

# Nicho de Mercado



**“Professores podem abrir a porta, mas você  
precisa passar por ela por você mesmo”**  
*Provérbio Chinês*

- Nichos de Mercado são públicos ou áreas dos setores econômicos cujas necessidades daquele grupo são pouco exploradas ou inexistentes
- Um nicho de mercado já pode existir dentro de um segmento de negócio estabelecido e estável
- É um segmento de um mercado maior que pode ser definido por suas próprias necessidades, preferências ou identidade únicas que o diferencia do mercado em geral

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Quase todo mercado pode ser mais refinado ou dividido pelas necessidades e preferências particulares de seus constituintes. Algumas das maneiras mais comuns de definir um nicho são baseadas em:
  - Preço (por exemplo, luxo, moderado, desconto)
  - Dados demográficos (sexo, idade, renda, escolaridade)
  - Nível de qualidade (premium, artesanal, econômico)
  - Psicografia (valores, interesses, atitudes)
  - Dados geográficos (residentes de um determinado país, cidade ou mesmo bairro)

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Temos 2 mercados básicos para os quais você pode vender
- Mercado de Consumidores
- Mercado de Negócios

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Quanto mais estreitamente você puder **definir e conhecer o seu mercado-alvo**, melhor. Esse processo é conhecido como criar um nicho e é a chave do sucesso mesmo para as maiores empresas
- Muitos empreendedores cometem o erro de cair na armadilha de olhar somente o que está na moda

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Criando um nicho
  - Faça uma lista de desejos
  - Foco
  - Descreva a visão de mundo do cliente
  - Sintetize
  - Avalie
  - Teste
  - Vá em frente

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Faça uma lista de desejos
  - Com quem você quer fazer negócios?
  - Seja o mais específico possível
  - Identifique um espaço geográfico
  - Seu negócio é direcionado para quais clientes ou tipos de empresa
- IMPORTANTE – reconheça que você não pode fazer negócios com o mundo todo

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- EXEMPLO

- Dizer segmento de adolescentes não é suficientemente específico
- Dizer adolescentes afro-americanos do sexo masculino com renda familiar anual de 50 mil reais e que estudem em escola pública é específico
- Dizer empresas que vendem software não é específico
- Dizer empresas de Alphaville que oferecem treinamento e venda de software na Internet e possuem vendas anuais de 3 milhões de reais é específico

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Foco

- Você não pode ser tudo para todas as pessoas
- Lembrar que menor é maior
- Uma empresa de varejo de roupas não é um nicho, mas um campo a ser explorado
- Um nicho mais específico pode ser “roupas de maternidade para mulheres executivas”

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Desenvolvendo o seu foco
  - Faça uma lista das coisas que você faz melhor
  - Liste suas realizações
  - Identifique as lições mais importantes que você aprendeu na vida
  - Procure padrões que revelem seu estilo ou abordagem para resolver problemas

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Descreva a visão de mundo do cliente
  - Passe a olhar o mundo com a perspectiva de seus clientes em potencial assim, você pode identificar as necessidades e os desejos deles
  - converse com os clientes em potencial isso ajuda a identificar suas principais preocupações

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Sintetize

- Suas ideias e as necessidades do cliente se unem para criar algo novo
- Verifique se o nicho tem estas qualidades:
  - Leva o cliente para onde deseja ir.
  - Alguém mais quer isso, ou seja, os clientes querem.
  - É cuidadosamente planejado.
  - É único.
  - Ele evolui, permitindo que você desenvolva diferentes fontes de lucro e ainda mantenha o negócio principal, permitindo garantir o sucesso a longo prazo.

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Avalie

- Considere os 5 tópicos do slide anterior
- Se não atende a um dos critérios, descarte-o. É hora de buscar um próximo nicho para a sua ideia ou buscar uma nova ideia para o seu nicho
- Momento de decisão

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Teste

- Desenvolva um produto mínimo viável
- Dê às pessoas a oportunidade de comprar seu produto ou serviço
  - não apenas teoricamente, mas realmente colocando-o no mercado
- Ofereça amostras “grátis”
- O teste não deve custar muito dinheiro. Se você gastar grandes quantias no teste inicial de mercado, provavelmente está fazendo errado

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

- Vá em frente

- Implementar a ideia
- Aqui o risco já foi calculado. E se você fez certo tudo irá correr bem

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

## Perguntas

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos

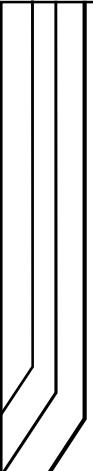
## CONTATO

**Instagram**  
**@1268marcos @prof.digital.oficial**

**Facebook**  
**10marcosantonio**

**<http://prof.digital>  
marcos@prof.digital**

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos



**AGRADECIMENTOS**  
a todos Vocês

Na web <http://prof.digital> | No Instagram @prof.digital.oficial e @1268marcos