MODULE 4

Identifier les problèmes
de votre marché

Identifier les problèmes de votre marché

Sommaire :

- ☑ **Entrez dans le cerveau de vos futurs clients :**
quelles questions se pose-t-il ?
- ☑ **«Espionnez» votre marché** - ou comment tout savoir
de vos concurrents

Entrez dans le cerveau de vos futurs clients

Quelles questions se posent vos prospects ?

- 📌 Sujets forums
- 📌 Commentaires de blog (le vôtre ou celui de vos concurrents)
- 📌 Yahoo Q/R
- 📌 Sondages
- 📌 Questions directes (email, téléphone...)
- 📌 Cercle relationnel (famille, amis, travail...)
- 📌 Google Alert (vous avertit sur des mots-clés spécifiques)

Espionnez votre marché

Comment tout savoir de vos concurrents ?

- 📌 Recherches des internautes sur Google (générateur de mots-clés)

Pour chaque recherche, identifier :

- 📌 Les blogs spécialisés dans une sous-niche
- 📌 les blogs généraux (en lien avec la sous-niche)

Espionnez votre marché

- 📌 Les blogs avec newsletter (orientés marketing)

Que proposent-ils à leurs prospects ?

- 📌 Les derniers articles
- 📌 Manifeste, webinaire, tutoriels, interview... (pdf, audio, vidéo...)

Espionnez votre marché

Quels produits vendent-ils ?

- 📌 Webinaire, pdf, coaching personnel, formations vidéo...
- 📌 Abonnement mensuel
- 📌 Produits physiques
- 📌 Analyse de la concurrence (tableau Exel)

Espionnez votre marché

Définir votre "statut" :

- 📌 **Débutant** : "J'apprends avec vous"
- 📌 **Expert** : "Je vous fais part de mes X années d'expérience..."
- 📌 Check list étape par étape