

## ¿SabeCuál Es Su Nicho De Mercado?

Autor: Omar Jareño Vargas

[www.CapsulasDeMarketing.com](http://www.CapsulasDeMarketing.com)

### \* \* \* **Introducción** \* \* \*

La falta de enfoque en los negocios en Internet, es uno de los errores frecuentes que más he podido ver a lo largo de estos años, como experto en marketing digital.

Tratar de vender a todos por igual por miedo a dejar de perder oportunidades de ventas, es una recurrente característica común entre gran cantidad de emprendedores online.

Por eso hoy quiero preguntarle a usted:

¿Sabe Cual es Su Nicho De Mercado?

Si no tiene una respuesta clara a esta pregunta no se preocupe, que de ello voy a hablarle hoy.

Pero primero que nada, usted debe saber cual es el significado de:

"Nicho de Mercado"

Nicho de mercado o también llamado público objetivo o mercado diana, es el segmento del mercado de un producto o servicio al que pertenecen un grupo de clientes o prospectos.

A este conjunto de personas o usuarios que se interesan por un determinado producto o servicio, se le hacen determinadas acciones de marketing con la finalidad de que compren dichos productos o servicios.

### \* \* \* **Que Es Mas Importante** \* \* \*

Conocer su mercado diana o nicho de mercado y saber donde y como encontrarlo, es más importante que el producto o servicio que usted vende o quiere vender.

Un mito común y muy extendido en la red entre los emprendedores en Internet es pensar que la web es un escaparate para todos los millones de usuarios del mundo.

Y que si tiene una pagina en la red, esos millones de usuarios vendrán automáticamente a usted a comprarle.

Es cierto que es un escaparate mundial, pero dista mucho de ser cierto que vendrán a su sitio web ávidos de comprar sus productos o servicios.

La verdad, es que usted debe encontrar su nicho y conseguir posicionar su web para que ellos vengan a su sitio.

Es pues saber buscar y encontrar su nicho de mercado con problemas que resolver o deseos que satisfacer de sus prospectos lo más importante para que su negocio tenga éxito.

La mayoría de empresarios en Internet les resulta muy difícil enfocarse en un nicho de mercado y entender que es un nicho de mercado y si lo hacen solo le dan un tratamiento como una "limitación" en sus negocios, cuando en realidad esto es la fuente real de ingresos.

Le pregunto ahora ¿Que es lo más importante su producto o servicio o los problemas que tienen sus clientes?

**\* \* \* ¿A Quien Le Estas Vendiendo? \* \* \***

Una de las cosas que más me han impactado a lo largo de mi experiencia como consultor de negocios en Internet, es que de la larga lista de mis clientes, todos tiene un denominador común que se repite una y otra vez al hablar con estos emprendedores y preguntarles:

¿A quién le estás vendiendo? o ¿A quién le quieres vender?

Más del 95% de todos ellos me han contestado lo mismo:

"A todo el mundo"

En Internet decir que tiene una web para venderle "A todo el mundo" es quizás el error mas común de todos los emprendedores.

Si usted aun no se ha enfocado a un nicho de mercado, no tendrá jamás un negocio rentable en Internet.

**\* \* \* Enfocar Para No Fallar \* \* \***

La falta de localización y enfoque en un nicho de mercado es la causa que ha llevado y sigue llevando al traste los esfuerzos y el dinero de los empresarios en la red.

Si desea tener éxito en su empresa y no fallar en el intento, lo primero que tiene que plantearse es enfocar y localizar su mercado diana, para esto podría contestar estas sencillas preguntas, pero que lamentablemente muchos empresarios y empresarias pasan por alto:

- 1- ¿Que producto o servicio esta ofreciendo?
- 2- ¿Quién podría utilizar usar su producto o servicio?
- 3- ¿Qué problema podría resolver su producto o servicio?
- 4- ¿Qué deseo puede colmar su producto o servicio?
- 5- ¿Que beneficios obtendrían al usar su producto o servicio?
- 6- ¿Es Fácil adquirir su producto o servicio?

