

ESCOLHA DO PÚBLICO ALVO

#2

Público-alvo trata-se de um grupo de consumidores que compartilham características e perfis semelhantes.

Diante disso, eles devem ser o foco das ações de marketing e vendas da sua empresa. Uma vez que, eles estão mais dispostos a adquirir os produtos/serviços que você oferece.

"QUEM QUER AGRADAR TODO MUNDO, NÃO AGRADA NINGUÉM"

O produto que será vendido precisa estar de acordo com o seu público alvo. É muito melhor você focar nesse nicho e se especializar nele, do que fazer "um pouquinho de cada" e não ser bom em nada.

FOQUE EM UM SEGMENTO

Focar em um segmento fará que o seu negócio tenha uma identidade, com um público alvo bem definido e todas as suas estratégias e ações de marketing direcionadas especificamente para esse público. Isso te ajudará muito nas vendas.

FATORES QUE INFLUENCIAM A DEFINIÇÃO DO PÚBLICO ALVO:

- Localidade: de onde são as pessoas que você pretende vender;
- Gênero: masculino ou feminino;
- Idade: faixa etária;
- Renda: para qual classe social você irá vender;

ESCOLHA DO PÚBLICO ALVO

- Nível de educação: se será estudantes, que possuem o nível superior completo;
- Estado civil: solteira/casada;
- Ou qualquer outro aspecto social que você julgar importante.

Quanto mais específico e detalhado você for em cada um desses fatores, mais fácil será para entender o seu público alvo. Isso é o mais importante, você entender, e a partir disso, elaborar um plano de negócios que vai atingir completamente esse nicho.

SE JÁ POSSUIR LOJA

No caso de quem já está inserido no mercado de trabalho, você pode realizar esse levantamento com seus próprios clientes.

Faça essa pesquisa, colete ainda mais dados sobre eles, que isso te ajudará a especificar ainda mais o seu público.