coggle
made for free at coggle.it

Le 5 fasi per scoprire cosa vendere online

1. **Trova il tuo settore di riferimento nell'oceano blu** Trova uno spazio di mercato non ancora esplorato, non avere paura di essere il primo. Crea un'alternativa, offri valore e contenuti originali e di qualità, sii creativo ed evita la competizione.

2. **Conosci e comprendi il tuo pubblico.** Demografica e psicografica. Una delinea la provenienza, il sesso o l'età, l'altra consente di studiare il consumatore, la sua psiche e il suo modo di agire.

3. **Individua la tua nicchia**. Spostati dal settore di riferimento generale a quello relativo alla tua nicchia. Cerca di capire quali sono i problemi potenziali che puoi risolvere. Durante la prima fase, troverai alcuni dei problemi di cui potrai fornire una soluzione. Per farlo dovrai rispondere a queste domande.
   - 1) Quali sono le mie conoscenze?
   - 2) Quali sono le mie competenze?
   - 3) Quali sono le mie esperienze rilevanti nel mio settore di riferimento? La soluzione, in questo caso, puoi proporla al cliente perché testata su di te e sulla tua esperienza diretta.)

4. **Applica la strategia dell'immersione.**Per comprendere appieno il tuo pubblico di riferimento e sapere esattamente cosa proporgli per colmare un suo bisogno specifico è necessario che tu ti immerga nel contesto. Ecco alcune azioni che possono aiutarti a farlo.

   OBIETTIVO: scoprire e raccogliere quelli che sono i problemi principali manifestati dagli utenti nel tuo settore di riferimento.

   - 1) **Cerca siti, forum e blog del tuo settore di riferimento**
     - Quali sono le problematiche più rilevanti e sentite?
     - Quali sono gli articoli più letti al riguardo?
     - Dai un'occhiata ai commenti degli utenti per capire come si esprimono e su quali tematiche concentrano la propria attenzione.
   - 2) **Trova i prodotti o i servizi simili che sono già sul web**
     - Cosa sta già acquistando il tuo pubblico?
     - Qual è la tendenza?
     - Leggi le recensioni degli utenti che vogliono acquistare o hanno già acquistato e letto il libro.
   - 3) **Monitora i gruppi su Facebook**
     - Entra nei gruppi facebook relativi al tuo settore di riferimento.
     - Si tratta di un luogo in cui la gente cerca una soluzione reale al proprio problema.
     - Scopri quali sono i maggiori problemi lamentati dalle persone.

5. **Crea la soluzione migliore per risolvere un problema specifico del tuo pubblico.** Il cliente acquista sempre una soluzione, non le caratteristiche di un prodotto.
   Quando vendi un prodotto, quindi, tieni a mente qual è la necessità/bisogno che devi colmare e fai in modo che sia una soluzione non ancora proposta dai tuoi concorrenti.