



Ricerca di mercato in un pomeriggio

Ciao! Questo strumento fa parte del percorso di automatizzaconia. Con qualche fonte gratuita e l'IA capisci se c'è domanda — prima di investirci.

Le 4 domande

1. C'è domanda? (cosa cercano le persone)

2. Chi sono i concorrenti? (forze/debolezze)

3. A che prezzo si vende?

4. Quali parole usano i clienti? (dalle recensioni)

Dove verificare i dati

Non fidarti solo dell'IA: Google (2-3 concorrenti reali), i loro siti e prezzi, le loro recensioni (miniera d'oro), ricerche di settore.

La mia sintesi (vale la pena andare avanti?)

Ora tocca a te: compila con calma, senza cercare la perfezione. Una cosa scritta è già una cosa iniziata — e ogni piccolo passo ti avvicina. Prima le persone, poi gli strumenti. — Irene