

## Defina seu nicho

A importância de determinar a primeira etapa impacta diretamente aqui, pois o nicho é a junção de 3 fatores:

O que você gosta de fazer + o que você sabe fazer + o que o mercado precisa e está disposto a pagar = NICHOS.

Claro que no começo, a tendência em aceitar qualquer oferta pode te ajudar a construir o seu portfólio e comece a ser indicado. Mas, à medida que você se aprofunda na carreira de freelancer, precisa começar a ser mais estratégico em relação aos tipos de trabalho que faz e aos clientes que assume.

A importância de escolher e segmentar o seu nicho é porque quando você se especializa, você se torna uma referência em um campo específico, e especialistas podem cobrar mais por seus serviços prestados.

Em um artigo publicado por [Neil Patel](https://neilpatel.com/br/blog/nicho-de-mercado/) (<https://neilpatel.com/br/blog/nicho-de-mercado/>), que é um dos grandes nomes do Marketing Digital e reconhecido entre os Top100 empreendedores com menos de 30 anos, ele explica bem sobre como definir o seu nicho e comenta que a importância de você definir seu nicho é:

“Uma empresa com um nicho de mercado mais específico tem muito mais facilidade em se destacar e agregar valor aos seus produtos. Com um investimento bem menor, é possível atingir um público muito mais interessado no que você tem a oferecer.”

Pense como cliente: você preferiria contratar alguém que fosse especialista em todos os negócios? Ou um profissional especializado em resolver o seu problema? Eu escolho o especialista todas as vezes.

Ao ter um foco de trabalho freelancer bem definido, você torna-se a opção mais desejada quando alguém está enfrentando um “problema” que você soluciona.