Si se toma el tiempo y contesta estas sencillas pero importantes preguntas, encontrará que al definir su nicho tendrá más oportunidades de negocio y por lo tanto más posibilidades de hacer buenos ingresos a través de Internet.

**\* \* \* Beneficios Colaterales \* \* \***

El segmentar su negocio a un nicho de mercado, le proveerá a su empresa online de los siguientes beneficios:

- 1-Podrá definir su estrategia de marketing en Internet
- 2-Podrá desarrollar productos o servicios que atraigan a su mercado diana
- 3-Podrá construir marca y posicionarse a sí mismo como un líder en la industria
- 4-Optimizar su sitio para los buscadores para que los clientes naturales de su nicho de mercado le puedan encontrar fácilmente
- 5-Maximizar su presupuesto de marketing en acciones que realmente le proporcionarán dividendos.

**>>> CONCLUSIÓN <<<**

Usted debe evitar cometer el **ERROR FATAL N° 1** de los nuevos empresarios en Internet:

No Saber cual es su Nicho de Mercado y por lo tanto, "Venden su producto o servicio a todos" y a la final "**no le venden a nadie**".

Si responde adecuadamente las preguntas que le formule principio de este audio artículo, ahora usted será capaz de responderme:

¿Cuál es Su Nicho de Mercado?

Debe tener claro que mas importante que sus productos o servicios es saber buscar y encontrar los problemas que resolver o deseos que satisfacer de sus prospectos, por lo cual la clave es estudiar el comportamiento de un grupo de personas, estudiar sus problemas, sus deseos y una vez definido y localizado estos problemas que resolver o deseos que colmar ayudarle a solucionarlos.

Es pues en resumen, saber buscar y encontrar su nicho de mercado con problemas que resolver o deseos que satisfacer de sus prospectos lo más importante para que su negocio tenga éxito.

Gracias por visitarnos ☺

Un Saludo Cordial de...

Omar Jareño

Ceo de [Capsulas de Marketing.com](http://www.capsulasdemarketing.com)

===== **Autorización** =====

Se autoriza la reproducción de este artículo siempre y cuando se haga en su totalidad, se den los créditos respectivos al autor y se incluyan los enlaces activos a la fuente. Deberá incluir al final del artículo los siguientes datos con los enlaces activos (es decir, que se puedan pulsar):

Nombre del Autor: Omar Jareño Vargas

Web: <http://www.capsulasdemarketing.com>

Una vez que lo publique, le agradeceríamos nos enviara un e-mail a: [info@capsulasdemarketing.com](mailto:info@capsulasdemarketing.com) indicándonos los siguientes datos:

Título Del Artículo:

Web o Boletín donde se Publicará:

Fecha de Publicación:

===== **Autorización** =====

## **Recursos Recomendados**

### **Manual Práctico:**

## **Aprenda a Diferenciarse y Ganar Clientes, Con Su PUV**

**¡140 Páginas De Contenido Real, Sólo  
Contenido Relevante y Ejercicios Prácticos**

**Antes Disponibles Para Las Grandes Agencias de  
Marketing y Publicidad y Unos Pocos Privilegiados!**



Aprenderás paso a paso de forma clara y sencilla como nunca antes otro experto de habla hispana lo ha presentado, cómo desarrollar tu estrategia de diferenciación y posicionamiento empresarial que te llevarán a sintetizar en tu PUV, el mensaje en torno al cual girarán todas tus estrategias de marketing y publicidad.

Las “Estrategias de Diferenciación y Posicionamiento Empresarial”, que sólo estaban al alcance de las Grandes Agencias De Publicidad, y de unos pocos privilegiados, desde ahora TODAS a tu disposición.

Olvídate para siempre de contratar una Agencia de Publicidad que te cobre miles de dólares para ayudarle a diferenciar y posicionar su empresa...

**¡ Es Sin Lugar A Dudas,  
El Mejor Y Más Completo Manual Práctico  
Sobre PUV´s Que Se Halla Escrito Jamás  
En El Marketing De Habla Hispana!!!**

**Más Info**

## **Recursos Recomendados**

### **Manual Práctico:**

## **Secretos Para Promocionar Tú Página Web, Sin Gastar Un Sólo Céntimo**

¡ Nada de Palabras de RELLENO Inútiles,  
Sólo Trucos, Técnicas y Estrategias Prácticas !



