

# PEQUISA DE MERCADO

*Definir com clareza o seu nicho de atuação e o seu produto é de extrema importância. Nenhum gatilho mental ou copy será totalmente eficiente se você não souber os detalhes sobre o seu nicho e sobre o que seu produto entrega como solução ou benefício.*

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

### **Qual é o nicho do produto?**

*Aqui fala qual é o nicho do seu produto. Ex: dinheiro; dinheiro online; renda extra; beleza feminina; beleza masculina; sedução; sexualidade; arte; língua estrangeira; economia; finanças; investimentos; desenvolvimento pessoal; etc.*

### **Qual é o subnicho do produto?**

*Aqui você fala qual é o subnicho do produto. O subnicho é basicamente o assunto principal do produto. Se o nicho do produto for dinheiro online, o subnicho pode ser: marketing digital; opções binárias; trading;.. Se o nicho for beleza feminina, o subnicho pode ser: maquiagem; cuidados com cabelo; cuidados com a pele. Etc.*

### **O que o produto faz?**

*Aqui você descreve o que seu produto faz. Ex: meu produto envia um motorista particular em menos de 5 minutos, que o levará ao seu destino com conforto e segurança.*

### **Como faz/ qual é o mecanismo do produto?**

*Chegou a hora de mostrar o diferencial do produto que você vende. Aqui está o milhão de dólares. Você precisa estudar o mercado e encontrar um jeito único, diferente, mais fácil, rápido, barato, simples, divertido, de resolver um problema que o mercado resolve de outras formas. Ex: todos no mercado estão focando em dietas sem carboidrato.*

*Logo, seu produto ensina que cortar carboidratos é a pior coisa que uma pessoa pode fazer, prova isso, e vende um guia para emagrecer comendo os carboidratos certos, no momento certo, com receitas deliciosas.*

**Quais são os outros produtos do mercado neste mesmo subnicho?**

*Aqui você irá listar quais são os outros produtos concorrentes do que você irá vender.*

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

*Aqui você irá listar os motivos pelas quais as soluções dos outros produtos são ruins.*

***Ex: Produto de marketing digital que foca em tráfego orgânico***

*Pontos negativos da solução: O tráfego orgânico necessita de postagens de conteúdos nas redes sociais e também de criação de audiencia engajada para que haja vendas.*

*\*Lembrando, este é só um exemplo simples... Quanto mais pontos negativos você conseguir encontrar, melhor.*

**Qual é o público alvo do seu produto?**

*Apenas para dar uma clareza final, resuma brevemente quem é o público alvo perfeito do seu produto.*

***\*Você deverá utilizar todas as ferramentas de busca possíveis para realizar sua pesquisa***

- Google***
- Youtube***
- Redes Sociais***
- AdsLibrary Facebook***
- Vitrine das plataformas de vendas (hotmart, monetizze, eduzz, perfectpay).***