*"Encontre **produtos para seus clientes**, e não clientes para os seus produtos."* - Peter Drucker

Escolhendo o Seu Mercado

Perguntas

Primárias

- **Existe uma paixão irracional ou uma dor + urgência?**
- **Há uma grande quantidade de pessoas interessadas?**
- **Você consegue acessá-las FACILMENTE?**
- **Elas estão ATIVAMENTE procurando uma solução?**

Secundárias

- Possuem dinheiro suficiente?
- Há competidores?
- Quantos produtos no mercado?
- Há algum "buraco" que ninguém está resolvendo?
- Eu consigo vender algum produto como afiliado antes?

Ferramentas

- Pesquisas Google Adwords Keyword Tool
- Número de pessoas no Facebook
- Google Trends
- SERPs numa pesquisa
- Anunciantes em uma pesquisa no Google

Indicativos

- Números de procuras são elevados
- Há bastante blogs, fóruns, etc. a respeito
- Existem jargões específicos
- Existem revistas especializadas
- Conferência e eventos são frequentes
- Há "mini" celebridades dentro desse mercado

Crie suas Listas

- Suas Paixões
- Seus Hobbies
- Seus Medos
- Seus Problemas

Melhores Mercados e Nichos

Saúde e Boa-Forma

- Perda de Peso Natural
- Estresse
- Ganho de Massa Muscular
- Exercícios de Baixo Impacto
- Perda de Peso
- Comidas Orgânicas
- Comidas "Crua"
- Medicinas Alternativas
- Bem-estar Geral
- Qualquer problema de saúde **específico**

Dinheiro e Negócios

- Mercado Imobiliário
- Mercado FOREX
- Investimentos
- Aposentadoria
- Dívidas
- Empreendedorismo
- Ganhar Dinheiro
- Marketing
- Gerenciamento do Tempo
- Conseguindo Um Emprego

Relacionamentos e Sedução

- Conquista e Sedução
- Relacionamentos
- Casamento
- Sexualidade
- Conflitos
- Divórcio
- Linguagem Corporal*
- Paternidade
  - Educação dos filhos

© Empreendedor Efetivo – http://empreendedorefetivo.com.br