

MATERIAL DE APOIO

MÓDULO 04

plano  **é**

AULA 04
NICHOS

DIFERENÇAS DOS NICHOS

Entender o nicho é um dos pontos mais importantes da prospecção.

- *Nicho – Zoom Out*
- *Subnicho – Zoom In*

Trilha para entender melhor um nicho

Siga os passos abaixo para fazer o estudo dos nichos:

1. Defina qual é o nicho e subnicho

2. Você se identifica com o nicho/subnicho?

3. Qual é o tamanho do mercado?

- Use ferramentas: Google Trends / Keyword Planner / Ubersuggest / Semrush
- Dados de classes profissionais
- Estudos estatísticos
- Canais no Youtube / perfis Instagram / LinkedIn
- Número de concorrentes (Ex.: Mercado da Hotmart)

4. Quais são as oportunidades existentes nesse nicho/subnicho?

- Quem são os concorrentes?
- Quais produtos já existem?
- Quais são as dores do nicho?
- Quais são as necessidades do nicho?
- Existem urgências nesse nicho?

5. Quais são as possibilidades de precificação?

- Média de preço dos produtos do nicho
- Média de preço de produtos similares de outros nichos
- Comportamento do consumidor. O que eles consomem?

plano vê

PRODUZIDO POR:

AUTORIA:
Ellen Salomão

PRODUÇÃO:
Felipe Botelho e Guilherme Feix

DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:
Gubbio Adson e Pedro Veloso