LA fiesta JAMÁS contada

ESCUELA

QUÉ VAS A APRENDER

- Conocer tu nicho
- A analizar tu cliente ideal
- Qué vas a ofrecer y como lo vas a ofrecer (tu oferta y como venderla)
- Cuando hablas para todos no hablas para nadie o si hablas como las demás no generarás tanto interés
- Hay muchas Event Planners iguales
- El 90% de las Event Planner no se ocupa de esto
    - Pasa, piensa que es para otro tipo de negocios
    - O se pone a ello, pero lo hace mal.

NICHO DE MERCADO

¿Te suena?

Seguro que si y te parece básico pero la mayoría de las Event Planners lo desconocen y como forma parte de la **base del negocio** los resultados después de mucho tiempo no serán los esperados.

- No pienses solo en los resultados piensa en la base de tu negocio y después en los resultados
- Si no defines bien tu nicho, tendrás problemas.
- Esto es lo que le ocurre a la mayoría de las event planners.
- Encontrando tu nicho puedes tener una especialización y no hacer lo que las demás.

Imagina que tienes un hijo celiaco con problemas de alimentación siempre ¿te comprarías a ti o a una event planner especializada en celiacos.?

QUE ES UN NICHO DE MERCADO

- La tarta es tu **mercado de eventos**

Gente que quiere celebrar

- La tarta tiene varias raciones o porciones

Esas porciones son **nichos en torno a las fiestas**

- Y tu tienes que **elegir** tu porción de tarta
    - Tienes que elegir tu nicho
    - Tu segmento
    - A quien quieres venderle dentro de todo el mercado de eventos

El nicho es tu especialidad y especializarse es importante

- Te permite cobrar mas por tus servicios
- Y obtener mejores resultados

TEST DE VALIDACIÓN DEL NICHO ELEGIDO

1. ¿Esta tu nicho de mercado relacionado con amor, dinero o salud?
2. ¿Hay mucha competencia?
3. ¿Se suele gastar el dinero en este tipo de servicio?
4. ¿Hay mucha gente interesada o los que hay son acérrimos?
5. ¿Es tu publico fácil de encontrar en Facebook?

Si mas o menos No

TEST DE VALIDACIÓN DE NICHO

1. Si: 5 puntos; Mas o menos: 2 puntos; No: 0 punto
2. Si: 2 puntos; Mas o menos: 1 puntos; No: 0 punto
3. Si: 3 puntos; Mas o menos: 1 puntos; No: -1 punto
4. Si: 3 puntos; Mas o menos: 1 puntos; No: 0 punto
5. Si: 3 puntos; Mas o menos: 1 puntos; No: -1 punto

Puntuación total:

TEST DE VALIDACIÓN DE NICHO

1. <7 No se vende fácil
2. 8-11 Investiga un poco más
3. 12-13 Puedes lanzarte pero vigila en que esta más bajo
4. 14 o más Ve a por ello con tranquilidad

YA TIENES TU ESPECIALIDAD

Nos falta conocer a nuestro cliente ideal:

Saber quien comprara
Que servicios vas a ofrecer
Y que estos sean rentables

AHORA
ANALIZA TU CLIENTE IDEAL
POR LINEA DE NEGOCIO

No es lo mismo hablar a la madre de un chico que cumple 18 años, que a la mama de un bebé

LA fiesta JAMÁS contada

ESCUELA