

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 audiência 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
- AdLibrary Facebook
- Vitrine das plataformas de vendas (hotmart, monetizze, eduzz, perfectpay).