

UM NICHO 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, consequentemente, poderá cobrar mais caro pelos seus serviços.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br