

Exemplo de pesquisa:

A pesquisa do mercado/nicho/produto envolve 6 passos:

Qual é o nicho do produto?

Nome do produto

Qual é o nicho do produto?

Beleza feminina.

Qual é o subnicho do produto?

Cuidados com o cabelo.

O que o produto faz?

O produto consiste de um creme alisante para cabelos, que possui a capacidade de alisar os cabelos em apenas alguns minutos.

Como faz/ qual é o mecanismo do produto?

O produto é um creme que deve ser utilizado no cabelo após a lavagem dos fios e seu mecanismo de ação se dá através do alisamento e hidratação do cabelo, sem a utilização de componentes químicos.

Quais são os outros produtos do mercado neste mesmo subnicho?

Para este produto, como concorrentes temos outros tipos de produtos, como botox capilar ou progressiva, porém são produtos que são vendidos por marcas que não estão posicionadas na internet e que em sua maioria dependem de um profissional de beleza para a aplicação.

Portanto, neste exemplo o produto escolhido possui uma proposta única e praticamente não tem concorrência no mundo online (isso é um ponto muito positivo)

Quais são os pontos negativos das soluções entregues por estes produtos?

- São mais caros
- Necessitam da ida ao salão para aplicação
- São mais trabalhosos
- Possuem componentes químicos

Qual é o público alvo do seu produto?

Mulheres de 20 a 55 anos que desejam alisar seus cabelos de uma forma mais simples e rápida, sem depender de tratamentos ou produtos que só podem ser aplicados no salão de beleza.