

Consumo em nichos: Mercados específicos

Entenda como
transformar esse
movimento em
oportunidade
para o seu negócio.



Tendências de mercado para ficar de olho

Na era em que vivemos, as empresas precisam estar preparadas para atuar em um mercado dinâmico. Seja qual for o porte ou a área, muitos negócios recebem influência das tendências de comportamento.

Inseridos nesse contexto de mudanças, os empreendedores devem se manter atentos para identificar oportunidades de ação e inovação.

Tendência de Mercado

Esse termo designa os movimentos sociais, econômicos, políticos e tecnológicos que apontam possíveis rumos para o futuro do mercado.

Por meio de sua observação, é possível identificar a direção que determinados mercados estão tomando e, desse modo, preparar-se para atingir as expectativas dos consumidores e realizar bons negócios.



Por que é importante se atualizar?

Em ambientes de negócios com alta competitividade, empresas que entendem as mudanças do mercado com antecedência e adéquam sua oferta obtêm um grande diferencial sobre as demais. Assim, a previsão de tendências permite a tomada de decisão assertiva e o lançamento de produtos e serviços que atendam às demandas do momento.



Como as tendências são identificadas?

A realização de pesquisas é uma das técnicas mais utilizadas para identificar tendências de mercado. Existem vários métodos para coleta de dados, como aplicação de questionários, grupos focais e etnografia (análise de determinados grupos). Observar a atuação de grandes empresas também gera informações importantes.



Curiosidade

Caçando tendências

Você sabia que algumas empresas já contam com uma pessoa especializada em observar as tendências de mercado? É o coolhunter, profissional que observa diferentes ambientes e culturas para descobrir hábitos, desejos e necessidades emergentes. Por meio desse estudo, ele consegue realizar antecipação de cenários e de possíveis demandas do mercado.

Agora que você já sabe um pouco mais sobre a relevância das tendências para os negócios, que tal conhecer aquelas que mais influenciarão o mercado brasileiro pelos próximos anos?

Consumo em nichos: mercados específicos

Corresponde ao aumento da procura por serviços e produtos direcionados a mercados (públicos) específicos (portadores de necessidades especiais, LGBTQ, religiosos, afrodescendentes, entre outros).



Introdução

O Brasil vem assistindo à emergência de mercados específicos voltados a determinados nichos de consumo com resultados significativamente consolidados e crescentes. Entre estes mercados destacam-se aqueles voltados a portadores de necessidades especiais, LGBTQ, produtos religiosos e afrodescendentes.



Portadores de deficiência

Atualmente, os portadores de deficiência somam 24,5 milhões de pessoas, correspondendo a cerca de 14,5% da população Brasileira (IBGE). Trata-se de um mercado consumidor que movimenta anualmente 1 bilhão, sendo R\$ 100 milhões no comércio de automóveis com isenção de impostos e adaptações veiculares.

Segmento LGBTQ

Outro segmento que apresenta elevado dinamismo é aquele voltado ao público LGBTQ. Dentre aqueles que se declaram homossexuais, 36% estão na classe A, enquanto 47% estão na B e 16% na C. Trata-se portanto, de um público dotado de elevado poder aquisitivo, gastando mais do que 30% em relação aos heterossexuais.



Produtos religiosos

No que se refere ao mercado de produtos religiosos, trata-se de um nicho que cresce em torno de 30% ao ano e gera receitas superiores a R\$ 3 bilhões, movimentando mais de 900 negócios.

Mercado afro-descendente

O Brasil é um país com ampla diversidade étnica e cultural. Segundo o IBGE, 51% da população se declara branca e 48% parda ou negra. De acordo com o IPEA, a classe média negra brasileira cresceu 10% na última década, representando um terço da classe média.



O que você deve saber

Um nicho de mercado é uma parcela pouco ou nada atendida de um grande grupo consumidor, uma oportunidade oculta dentro de um ramo de negócios amplo e competitivo.

Vantagens de atuar com uma empresa de nicho

A principal vantagem de trabalhar com produtos de nicho é que, pela alta especialidade, é possível atingir um público que sabe exatamente o que quer e não encontra grande concorrência no mercado.

Para o consumidor é positivo saber que existe uma empresa que compreende as suas demandas e que respeita as suas necessidades. Por isso, quando a expectativa é atendida, os resultados são fidelização e mais chances de indicações.

Nicho de mercado é um segmento com características especiais em termos de necessidades a serem atendidas



Como descobrir o seu nicho de mercado

1º passo: Descubra em qual mercado você quer atuar

A única maneira de prosperar como empreendedor, seja você no digital ou não, é tendo paixão pelo seu mercado.

2º passo: Identifique um problema

Fique atento para qualquer dúvidas ou *feedbacks* que os consumidores de seu mercado deixam para as marcas mais populares no mercado, pois elas podem render ótimos *insights* que as grandes companhias às vezes deixam passar.

3º passo: Avalie seus conhecimentos

Para ser especialista em um nicho de mercado, você precisa dominar aquele ramo de negócio a fundo.

4º passo: Observe a demanda

Lembre-se: seu nicho de mercado deve se basear em um problema real!

5º passo: Analise a concorrência

Um mercado não é atrativo se já houverem dezenas de empresas tentando resolver o mesmo problema. Fique atento ao volume de competidores.



Dicas para capturar a atenção do cliente:

- Encontrar seu mercado competitivo mais adequado permitirá escalar as vendas, criar novas marcas e produtos, agregar outros segmentos à carteira de clientes e impulsionar os negócios;
- As novas tecnologias e a transformação digital possibilitam que o profissional de vendas vá além, fortalecendo o relacionamento;
- O consumidor busca informação online antes mesmo de saber que precisa desse ou daquele produto. Quem faz marketing de conteúdo com qualidade oferece essas informações na hora certa e jeito certo.

