

Atuar em um mercado de massa, especialmente no início de seu site, blog ou negócio pode acabar por dificultar sua jornada rumo ao sucesso. Porém, ao escolher atuar em um nicho de mercado, que não seja muito pequeno e que apresente algum grau de concorrência, você muda a sua sorte no jogo.

Mas como escolher um nicho de mercado não é tarefa das mais fáceis, use esses 6 passos abaixo para guiá-lo nesse processo.



1. Descubra assuntos relacionados ao mercado que deseja explorar



Faça uma pesquisa por seu assunto de interesse no Google.



No final da primeira página de resultados do Google, você encontrará sugestões de termos como “pesquisa relacionada”.



Anote os termos que parecem mais interessantes para você.

2. Faça pesquisas por termos relacionados ao nicho de mercado



Abra o **Google Keyword** Planner e faça uma pesquisa pelo volume de buscas do termo desejado.



Selecione os resultados mais atrativos, com maior pesquisa mensal e menor concorrência.



Com a **MOZ Bar** instalada, abra uma janela anônima e descubra o grau de dificuldade do ranqueamento.



Anote todos os dados de volume de buscas mensais e concorrência em uma planilha à parte.



Selecione somente os resultados com pelo menos 5 mil pesquisas mensais.

3. Analise a procura pelo termo ao longo do tempo



No **Google Trends** você irá encontrar gráficos para os termos pesquisados que mostram a frequência de pesquisa através do tempo, globalmente.

4. Procure por problemas sem soluções

YAHOO!



Procure por dúvidas não respondidas em fóruns de **Perguntas e Respostas como o do Yahoo.** Lugar perfeito para encontrar as maiores frustrações da sua audiência.

Se um tópico apresentar algum engajamento você pode estar diante de uma oportunidade de nicho de mercado não explorada.

5. Review de produtos



Faça uma busca em sites como Buscapé, Amazon, Lojas Americanas ou quaisquer outros grandes varejistas online.



Selecione produtos com alto número de reviews (no mínimo 50) e preste atenção no sentimento das pessoas em relação ao produto que adquiriram.



Anote todos os insights que parecem importantes.



Repita a busca por produtos, mas dessa vez para os digitais, no Hotmart.

6. Leia comentários em blogs e sites



Faça uma busca por sites e blogs que já possuem posição de destaque em seu nicho de mercado.



Explore também as Redes Sociais desses blogs.



HENRIQUE CARVALHO

Vive exclusivamente de blog desde seus 23 anos e tem como propósito de vida ajudar cada vez mais pessoas a realizar o sonho de Viver de Blog também.

Link para Redes Sociais

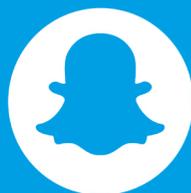
Dicas rápidas
e práticas de
Marketing Digital

Fique de olho nas
atualizações de conteúdo
memorável do Viver de Blog



Palestras, entrevistas e
conteúdos em vídeo sobre
Marketing Digital

@viverdeblog
Acompanhe o meu dia
a dia na rede social do
momento



Publicações relevantes e
atualizadas do mercado de
Marketing Digital

Espírito Viver de
Blog traduzido
em imagens
inspiradoras

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.