

L'APPROCCIO SCIENTIFICO AL MERCATO TARGET

www.impredipromotore.it/academy

**IMPREDI
PROMOTORE**
Academy

Raggio d'azione

Per poter sviluppare un approccio scientifico alla nicchia, al tuo mercato ideale, usa questo modello. È una matrice a 4 comparti. Compila tutte le sezioni segmentando il tuo portafoglio. Guarda gli esempi forniti, e poi compila il modello vuoto che trovi nella pagina seguente.

<p>CLIENTI ATTUALI Con quali Clienti presenti in portafoglio ti fa piacere avere a che fare?</p> <p>Piccoli imprenditori della mia area Pensionati Quadri direttivi Famiglie con figli</p>	<p>NETWORK A quale nicchie hai attualmente accesso, grazie al tuo network?</p> <p>Avvocati</p>
<p>OPPORTUNITÀ Qual è una nicchia potenziale che potrebbe essere un'ottima soluzione per la tua realizzazione professionale?</p> <p>Avvocati Amministratori delegati</p>	<p>NICCHIE A ME VICINE Quali sono le nicchie attuali che varrebbe la pena di guardare</p> <p>Piccoli imprenditori della mia area Quadri direttivi Famiglie con figli</p>

L'APPROCCIO SCIENTIFICO AL MERCATO TARGET

www.impredipromotore.it/academy

Raggio d'azione

**IMPREDI
PROMOTORE**
Academy

<p>CLIENTI ATTUALI Con quali Clienti presenti in portafoglio ti fa piacere avere a che fare?</p>	<p>NETWORK A quale nicchie hai attualmente accesso, grazie al tuo network?</p>
<p>OPPORTUNITÀ Qual è una nicchia potenziale che potrebbe essere un'ottima soluzione per la tua realizzazione professionale?</p>	<p>NICCHIE A ME VICINE Quali sono le nicchie attuali che varrebbe la pena di guardare</p>

L'APPROCCIO SCIENTIFICO AL MERCATO TARGET

www.impredipromotore.it/academy

**IMPREDI
PROMOTORE**
Academy

Test fattibilità

Fai una valutazione sei i mercati che hai identificato sono approcciabili in maniera seria, strutturata e se vale la pena investire per conquistarli. Usa queste domande per mettere in piedi il tuo personale studio di fattibilità.

	CLIENTE #1:	CLIENTE #2:	CLIENTE #3:
ACCESSO Puoi raggiungere la nicchia facilmente e attraverso il tuo network esistente?			
BISOGNI Sono consapevoli di aver bisogno del tuo aiuto e/o stanno cercando una soluzione?			
POSSIBILITÀ Possono permettersi di pagarti in modo da ottenere dei risultati di alto valore?			
AFFINITÀ Ti piace la nicchia, senti di avere empatia con i clienti che compongono la nicchia?			
CREDIBILITÀ Hai credibilità con la nicchia come di persona in grado di generare valore?			