

Curso Fundamentos de empreendedorismo

# Nicho: Um mercado especializado

**Contexto**

Você acha que é suficiente para identificar seu segmento de clientes e seu mercado-alvo? Você acha que sabe exatamente quem é seu cliente? Ainda não. Você precisa descobrir o nicho dentro do seu mercado-alvo para identificar quem é seu cliente.

A estratégia de nicho concentra-se em um segmento especializado do mercado. O marketing do nicho tem muitas vantagens. Garante que os recursos sejam usados de forma otimizada. Com essa estratégia, é fácil para os empreendedores detectar potenciais clientes e parceiros, além de se tornarem especialistas em elementos técnicos e de mercado.

Os nichos de mercado geram melhores referências para empreendedores, têm maior incidência de clientes e têm menos concorrência devido à sua natureza única. Todas essas vantagens também facilitam a promoção do produto/serviço. Para encontrar o seu nicho:

* O nicho entende o que faz os clientes pretendam comprar produtos/serviços
* Crie uma imagem mental de seus clientes
* Obtenha informações específicas e focadas sobre o seu mercado

Agora que você entendeu os conceitos de segmentação, targeting e nicho de mercado, tente responder à questão fundamental: quem é seu cliente e qual é o seu nicho? Quem é o cliente da sua ideia de negócio? Para descobrir isso, comece com esta atividade:

# Instruções

Nesta atividade, você aplicará os princípios de segmentação e targeting para identificar seu cliente. Através da atividade, você poderá encontrar o nicho de mercado para sua oferta de produtos / serviços.

1. Reconstrua suas equipes de 5.
2. Leiam atentamente as perguntas abaixo.
3. Vocês terão que discutir e responder a essas perguntas com seus grupos.
4. Vocês terão 20 minutos para concluir esta atividade.
5. Reflita sobre o que você aprendeu sobre como encontrar seu nicho de mercado.
6. Qual é o mercado ao qual você gostaria de vender?

Ies, pequenas e grandes empresas, e provedores de internet.



Curso Fundamentos de empreendedorismo

1. A qual nicho de mercado você gostaria de vender? Area de tecnologia da informação
2. Qual característica usaram para segmentar seu mercado?

 Geográfica

 Demográfica

 De Comportamento Essa aqui

 Psicográfica Essa aqui também

1. Forme uma imagem mental do seu cliente. Use as seguintes perguntas como uma guia. Vocês podem adicionar outras perguntas específicas à sua ideia de projeto.
   1. Seu cliente é homem, mulher ou outro? Ou vocês estão considerando um sexo ou gênero específico? Empresa
   2. São seus objetivos adultos, crianças ou ambos? Adulto
   3. Qual faixa etária é seu objetivo? A partir de 18
   4. Quais são as necessidades dos clientes? Possuir uma conexao estavel e disponivel para as tarefas a serem executadas
   5. O que eles fazem/A que se dedicam? Estudos e entretenimento
2. Como as necessidades do seu nicho de mercado diferem daquelas do restante do mercado?

Utilizaremos ferramentas tecnologicas para trazer a solução do problema do cliente

1. Quão grande é o seu nicho de mercado? Grande
2. Em geral, como se comunicarão com os clientes e distribuirão o produto/serviço? Diretamente com os clients que necessitam do serviço