



9 passos para você estudar seu mercado e sair à frente da concorrência



INTRODUÇÃO

Fazer o estudo de mercado para começar ou fazer mudanças em um negócio nem sempre é visto como prioridade. Pois deveria!

Talvez por parecer muito complicado à primeira vista, muitos empreendedores pulam essa etapa e partem logo para a ação. O que pode acarretar, no futuro, decisões completamente equivocadas.

Para simplificar esse processo e fazer com que você não pule essa importante etapa do seu planejamento, basta você ir respondendo às perguntas desse material para, no final, ter um estudo de mercado simples, porém completo, para usar como base para seu plano de negócios e, em uma fase posterior, embasar a suas ações.



1



Para qual grupo de pessoas a sua solução (produto ou serviço) é destinada? Use os critérios de segmentação demográfica, geográfica, psicográfica e comportamental.

2



Estime o tamanho total do mercado. Se você pretende vender ebooks no Brasil, você pode usar como base a quantidade de brasileiros alfabetizados. Adapte esse exemplo a seu mercado.

3



Estime o tamanho do seu mercado alvo (definido no passo 1), e qual será a sua participação. Use dados demográficos e crescimento de vendas para estimar essa participação.



4



Liste as 3 principais tendências e oportunidades que você identificou no seu mercado alvo e como você acredita que seu negócio pode se beneficiar delas.

5

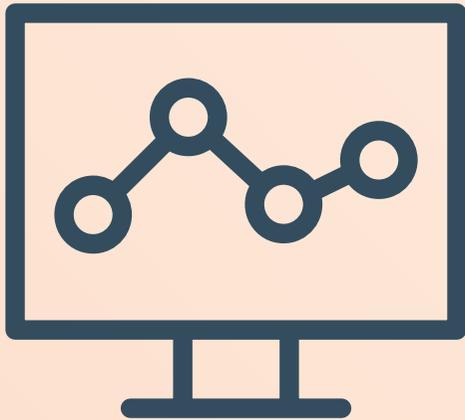


Faça uma lista com os principais concorrentes do mercado. Procure avaliar o tamanho dessas empresas, sua proposta de valor, posicionamento, preço x qualidade e o que julgar importante.

6



Não esqueça de considerar também seus concorrentes indiretos que podem afetar seu desempenho e quais as suas chances de prosperar nesse mercado com sua estrutura atual.



7



Defina o por quê seus clientes compram ou deveriam comprar seus produtos ao invés de ir correndo para as ofertas dos seus concorrentes?

8



Liste as possíveis barreiras de entrada para esse mercado, como custos iniciais altos, tecnologia pouco acessível ou número restrito fornecedores.

9



Pesquise e liste as regulamentações, leis ou medidas que podem afetar seu negócio de forma.



O QUE DIZEM SOBRE O HENRIQUE?



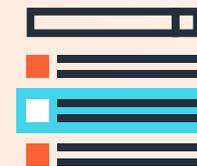
O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - Érico Rocha



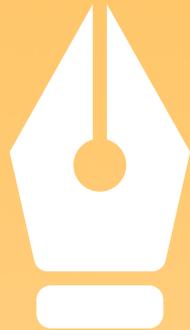
Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da Veja.



Viver de Blog é um dos 1.000 sites mais influentes do Brasil segundo ranking Alexa.



Eleito um dos melhores blogs de marketing digital do Brasil pela Hubspot.



Produção de Conteúdos Memoráveis

**Viralize seus conteúdos.
Aumente suas vendas.**

QUERO SABER MAIS! >



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



Dicas rápidas e práticas de Marketing Digital



Palestras, entrevistas e conteúdos em vídeo sobre Marketing Digital



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



Espírito Viver de Blog traduzido em imagens inspiradoras



Publicações relevantes e atualizadas do mercado de Marketing Digital



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.

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.