

Marketing Digital

Encuentra tu nicho
y crea tu avatar ideal



By Hasley Arias

Levanta la mano si te cuesta definir tu nicho y cliente ideal con total confianza bueno, amigo mío, no estás solo. Lo escucho todo el tiempo de empresarios, “me siento atrapado porque no estoy seguro de cuál es mi nicho de mercado o que servicio debe ofrecer.

Estoy aquí para decirte que esto está a punto de convertirse en una cosa de tu pasado, y después que estudies esta guía paso a paso, te sentirás más confiado en definir tu nicho de mercado y el perfil de tu cliente ideal.

Definir tu nicho de mercado y cliente ideal es una parte esencial de la construcción de un negocio exitoso. Al saber exactamente a quien sirve, sabrás como hablar para ellos y como proporcionarles contenido valioso y ofertas que no serán capaz de rechazar. Además, una vez que hayas definido estas dos cosas, avanzar se convierte en un paso mucho más fácil.

No sea general cuando defina su nicho o audiencia. No quieres intentar atraer a todos: cuando intentas atraer a todos, no atraes a nadie.

Al centrar sus esfuerzos en una sola persona, en realidad está apuntando su laser a lo que el cliente ideal quiere y necesita.

Dicho esto ¡Vamos a navegar!

DEFINIENDO TU NICHO

Voy a guiarte a través de un proceso altamente eficaz de 4 pasos para identificar tu nicho. Estos 4 pasos tomaran un poco de trabajo, así que prepárate para tener lápiz y papel, pero el trabajo valdrá la pena, y la claridad que obtendrás te catapultará al siguiente nivel en tu negocio.

En el paso 1, Identificara su mercado general.

En el paso 2, reducirá su nicho y se volverá realmente específico. (Y confía en mí, cuanto más específico, ¡Mejor!)

En el paso 3, realizara una investigación de mercado.

En el paso 4, creará su propuesta de valor.

Diga adiós a la confusión de su nicho de mercado o que te sientas atascado.

Quiero que declares aquí, justo ahora, que vas a elegir un nicho, incluso si te da miedo.

1. IDENTIFICA TU MERCADO GENERAL

Esto es casi como un mercado paraguas, y tenga en cuenta que esta es la única vez que se le permite estar a sus anchas (Me lo agradecerás más tarde!)

¿Qué categoría?

¿En qué área de especialización se encuentra?

Estos son los que generalmente les digo que tenemos que considerar:

Finanzas

Salud, bienestar y belleza

Estilo de vida

Educación

Amor, conexión y relaciones

Emprendimiento

Desarrollo espiritual

Artes

Niños y Familia

Otro: _____

Para aclarar aún más, aquí hay algunos ejemplos:

¿Se ocupan de inversiones? Su mercado general es las finanzas.

¿Hace algo en relación con el aseo de mascotas o la organización de armarios? En general el mercado es el estilo de vida.

¿Ayudan a las personas a preparar comida o a maquillarse? Todo esto caería en el mercado de Salud.

Si no estás seguro a donde pertenece tu nicho. Esto te va a ser útil en el camino cuando estas colaborando, escribiendo copias y entender los puntos débiles de tu audiencia.

2. REDUCIR TU NICHOS Y SER ESPECÍFICO

Mientras más claro sea sobre su experiencia, oferta y nicho, tu audiencia tendrá que pensar menos, y cuanto más fácil sea para ellos, la decisión de trabajar con usted o comprar el producto o servicio se tomará más rápido. No puedes convertirte en la persona de “ir a” en un nicho si no eres específico. Entonces vamos a ser específico.

¿Qué área de su mercado general el cual ya identificaste en el paso 1 te considerarías un experto?

Por ejemplo, si estas en la industria de la salud, puedes enumerar cosas como, jugos verdes, vegetarianismo. Piensa en lo que la gente te pregunta mucho. ¿Tus amigos y familiares acuden a ti con frecuencia? Para pedirte asesoramiento u orientación sobre algo ¿especifico? Haz una lista.

Ahora que tienes tu lista, encierra en un círculo la que te ilumine más.

3. TIEMPO PARA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercado es una parte crucial del aprendizaje. Sobre su industria, audiencia y que cosas son populares cuando se trata de tu nicho.

Puede confirmar que existe o no demanda para su nicho.

Usa las palabras y patrones que encuentre como una guía que lo ayudará a determinar cuál es su nicho.

