

# Нишевание в аутсорсинге. Так есть или нет? Часть 3

15 декабря 2022



*[Борис Концевой](#), Президент [Intetics](#)*

Несколько неожиданно, что тема нишевания оказалась такой живой. Спасибо всем за комментарии и мнения! [Начало разговора можно найти [здесь](#), а реакцию читателей [здесь](#) — прим.ред.]

Сильно похоже, что мы все решаем один вопрос: как продать.

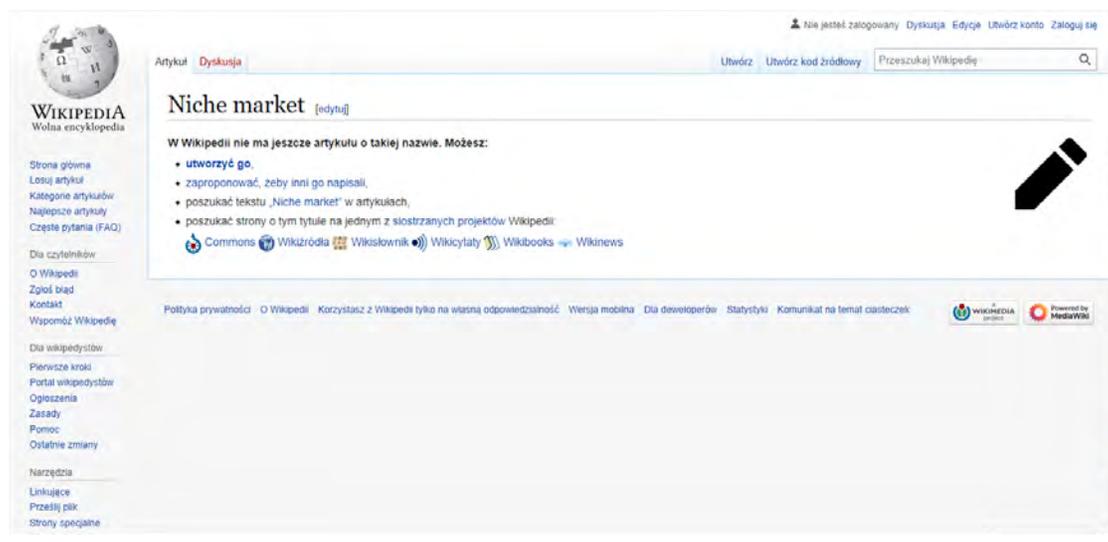
Прежде всего замечу, что большинство или уже пришло к тем же выводам, что и мы, или на дороге к ним.

Т.е. статистически если смотреть по комментариям, в сервисе программирования ниш нет! Но давайте от печки (пару хейтерских выпадов комментировать, конечно, не буду).

[Сергей Куренков](#) на 100% прав, что для начала надо дать определение “ниши”. Договориться, о чем мы говорим.

