

Rivoluzione Digitale 2.0

Worksheet n°2

Completa gli esercizi del Worksheet alla fine di questo video...

Novembre

25

**Perché i prodotti digitali creano sicurezza
per qualsiasi business
(e come trovare il tuo mercato di riferimento)**

...e non esitare a condividere il tuo lavoro
sul gruppo Facebook della Rivoluzione Digitale 2.0!



ALICE E
MICHAEL

Rivoluzione Digitale 2.0

Intro

La strategia dell'immersione è una tattica che permette di conoscere i problemi più comuni del tuo mercato di riferimento.

Moltissime persone commettono l'errore di decidere l'argomento del proprio corso digitale basandosi solo su se stessi e sulla prima idea che viene loro in mente, spesso innamorandosi della stessa, per poi svilupparla, lanciarla sul mercato e vedere risultati scadenti.

Quando qualcuno che ha avuto un fallimento lanciando un prodotto digitale (corso o servizio) si rivolge a noi, troviamo sempre il primo errore proprio a questo stadio e cioè, la scelta dell'idea.

L'idea deve partire sempre da un ascolto del mercato, non da una supposizione.

Ovviamente andremo ad intersecare i risultati dell'ascolto con le nostre competenze, ma solo in un secondo momento. Solo il mercato può davvero dirci che cosa potrà funzionare. Non esiste guru che possa inventarselo, non esiste talento che possa saperlo già. Ognuno di noi deve semplicemente mettersi ad ascoltare.

Ecco perché ti proponiamo la nostra famosa strategia dell'immersione, che ti farà conoscere in profondità i problemi più rilevanti dei tuoi potenziali clienti, nel tuo mercato di riferimento.

Iniziamo subito :) E, non saltare a conclusioni...oggi devi solo fare un brainstorming e definire i problemi del mercato. Solo domani parleremo della tua idea "gallina dalle uova d'oro".

Rivoluzione Digitale 2.0

Esercizio per video n°2

1. Definisci il tuo settore di riferimento

Il tuo primo compito di oggi è di scegliere il tuo settore di riferimento in base alla tua presenza online, alla tua professione o alle tue passioni.

Scrivi qui!



Rivoluzione Digitale 2.0

Esercizio per video n°2

2. Identifica i blog e/o libri best sellers e/o gruppi facebook e/o account social del tuo settore di riferimento

Questi luoghi virtuali sono quelli che devi iniziare a frequentare assiduamente per metterti in ascolto dei tuoi potenziali clienti. Scegli quelli più importanti del tuo mercato di riferimento.

Quindi, inizia a leggere i commenti delle persone e identifica: ciò che desiderano, ciò che vogliono, ciò di cui si lamentano, i problemi che incontrano, ciò che cercano.

Consiglio: non scegliere in tutto più di 5 risorse tra blog, libri e gruppi Facebook/account social. Fai sempre in tempo ad immergerti in un secondo momento, ma perché la strategia dell'immersione sia efficace, devi porre dei confini per ogni sessione di immersione.

Scrivi qui!



Rivoluzione Digitale 2.0

Esercizio per video n°2

3. Identifica i problemi e gli ostacoli del tuo potenziale pubblico

Elenca qui sotto i risultati della tua immersione.

Quali sono i problemi e gli ostacoli del tuo potenziale cliente?

Elencane 5

Scrivi qui!

