

Vamos avaliar este ciclo



1. Crio um produto
2. Produto cria a demanda
3. Novo consumidor frequenta a loja
4. Compra outro produto
5. Esse produto cria outra demanda
6. Outro novo consumidor, e assim infinitas vezes repetidas

Para concluir, espero que este capítulo tenha sido de grande proveito para você. Aqui entendemos a diferença entre nicho e larga escala, entre barato e acessível, e quais as características de cada um dos públicos no Brasil, além de entender o círculo virtuoso de criação de novos segmentos e novos consumidores. Segue em nosso planner um guia para que você preencha as características do seu negócio para entender se você deve atuar no Brasil de vinte milhões ou no Brasil de duzentos milhões.

	NÃO 20M	SIM 200M
1. Seu produto é uma necessidade básica?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Seu produto atende todo tipo de pessoa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Produzido em grande escala, o seu produto consegue melhores valores de venda?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. É possível produzi-lo em larga escala?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Você consegue vender o mesmo produto em qualquer região do país?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Seu produto pode ser vendido em qualquer ponto de venda de varejo (supermercados, farmácias, bancas etc.)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Seu produto pode ser vendido em qualquer época do ano?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Seu produto pode ser armazenado em grandes volumes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. O consumidor do seu produto pode ser uma pessoa de qualquer faixa etária?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. O consumidor do seu produto pode ter (ou não) qualquer grau de instrução para entender a sua função?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>