La única cosa mejor que conseguir tráfico web, es conseguir tráfico web **GRATIS!** **Espectacular Manual Práctico Recomendado** para la pequeña y mediana empresa, autónomo, emprendedor o webmaster que necesiten promocionar su sitio web sin tener que gastar dinero.

Cualquier persona puede conseguir mucho tráfico web, si hacen ciertas cosas...y este manual te **DESVELA** detalladamente y por primera vez, esas cosas...

Trucos, Técnicas y Estrategias probadas para conseguir promocionar tu web, Sí Pones en Práctica los sistemas revelados en este manual, conseguirás un continuo flujo virtualmente ilimitado de visitantes cualificados y potenciales clientes a tu negocio en la red.

### **Más Info**

## **Sobre el autor**

Omar Jareño Vargas, desde el año 1986, ha desarrollado su carrera profesional en el entorno de la Pequeña y Mediana empresa.

Es uno de los principales expertos en marketing en la red hispana, que te ayudará a desarrollar tu negocio en Internet.

Es autor de varios libros importantes de Marketing en Internet y comercio electrónico, cursos y audio seminarios, disponibles en Internet.

Colabora como Articulista y Asesor Experto de Marketing en portales especializados de Internet en España como:

<http://www.CapsulasDeMarketing.com>

<http://www.Emagister.com>

<http://www.SecretosEnRed.com>

<http://www.omarjareno.com/>

<http://www.puromarketing.com>

<http://www.Marketing-xxi.com>



Participa con asiduidad en cursos, jornadas, talleres y seminarios con las últimas tendencias de marketing y comercio electrónico, tanto de ámbito nacional como internacional.

Ahora esta aquí a su total y completa disposición para ofrecerle toda su experiencia y conocimientos adquiridos frutos de sus estudios continuos del comercio electrónico, para ayudarle a desarrollar un negocio fuerte y exitoso en la red.

Visita su web personal: [www.OmarJareno.com](http://www.OmarJareno.com), desde donde él mismo podrá asesorarte.

También encontrarás información relevante.

## **Conferencias – Cursos - Seminarios**

Si va a dictar una Conferencia, Seminario o Curso en Vivo a su Equipo de Trabajo, o Grupos Grandes y Necesita un Orador Experto en Marketing y en Desarrollo de Negocios en Internet, póngase en Contacto con nosotros a través de los teléfonos: 0034 981256119 - 0034 629577788 o

Escribanos un email a [info@omarjareno.com](mailto:info@omarjareno.com)

### **Referencias en Internet**

- ❑ Mi sitio web [www.OmarJareno.com](http://www.OmarJareno.com)
- ❑ Articulista y Asesor Experto de Marketing:  
[www.CapsulasDeMarketing.com](http://www.CapsulasDeMarketing.com)
- ❑ Editor del Boletín de [www.CapsulasDeMarketing.com](http://www.CapsulasDeMarketing.com)
- ❑ Director de [www.PcShopGalicia.com](http://www.PcShopGalicia.com)
- ❑ Editor de [www.PcShopGalicia.com](http://www.PcShopGalicia.com)

### **Bitácoras – Blogs**

- ❑ Artículos e Ideas Frescas De Marketing Para Emprendedores De Negocios On-Line  
<http://capsulasdemarketing.blogspot.com>
- ❑ Secretos Desvelados de Marketing en Internet  
<http://omarjareno.blogspot.com>

**P.D.:** ¿Quieres saber algo más sobre mi?  
Puedes buscar aquí: [Omar Jareño en Google](#)

• Para cualquier información o consulta comercial puedes dirigirte por los siguientes medios de contacto:

#### **Atención telefónica**

Tel: +34 881 914461

Tel: +34 629 577788

#### **Horario**

**Lunes a Viernes:**

1:30 PM a 7:30 PM

Si lo prefieres a través de la dirección de correo electrónico:  
[info@omarjareno.com](mailto:info@omarjareno.com)