Dirígete a Google, escribe tu nicho de mercado en la barra de búsqueda y observa que resultados salen. Estos resultados son los más populares. Toma nota de lo que estás viendo Como ejemplo, si buscas “Jugos naturales “

Ves algunas repeticiones de palabras como:

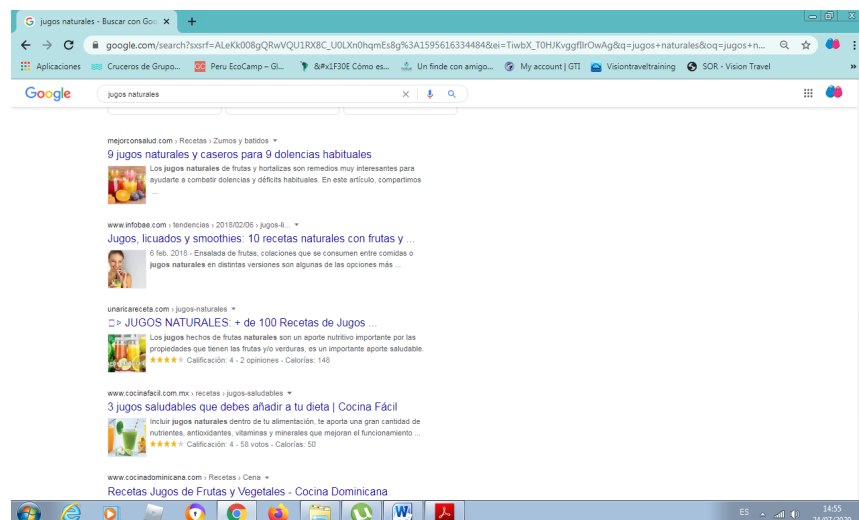
“jugos naturales para la hemoglobina”

“para subir las defensas”

“energizantes”

“De frutas “

“para niños”



Cuando te desplazas hacia abajo, verás una sección que dice “Búsquedas relacionadas, esto también puede serte útil, para mostrarte otros temas populares, que las personas buscan dentro de tu nicho.

Búsquedas relacionadas con jugos naturales

[menú de jugos naturales](#)

[libro de jugos naturales](#)

[jugos naturales y sus beneficios](#)

[jugos naturales recetas y beneficios](#)

[jugos naturales para niños](#)

[jugos naturales para adelgazar el abdomen](#)

¿Qué palabras y patrones están notando?

4.CREA TU PROPUESTA DE VALOR

Mel Abraham, autor de negocios y fundador de Business Breakthrough Academy, nos enseña una fórmula para identificar tu nicho porque te ayuda a decir que problema estás resolviendo, quien eres, y como los estas ayudando a lograr los resultados que ellos desean.

Ayudo a ____ Quien _____ hacer ____ que _____ para que ____ Resultados _____

A diferencia de _____ porque _____.

Para ayudarte a que fluyas aquí te muestro mi propuesta de valor:

Ayudo a empresas y profesionales en su transformación digital e INTERNET. Planifico, ejecuto lidero y te acompaño en la consecución de tus objetivos.

Teniendo en cuenta todo el trabajo que has realizado en los pasos anteriores, complete su declaración de propuesta de valor.

Ayudo a _____ hacer _____ para que _____ Resultados _____

A diferencia de _____ porque _____.

Este ejercicio te ayudará realmente para determinar quién es ese cliente perfecto.

La mayoría de la gente quiere omitir este ejercicio porque requiere algo de tiempo y trabajo real. Por favor resiste ese impulso. Comprender exactamente quién es tu cliente perfecto es muy importante para el éxito de tu negocio.

El objetivo de este ejercicio es que usted sea MUY claro sobre a quién está sirviendo y qué puedes hacer por ellos. Quiero que tengas a esta persona en mente y en tu corazón, cuando estés creando contenido para tu cliente ideal.

Y aquí hay una pregunta súper importante. ¿Cuál es su mayor dolor o frustración en la vida?
¿Qué le quita el sueño por las noches?

¿Tu cliente ideal es hombre o mujer?

¿Cuántos años tiene?

¿Están contentos con dónde están en la vida? De cualquier manera, ¿Por qué?

¿Cómo luce (sea específico: color de cabello / ojos, altura, peso)?

¿Qué les gusta hacer en su tiempo libre?

¿Quién o que los inspira?

¿A qué persona le encanta seguir en línea?

¿Dónde pasa más tiempo en línea ¿ (Instagram , FB, Twitter, Pinterest, LinkedIn)

¿Cuáles son sus blogs favoritos para leer? Podcasts? ¿Porque le gustan?

¿Qué hacen para ganarse la vida?

¿Qué tipo de educación tienen?

Si tienen hijos , cuantos y que edad tienen

¿Son solteros, casados, divorciados, viudos?

Ahora que tienes claro tu nicho de mercado, vamos un paso más allá y seamos claros tu avatar de cliente ideal representa a su único cliente perfecto: con quien está hablando, con quien estas creando todo este contenido y a quien le estas vendiendo.

Intenta programar dos o tres llamadas con personas que crees podrían ser tu cliente ideal. Puedes hacerlo por whatsapp o una videollamada.

Haz preguntas para que te ayuden a comprender son sus, necesidades y puntos críticos. Cuando te reúnas con ellos, practica la escucha activa y toma muchas notas!

Estas notas te ayudarán a identificar palabras específicas, que luego podrás usar en los correos, en los post, en tu página web.

Tómate un momento para celebrar este paso. Por ahora ya has logrado identificar tu nicho y haz creado tu avatar ideal.

Que logro, y una excelente manera de generar impulso para seguir avanzando hacia un exitoso negocio digital.



Marketing
digital
By Hasley Arias
@hasleyarias

www.grupointercenter.com