

Links Complementares

ETAPA 01. CRIAÇÃO DA BASE DE DADOS

ASSUNTOS ABORDADOS:

1. Identificando Oportunidades de Ofertas
2. Analisar e Metrificar o Mercado
3. Definir Nicho do Produto
4. Definição de Público-alvo (Avatar)
5. Prompt's (I.A) Para Gerar Dados Sobre o Público-alvo (Avatar)
6. Medos, Dores e Desejos do Público-alvo (Avatar)

Fala, gurizada. Seguindo a nossa **MASTERCLASS ECOM...**

Chegamos na ETAPA 01, a que eu considero mais importante: a construção da base de dados para desenvolver a nossa oferta e produto.

Nessa etapa eu fiz uma análise profunda do mercado demonstrando que existem centenas de oportunidades fora do radar e que podem ser extremamente lucrativas.

Depois de analisar o mercado e definir em que nicho vamos vender, eu preparei alguns prompt's (comandos) para criar uma base de informações automática sobre o nosso público-alvo, identificando as características, medos, dores e desejos do nosso público-alvo (avatar).

Com acesso a todas essas informações nós estamos prontos para seguir para a ETAPA 02: a Construção da nossa OFERTA!

Tamo junto!

OBRIGADO PELO ACESSO!

ZDMDIGITAL.COM