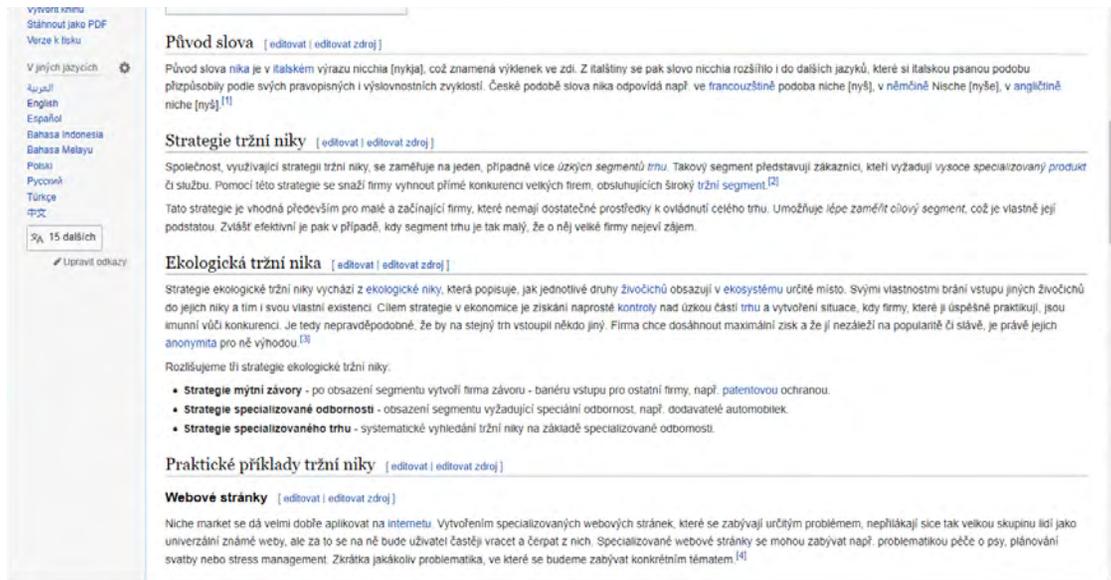
А определения у нас где? Правильно! В Википедии.

Я, конечно, с удовольствием узнал, что есть фирма Niche, есть футболист Niche, потом музыкальный стиль, порода лошади, манга-персонаж и т.д. и т.п. 😊



Но к моему удивлению, англоязычная статья "[Niche market](#)" оказалась как-то ни о чем. [Русскоязычная](#) — некая полукалька английской. [Польская](#) — просто заставка.

Украинской или белорусской вообще не существует (коллеги, напишите?), но [чешская](#) оказалась супер! На других языках, я, увы, не читаю.



**Původ slova** [ editovat | editovat zdroj ]

Původ slova *niche* je v *italském* výrazu *nicchia* [nykja], což znamená výklenek ve zdi. Z italského se pak slovo *nicchia* rozšířilo i do dalších jazyků, které si italskou psanou podobu přizpůsobily podle svých pravopisných i výslovnostních zvyklostí. České podobě slova *niche* odpovídá např. ve francouzštině podoba *niche* [nyš], v němčině *Nische* [nyše], v angličtině *niche* [nyš].<sup>[1]</sup>

**Strategie tržní niky** [ editovat | editovat zdroj ]

Společnost, využívající strategii tržní niky, se zaměřuje na jeden, případně více úzkých segmentů trhu. Takový segment představují zákazníci, kteří vyžadují vysoce specializovaný produkt či službu. Pomocí této strategie se snaží firmy vyhnout přímé konkurenci velkých firem, obsluhujících široký tržní segment.<sup>[2]</sup>

Tato strategie je vhodná především pro malé a začínající firmy, které nemají dostatečné prostředky k ovládnutí celého trhu. Umožňuje lépe zaměřit cílový segment, což je vlastně její podstatou. Zvlášť efektivní je pak v případě, kdy segment trhu je tak malý, že o něj velké firmy nejeví zájem.

**Ekologická tržní nika** [ editovat | editovat zdroj ]

Strategie ekologické tržní niky vychází z ekologické niky, která popisuje, jak jednotlivé druhy živočichů obsazují v ekosystému určité místo. Svými vlastnostmi brání vstupu jiných živočichů do jejich niky a tím i svou vlastní existenci. Cílem strategie v ekonomice je získání naprosté kontroly nad úzkou částí trhu a vytvoření situace, kdy firmy, které ji úspěšně praktikují, jsou imunní vůči konkurenci. Je tedy nepravděpodobné, že by na stejný trh vstoupil někdo jiný. Firma chce dosáhnout maximální zisk a že jí nezáleží na popularitě či sílavě, je právě jejich anonymita pro ně výhodou.<sup>[3]</sup>

Rozlišujeme tři strategie ekologické tržní niky:

- **Strategie mýtní závory** - po obsazení segmentu vytvoří firma závoru - bariéru vstupu pro ostatní firmy, např. patentovou ochranou.
- **Strategie specializované odbornosti** - obsazení segmentu vyžadující speciální odbornost, např. dodavatelé automobilek.
- **Strategie specializovaného trhu** - systematické vyhledání tržní niky na základě specializované odbornosti.

