

ARTIGO

TRANSFORMADOR

134



**EMPRESAS LUCRATIVAS
SABEM EXATAMENTE
PARA QUEM EXISTEM**

INTRODUÇÃO

Em um evento, conheci um jovem empreendedor que tinha criado uma empresa de alimentação saudável.

E quando eu digo saudável, era saudável mesmo. Tinha opção vegana, sem glúten, detox, low carb, fit. Praticamente uma solução para todos os públicos.

A lógica dele parecia simples: quanto mais opções, mais clientes. Mas a realidade foi diferente.



Depois de alguns meses, o negócio estava em dificuldade. A qualidade começou a cair, a operação ficou complexa demais, os custos aumentaram e o volume de vendas não acompanhou.

Porque tentar atender todo mundo costuma gerar um efeito inesperado: você deixa de ser relevante para alguém específico.



O CONCORRENTE QUE ESCOLHEU UM NICHU

Durante uma conversa, ele me contou sobre um concorrente que seguia uma estratégia completamente diferente.

O cardápio era voltado para atletas, somente atletas. Tudo era pensado para esse público.

- ingredientes adequados,
- refeições balanceadas,
- linguagem específica,
- rotina de entrega compatível com o dia a dia deles.

O resultado? Virou referência.

Quem atende um público específico consegue entender melhor suas necessidades e quem entende melhor, entrega mais valor.



A ESPECIALIZAÇÃO MUDOU O NEGÓCIO

Depois dessa reflexão, ele tomou uma decisão. Parou de tentar atender todos e escolheu um público: mães que trabalhavam e buscavam refeições rápidas e saudáveis para a família.

A partir daí, tudo começou a ser construído para elas. Tudo fazia sentido para aquele perfil e o resultado apareceu rapidamente.

Porque quando você sabe exatamente para quem vende, fica muito mais fácil construir uma proposta de valor relevante.





Negócios &
Estratégias



**NICHO CRIA
RELEVÂNCIA.
GENERALIZAÇÃO
CRIA INVISIBILIDADE.**



Negócios &
Estratégias



Se você sente dificuldade para posicionar seu negócio, ou percebe que sua empresa tenta atender muitos públicos sem conseguir se destacar para nenhum deles...

A Mentoria O Resgate pode te ajudar nisso: te ensinando a definir posicionamento estratégico, identificar os clientes que realmente geram valor e construir ofertas mais relevantes para o mercado que você deseja conquistar.

[Acesse a](#)
[Mentoria](#)
[O Resgate](#)



ojuliomonteiro.com