

UM NICHOS OU MÚLTIPLOS NICHOS?

- 1.** A primeira coisa que você precisa fazer ao definir o cliente ideal é escolher trabalhar para um único nicho ou para vários nichos diferentes.
- 2.** Nicho é um segmento de mercado que atende a determinados clientes. A vantagem de atender um único nicho é que a prospecção tende a ser mais fácil, já que você terá mais conhecimento no segmento em questão.
- 3.** A prospecção para um mesmo nicho proporciona mais clareza sobre os padrões nas respostas, por exemplo, o que facilita o aprimoramento das técnicas de abordagens.
- 4.** Da mesma forma, as estratégias de tráfego pago poderão ser compartilhadas entre clientes do mesmo nicho. Além disso, seu tempo será economizado nesse processo.
- 5.** Trabalhar com múltiplos nichos te proporciona mais experiência quanto à diversidade de estratégias. A longo prazo você terá mais conhecimento acumulado e, conseqüentemente, poderá cobrar mais caro pelos seus serviços.