

Checklista wyboru niszy

Akademia e-Handlu | akademiaehandlu.pl

1. Popyt

- ☐ Sprawdziłem miesięczny wolumen wyszukiwań głównej frazy.
- ☐ Rozumiem sezonowość i sprawdziłem podobne frazy oraz długi ogon.

2. Konkurencja

- ☐ Policzyłem oferty na marketplace'ach i porównałem aktywnych sprzedawców.
- ☐ Sprawdziłem top 10 Google: małe sklepy, marketplace'y i duże marki.

3. Marża

- ☐ Znam realną cenę sprzedaży, a nie tylko cenę ofertową.
- ☐ Policzyłem zakup, transport, cło, VAT, prowizję, reklamę i zwroty.
- ☐ Mam bufor na wahania kursów, reklamacje i nieplanowane koszty.

4. Walidacja

- ☐ Wybrałem test: oferta testowa, mała partia lub kampania reklamowa.
- ☐ Ustaliłem mierzalny próg sukcesu i termin oceny.
- ☐ Nie zamawiam dużej partii przed potwierdzeniem zainteresowania.

Autopromocja: Radar Popytu jest narzędziem twórcy Akademii e-Handlu i pomaga finansować rozwój bezpłatnego kursu. Korzystanie z niego jest dobrowolne.

Wskazówka: popyt, konkurencję i orientacyjną marżę możesz sprawdzić w Radarze Popytu: radarpopytu.pl. Dane zawsze zweryfikuj samodzielnie przed inwestycją.

Materiał edukacyjny - nie stanowi porady prawnej, podatkowej ani gwarancji wyniku. Aktualizacja: 12 lipca 2026 r. | akademiaehandlu.pl