

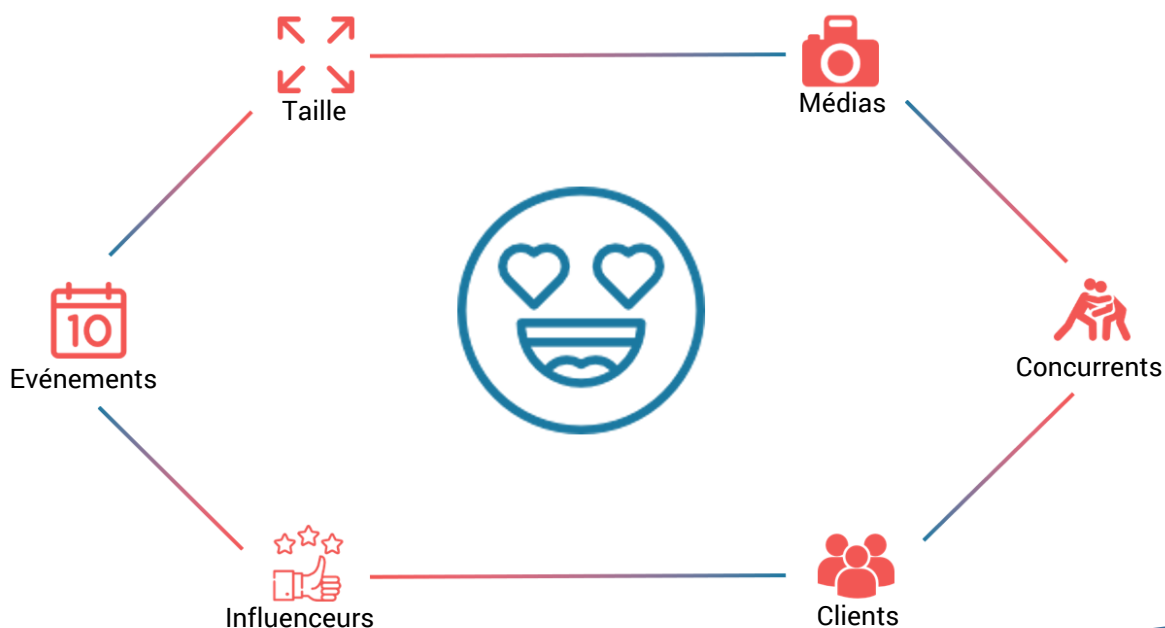
Otaku est un mot japonais dont le sens se situe entre "intérêt" et "obsession". Dans « Purple Cow », Seth Godin décrit la niche parfaite comme constituée de personnes cultivant un otaku pour les produits/services similaires aux vôtres. Ces personnes peuvent littéralement tomber amoureuses de votre produit et investir énormément de temps et d'argent autour de ce dernier.

Quelle catégorie de consommateurs cultive un Otaku pour votre produit/service ?

Listez les caractéristiques communes aux passionnés des produits de votre secteur.



Faites des recherches approfondies sur la niche de passionnés ciblée afin de mieux comprendre le marché.



Infos supplémentaires :



Identifiez les besoins et problèmes rencontrés par vos potentiels clients en discutant avec eux.

- Les produits sont-ils trop chers ?
- Les produits sont-ils assez performants ?
- La gamme de produits est-elle trop restreinte ?
- Les produits étaient-ils mieux avant ?
- De quels pays/régions/villes sont issues les entreprises dominant le marché ?
- ...
- ...
- ...
- ...

Grâce à vos découvertes, déterminez les caractéristiques essentielles à votre produit pour plaire à votre cible.



Grâce à cet exercice, vous devriez avoir :

- ☐ Identifié les caractéristiques de vos clients potentiels les plus passionnés
- ☐ Recueilli des informations sur votre secteur : clientèle, acteurs et événements clés
- ☐ Identifié les besoins et problèmes rencontrés par vos futurs clients
- ☐ Découvert quelles caractéristiques sont essentielles à la réussite de votre produit

Notes personnelles :