, ça ne va pas aller, parce que je ne suis pas passionné, même si j'ai des compétences, je ne serais pas passionné, et même si je créais, je ne pourrais pas tenir des semaines, des mois, et encore moins des années à bloguer sur ce sujet. Donc voilà, trouve un sujet où tu es passionné, pas un sujet qui soit simplement un hobby, vraiment un sujet dont tu es passionné et dont tu pourras écrire tous les jours, tous les 2-3 jours pendant des années.

Le 3^e critère, c'est la rentabilité. Dans le monde du blogging, ce n'est pas la même chose que dans le e-commerce par exemple.

La concurrence est très faible, donc, de manière intuitive, ce qu'il va falloir que tu fasses, c'est de choisir un thème, et de regarder s'il y a beaucoup de demande, ne réfléchis pas à l'offre. Combien de personnes sont disposées à payer pour trouver une solution que tu pourrais fournir.

Par exemple, j'ai fait une recherche la dernière fois sur le forex. Le forex, c'est le marché des échanges de devises, et je me suis dit, un marché comme celui-là, c'est énorme. C'est-à-dire que les particuliers peuvent gagner de l'argent apparemment facilement, et je me suis dit qu'il y a forcément beaucoup de blog ? Et bien non. J'en ai trouvé qu'un seul, et il était moyen. Si toi tu as les capacités de faire un bon blog dans un domaine où il y a beaucoup de concurrence, mais où la qualité de ces sites n'est pas très bonne, vas-y, fonce, c'est très important, il ne faut vraiment pas te laisser intimider. Plus le marché est grand, plus il y aura de la place pour toi, surtout aujourd'hui, car dans 20 ans, ce sera peut-être moins le cas, mais aujourd'hui, il faut vraiment foncer.

Je te propose un petit schéma qui va t'aider à illustrer un peu tout ça. Sur ce schéma, tu vois plusieurs choses. Tu vois, par exemple, qu'il faut une expertise, qu'il faut être passionné, et qu'il faut trouver une niche profitable. Et si tu trouves cette niche-là, tu vas te trouver ici, et ça, c'est l'idéal. Si tu te trouves ici, au carrefour de ces 3 critères, arrête de regarder cette vidéo et lance-toi tout de suite, créer ton blog.

Mais parfois tu vas te trouver ici. Tu seras expert et passionné, mais la niche ne sera sans doute pas très profitable. Parfois, ce sera ici, expert, profitable, mais non passionné, et parfois ce sera là, tu es passionné, le thème est très profitable, mais tu n'es pas un expert. Dans les trois cas, il ne faut pas abandonner tout de suite, réfléchis-y. Par exemple, ici, tu es passionné par ce thème, disons le jardinage, et c'est très profitable selon toi, tu as fait une petite recherche, mais tu n'es pas expert, sauf que l'expertise, ça s'apprend et tu pourras avancer dans cette direction-là. Tu pourras apprendre, et tu peux même apprendre en bloguant, donc commence déjà à bloguer.

Si tu es ici, tu es expert et tu es passionné, mais ce n'est pas très profitable, tu peux te rapprocher en trouvant d'autres niches qui ressembleraient à ce que tu vends, au thème que tu veux traiter. Enfin, si tu es ici, et que tu es expert et que c'est profitable, tu peux y réfléchir aussi car la passion, ça se développe parfois. Mais dans tous les cas, il faut réfléchir au fait que certaines personnes sont plus disciplinées que d'autres. Moi, par exemple, si je ne suis pas là, ou là, je ne pourrais pas, parce que je suis de nature relativement paresseuse, et si je ne suis pas passionné, je ne vais pas pouvoir me lancer.

Il y a des gens qui sont assez disciplinés, et qui peuvent se discipliner de manière très forte, et qui peuvent se lancer dans un blog, même s'ils ne sont pas passionnés. A toi de réfléchir à cela, mais dans l'idéal, tu dois chercher quelque chose qui se trouve là, c'est très important. Si tu ne le trouves pas tout de suite, j'ai une petite astuce pour toi. Il faudrait que tu ailles dans un kiosque, dans une librairie, et tu regardes un peu les magazines qu'il y a. Tu regardes les magazines qui te plaisent, et s'il y a beaucoup de magazines sur un sujet que tu aimes, n'hésite pas à réfléchir au fait que tu peux bloguer sur ce thème. Parce que s'il y a beaucoup de magazines, c'est que des entreprises ont fait des recherches avant, et ils se sont dit que cette niche était profitable et qu'il y avait vraiment du potentiel.

Je ne vais pas te laisser comme ça, je vais quand même te donner quelques pistes. Ici, tu trouves 4 niches (marchés) qui marchent très bien, qui sont très profitables. Tout d'abord, le développement personnel, par exemple, si tu créer un blog sur « comment acquérir de la confiance en soi », « comment mieux vivre », « comment sortir d'un état dépressif », là tu rentres dans la seconde niche, où on est dans la santé et la forme, c'est-à-dire que tu peux bloguer sur des conseils de santé (les maladies), ou même sur la forme, la fitness, comment maigrir, comment gagner en muscle, des choses comme ça, ça marche très bien.

Ensuite, il y a le marché de « gagner de l'argent ». Forcément, tu peux traiter un thème comme ça, où tu peux apprendre aux autres à gagner de l'argent, les gens

vont apprécier (ça peut être des sites de finance personnels : Comment mieux gérer sa finance ?, comment arrondir ses fins de mois ?, ou, comme moi, créer un blog pour apprendre aux gens comment gagner de l'argent avec un blog. Réfléchis-y).

Enfin, les loisirs passionnels. C'est là où les gens sont prêts à payer, à mettre tous leurs efforts pour obtenir quelque chose. Par exemple, moi c'est quand j'attendais l'iPhone 4S, j'allais lire des blogs tous les soirs avant de me coucher. Ça, c'est un loisir passionnel, ça peut vraiment attirer des gens, et si tu trouves ta niche dans ce marché-là, ça peut être très profitable.

J'espère que tu auras assez à réfléchir sur ces 4 niches, elles t'aideront à trouver ta niche à toi, et ce que je te propose, c'est de regarder une petite vidéo de Jean de WebMarketing junkie où il décoince cette idée de trouver une niche où tu n'es peut être pas expert. Cette vidéo est très bien faite et son produit est aussi très bien. Si ça t'intéresse, tu peux l'acheter aussi. Je te propose maintenant de regarder cette vidéo.