

Live #05 - Como definir meu nicho de Prospecção

O que que é nicho:

Pensa em uma pizza - A pizza tem 8 pedaços (Isso nos chamamos de mercado)

Um pedaço dessa pizza, a gente separa a pizza de 8 pedaços, em 7 pedaços e 1 pedaço

Esse pedaço que sobra é o nicho

Exemplo: Mercado Fitness

Academias

Lojas de suplemento

Loja de marmita fitness

Lojas de equipamentos de academia

Roupa fitness

Nutrição

Cursos

Loja de Marmita Fitness é um nicho do mercado fitness

Por que é importante definir um nicho:

O mercado está se fechando para Generalistas e está abrindo portas para especialistas.

Imagina que você acabou de quebrar seu joelho. Você tem duas opções para ser tratado. Clínico geral e ortopedista especializado em joelho. Quem você escolhe?

Benefícios de ter um nicho:

*Mais autoridade no mercado

*Provas sociais mais fortes (Prova social é você mostrar que alguém já teve resultados com você)
(Existe a prova social e a prova social inchada que é muito mais forte)

*Mais conhecimento do nicho
Exemplo de lojas virtuais. Quando eu comecei a prospectar, via que de segunda-feira era um dia ruim, mas não entendia o motivo. Teve um certo dia que um cara me disse que de segunda-feira é um dia péssimo para prospectar loja virtual porque eles estão enviando os pedidos de sexta, sábado e domingo

*Maior valor agregado
Existe o nutricionista geral (Sem especialização) que te cobra 100 reais por consulta
Existe o nutricionista esportivo (especializado) que te cobra R\$1000,00 por consulta

*Personalização nas abordagens
Principalmente por e-mail
Por exemplo:

Introdução (Generica)
Ajudamos empresas que possuem
dificuldades em conseguir
prospectar clientes de uma forma
mais eficiente)

Introdução (Nichada)
Ajudamos empresas do segmento
de Contabilidade a conseguir
prospectar clientes de uma forma
mais eficiente)

Um e-mail generico teve
12% de respostas dos e-mails

Um e-mail nichado teve
32% de respostas dos e-mails

*Seu prospect/lead vai te trazer

muito menos objeções

Se o clinico geral te manda tomar X Remedio e o Medico Ortopedista especializado em joelho te manda plantar bananeira, você vai fazer o que?

Existem 3 formas de definir um nicho

Forma #01 - (Se você tiver clientes - 15 a 20 clientes)

Analisar toda a sua base de clientes
Planilhar todos os seus clientes nas seguintes informações

Tamanho da empresa

Cliente 1 - 20 funcionarios

Cliente 2 - 30 funcionarios

Cliente 3 - 20 funcionarios

Segmento da empresa

Cliente 1 - Financeiro

Cliente 2 - Lojas virtuais

Cliente 3 - Financeiro

Sub Segmento

Cliente 1 - Contabilidade

Cliente 2 - Lojas de roupas

Cliente 3 - Contabilidade

Dificuldade para vender de 0 a 10

Cliente 1 - 6

Cliente 2 - 9

Cliente 3 - 4

Depois que voce planilha você vai filtrar para dificuldades menores do que 8

Depois voce vai tentar encontrar Tamnhos de empresas, segmento e subsegmentos parecidos

Outras perguntas que voce pode

fazer

Quem tomou a decisão

O que estava esperando resolver

Dificuldade de atender

Forma #02 - (Se você não tiver clientes)

Aqui você vai agir mais no achismo do que na razão

Pare e pense em coisas que você gosta ou conhecimento minimamente

Por exemplo: Se eu não tivesse uma base de clientes o que eu escolheria:

Academias de jiu jitsu (Eu faço jiu jitsu e entendo minimamente sobre como funciona a academia)

Clinicas de estetica (Minha namorada tem uma)

Churrasco (Curto fazer churrasco)

#DICA EXTRA: Não ficar com medo de errar, por que provavelmente você vai estar errando. Voce nao acha o nicho perfeito de primeira, nem de segunda, nem de terceira.

Forma #03 -

(Experiencias antigas)

Se eu nao tiver clientes, vou olhar pro meu histórico profissional

Lojas de moveis (Ja trabalhei em uma)

Agencias de marketing digital (Ja passei por 6 agencias de marketing digital)

Empresas de telemarketing (Sim, eu já trabalhei em telemarketing)

Como avaliar se seu

nicho tem potencial

Avaliar o nicho do seu mercado na ferramenta -> <https://trial.econodata.com.br/#/form/>

#DICA EXTRA1: Não ficar com medo de errar, por que provavelmente você vai estar errando. Não existe nicho ruim e nicho bom, todos possuem pontos positivos e negativos

#DICA EXTRA2: Entendendo a dica 1, não se trave nisso.

#DICA EXTRA03: Não mude de nicho rápido. De tempo ao tempo, trabalhe por pelo menos 60 dias em um nicho