**Praktické příklady tržní niky** [ editovat | editovat zdroj ]

**Webové stránky** [ editovat | editovat zdroj ]

Niche market se dá velmi dobře aplikovat na internetu. Vytvořením specializovaných webových stránek, které se zabývají určitým problémem, nepřilákají sice tak velkou skupinu lidí jako univerzální známé weby, ale za to se na ně bude uživatel častěji vracet a čerpat z nich. Specializované webové stránky se mohou zabývat např. problematikou péče o psy, plánování svatby nebo stress management. Zkrátka jakákoliv problematika, ve které se budeme zabývat konkrétním tématem.<sup>[4]</sup>

Итак, слово "Niche" итальянское, означает дыру/нишу в стене, вошло практически во все языки без изменений смысла и даже написания (с точностью до алфавита).

И вот определение (в вольном переводе с чешского):

"Фирма, использующая стратегию рыночной ниши, ориентируется на один, иногда несколько, узких сегментов рынка. Такой сегмент представлен заказчиками, которые имеют потребность в высокоспециализированном продукте или сервисе. С помощью этой стратегии фирмы пытаются уклониться от прямой конкуренции с большими фирмами, обслуживающими широкий сегмент рынка.

Эта стратегия прежде всего подходит малым и начинающим фирмам, которые не имеют достаточно ресурсов к овладению всем рынком. Это позволяет сосредоточиться только на целевом сегменте, что, собственно, и есть основа такой фирмы.

Это особенно эффективно в случае, когда сегмент рынка такой маленький, что большие фирмы в нем не заинтересованы".

Вроде ок? Классика?

## Т.е. главное:

1. Должна быть очень узкая, высокоспециализированная потребность.
2. Очень маленький рынок.
3. Большие фирмы нишевыми не бывают.

Теперь применим к программированию.

“Ниши” могут быть **“вертикальными”** — по доменным знаниям в области применения софта (ака “по индустриям”) и **“горизонтальными”** — по технологиям, от .NET до блокчейна и все между ними.

Но что из этого “высокоспециализированная потребность”, в которой не работают “большие фирмы”?

Поэтому когда [Александр Арабей](#) говорит об альтернативной точке зрения, то я с ним согласен на 100%. Он просто сказал все то же, что и я, просто назвав наработанный опыт “нишей”.

А когда [Виталий Житков](#) говорит, что “есть задача, ее надо решить” — я согласен на 200%. Именно так. Мы позиционируем себя по своему предыдущему опыту, а лэндим клиента своей способностью решать его проблему!

Поэтому, [Дмитрий Сохач](#), наш индустриальный опыт — и есть SEO, со всеми специализированными, но не НИШЕВЫМИ запросами, и [сайт Intetics](#) ох как заточен под SEO! 😊

**intetics**  
Where software concepts come alive™

Let's Talk En ▾ ☰

**Custom Software Development: Build Your Product**  
Thoughtful, high-quality software applications for your business. Guaranteed with Predictive Software Engineering.  
[Learn More](#) ▶

**Remote In-Sourcing®: Create Your Team**  
Take advantage of our next-gen method of building expert development teams for your software engineering and data processing projects.  
[Learn More](#) ▶

**TETRA™: Assess Your Software Product**  
Use our Award-Winning Software Product Quality Assessment & Technical Debt Reduction Platform to advance your software systems.  
[Learn More](#) ▶

**All-Things-Digital: Modernize Your Business**  
Modern digital solutions based on Cloud, Mobile, Big Data, AI/ML, IoT, RPA, Chatbot, Blockchain, Drone and Geospatial technologies for your business rapid digital transformation.  
[Learn More](#) ▶

**HOT TODAY** ▶ Intetics: Internet, Technology, Ethics, Company Meaning, Code of Conduct and Business DNA ◀ 1 of 4 ▶

Главное, что мы все продаем?

