

## **INHALT:**

Vorwort	7
WAS SIE ZUNÄCHST WISSEN MÜSSEN	9
Wo wird was verkauft?	10
<b>TEIL 1: MARKTNISCHEN, DER UMSATZ-TURBO</b>	<b>12</b>
Marktnischen: Das Biotop für kleine Online-Händler	13
Vier ultimative Gründe, sich zu spezialisieren	15
Die Säulen der Spezialisierung	20
Die Grenzen der Spezialisierung	22
Wer entscheidet darüber, ob Sie Spezialist sind?	24
Mustergültige Nischen-Shops	26
Zusammenfassung	30
<b>TEIL 2: MARKTNISCHEN FINDEN</b>	<b>32</b>
Auf! Jetzt finden Sie Ihr Spezial-gebiet!	33
Bestandsaufnahme Top's & Flop's	34
Ihr neues Spezialgebiet: Fähigkeiten und Interessen	38
Ihr neues Spezialgebiet: Gegenstände und Produkte	41
Ihr Spezialgebiet: Kombinationsmöglichkeiten	43
Und jetzt: Finden Sie Ihre Zielgruppe!	46
Zielgruppen, die mich privat faszinieren	48
Zielgruppen, mit denen ich häufig zwanglos zu tun habe	50
Zielgruppen, mit denen ich häufig zusammen sein muss	52
EXPERIMENT 1	54
EXPERIMENT 2	55
Übersicht möglicher Zielgruppen und Spezialgebiete	56
Übersicht Top-Spezialisierung und Top-Zielgruppe	57
Gesamtübersicht Ihrer Favoriten	59
Endspurt: Finden Sie das Problem Ihrer Zielgruppe!	61

<b>TEIL 3: MARKTNISCHEN ANWENDEN</b>	<b>68</b>
Die richtigen nächsten Schritte	69
Der richtige Online-Marktplatz	69
eBay	70
amazon	71
Yatego	72
Online-Marktplätze – was sonst noch kommt	73
Der eigene Online-Shop	74
Keinen Cent verschenken!	77
Newsletter-Marketing das ankommt	78
Und noch ein Tipp zum Schluss	81
Über Holger W. Winkler	82
shopkatapult.de	83
GRATIS-Leistungen	87
Kopiervorlagen	89
Spezialgebiet: Meine Produkte	90
Zielgruppen die faszinieren	91
Problemanalyse Zielgruppe	92