Бьюсь об заклад, есть две категории коллег: рекламирующих способность программировать (дешево, образованно, процессно, сертифицировано, культурно-близко) или опыт в некой индустрии.

Уже лет 15 как продавать первое становилось все сложнее и сложнее. Клевало все меньше, и стало почти мертво.

Пропаганда опыта работала несколько лучше, но не гарантировала прогнозируемого результата.



***Тут интересно еще то, что о нашей инициативе "Predictive Software Engineering" нет ни одного комментария. Как видите, процессы разработки даже и нас не греют!***

Но мы их все равно пытаемся продавать клиентам, которых они уж совсем не цепляют! Хотя именно в PSE мы пытаемся профицитить главное: как сделать так, чтобы софт-инженеры писали код именно с учетом business objectives клиента.

Т.е. решая ту самую проблему клиента.

**Ну и общие выводы ко всему вышесказанному все те же:** или становитесь продуктовой компанией, или продавайте свою способность решать проблему заказчика (на основе своего предыдущего опыта).

Поэтому, [Артем Пугачев](#), у вас, очевидно, глубокие знания домена, но просто знания продать сложно. Продавайте решение проблемы.

Продавцы еды имеют разные проблемы: у кого-то просто сайт, у кого-то бэк-офис, у кого-то помощь в маркетинге и т.д. и т.п.

Трюк только в том, как понять, у кого какая проблема. Это и есть главный вопрос. Как найдете ответ, шарада сложится.

Счастливой охоты!



*Ирина Дубовик — Digital Marketing Director в Intetics.*

Со своей стороны хочу поделиться инсайтами по результатам интервью и ответов.

Наша публикация, по сути, стала лакмусовой бумажкой, индикатором уровня экспертизы и культуры коммуникаций нашего IT комьюнити.

Уже почти год живу в США, очень активно участвую в IT комьюнити, где обсуждения помогают углубить знания друг друга и мотивировать к развитию.



***Если есть противоположные мнения, у авторов уточняются факты, цифры, приводятся свои кейсы и аргументы. Происходит обмен опытом. Нет подхода — накинуть на вентилятор.***

И что мы наблюдаем в нашем случае?

Есть очень токсичные комментарии на нашу статью от абсолютно незнакомых людей, чуть ли не с переходом на личности, без собственных примеров и кейсов или вопросов — просто критика ради критики или хайпа.

Есть абсолютно противоположные мнения, с уважением, аргументами как за так и против. Со многими очень интересно было бы пообщаться.



***У меня на все это один ответ — побеждают счастливые клиенты и компания-провайдер, когда достигаются цели обеих сторон с желаемым результатом и реализуется собственная мотивация.***

У каждого эксперта и компании свои цели, нет универсального решения.

Я хочу поблагодарить всех неравнодушных. [Ирину Цумареву](#), сооснователя Kraftblick — за смелость в предоставлении [площадки](#) для дискуссии. Тот еще кейс и вызов для медиа и внутри, и снаружи.

А также спасибо каждому, кто оставил свой комментарий.

И я надеюсь, что этот мой ответ заставит задуматься каждого что-то изменить в подходах к ведению диалога. Самая крутая критика — конструктивная критика, с предложениями.

И любое интервью, особенно с disruptive подходом, готовится с полным пониманием и принятием любой реакции аудитории.



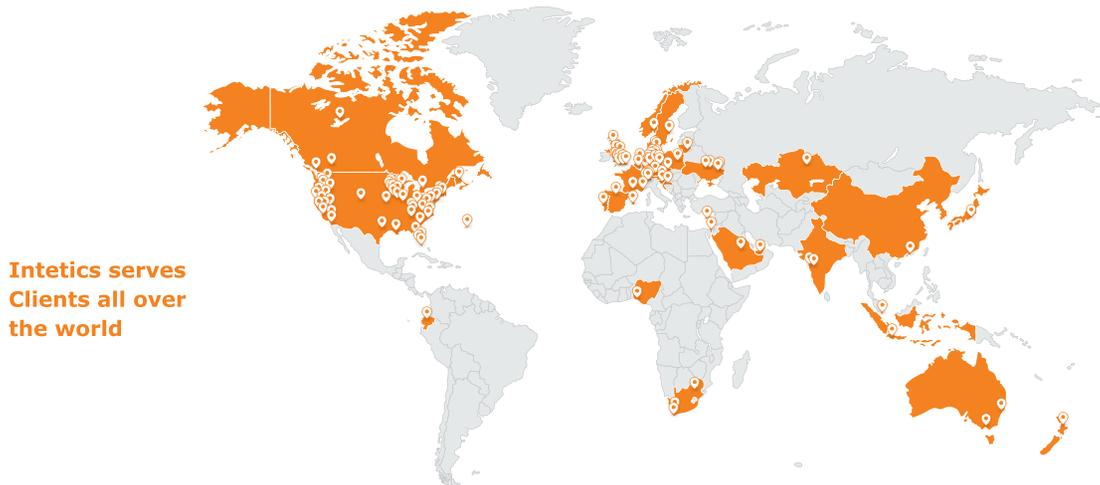
***Именно в этом сила, потому что есть открытость к обратной связи, желание поделиться наработками и в каком-то смысле вдохновить на нестандартные решения.***

Чтобы те, у кого есть талант, верили в себя и в то же время умели гибко реагировать на постоянно меняющиеся условия и любую критику.

Приглашаю всех коллег вместе развивать этику общения и экспертное комьюнити. Ведь именно так создаются и продвигаются прорывные технологии, тренды, ценности, а на их базе — будущее людей, компаний, стран, мира, в котором нам всем жить.

Всем мира.

**Intetics Inc.** is a leading global technology company providing custom software application development, distributed professional teams, software product quality assessment, and “all-things-digital” solutions built with SMAC, RPA, AI/ML, IoT, blockchain, and GIS/UAV/LBS technologies.



Based on proprietary pioneering business models of Offshore Dedicated Team<sup>®</sup> and Remote In-Sourcing<sup>®</sup> an advanced Technical Debt Reduction Platform (TETRA<sup>™</sup>) and measurable SLAs for software engineering, Intetics helps innovative organizations capitalize on global talent with our in-depth engineering expertise based on the Predictive Software Engineering framework.

Intetics' core strength is the design of software products in conditions of incomplete specifications. We have extensive industry expertise in Education, Healthcare, Logistics, Life Sciences, Finance, Insurance, Communications, and custom ERP, CRM, Intelligent Automation and Geospatial solutions.

Our advanced software engineering background and outstanding quality management platform, along with an unparalleled methodology for talent recruitment, team building and talent retention, guarantee that our clients receive exceptional results for their projects. At Intetics, our outcomes do not just meet clients' expectations, they have been exceeding them for a quarter of a century.

Intetics operates from 11 offices in 6 countries including Naples, Raleigh, Dusseldorf, London, Minsk, Krakow, Kyiv, Kharkiv, Odesa.

Intetics is ISO 9001 (quality) and ISO 27001 (security) certified and a Microsoft Gold, Amazon, and UiPath partner. The company's innovation and growth achievements are reflected in winning prestigious titles and awards, including Inc 5000, Software 500, CRN 100, American Business, Deloitte Technology Fast 50, Chicagoland Fast 50, European IT Excellence, Best European BPO, Stevie People's Choice, Clutch and ACQ5 Awards, and inclusion into IAOP's Best Global Outsourcing 100 list.



**Intetics Inc.**  
10001 Tamiami Tr N, Ste 114, Naples, FL 34108  
**Tel:** +1 (239) 217-4907  
[www.intetics.com](http://www.intetics.com)

**INTETICS  
MEANS YOUR  
SUCCESS**