Prompt Les 5 niveaux de conscience :

J'ai besoin de ton aide pour évaluer le niveau de conscience du marché pour un produit dans l'espace VOTRE NICHE. Le produit spécifique est PRODUIT.

J'aimerais que tu fasses une recherche approfondie pour m'aider à comprendre le niveau actuel de conscience du marché pour ce produit dans GÉOGRAPHIE.

Pour faire cette évaluation, nous allons utiliser les niveaux classiques de conscience du produit et du marché souvent attribués à Eugene Schwartz, qui peuvent être catégorisés comme suit :

1. Unaware (Pas conscient) : Les prospects ne sont même pas conscients d'un problème ou d'un besoin que votre produit ou service peut résoudre.
2. Problem Aware (Conscient du problème) : Les prospects reconnaissent qu'ils ont un problème ou un besoin, mais ne sont pas conscients des solutions potentielles.
3. Solution Aware (Conscient des solutions) : Les prospects savent que des solutions existent pour leur problème, mais ils ne sont pas encore conscients de votre solution spécifique.
4. Product Aware (Conscient du produit) : Les prospects connaissent votre solution, votre produit ou service, et évaluent ses caractéristiques et avantages.
5. Most Aware (Très conscient) : Les prospects sont très conscients de votre solution, de ses avantages, et sont susceptibles de prendre une décision d'achat bientôt.

Pour les besoins de cet exercice, ne considérons pas "Product Aware" ou "Most Aware" comme étant pour notre produit et notre marque spécifiques. Au lieu de cela, considérons-les comme une conscience des produits similaires ou presque identiques et des marques qui offrent ces produits.

Pour faire cette évaluation, utilise une variété de signaux incluant les discussions sur les réseaux sociaux, les articles et posts de blog, le contenu d'influenceurs, les tendances de recherche, toutes données de vente disponibles sur la catégorie de produit (et sa croissance), etc.

De plus :
1. Fournis un aperçu du TAM estimé (marché total adressable) pour ce produit.
2. Fournis une estimation approximative du pourcentage du TAM qui tombe dans chaque catégorie de conscience du produit/marché.
3. À la fin de ton analyse, donne-moi une sélection FINALE indiquant à quel stade de conscience du produit/marché se trouve la majorité des individus du marché.

Merci !

Voici ce que tu dois remplacer :

VOTRE NICHE : La niche du créateur
Exemple : "coaching cyclisme", "coaching nutrition pour mamans occupées"

PRODUIT : Le type de produit que le créateur vend
Exemple : "un programme de coaching en ligne pour aider les cyclistes amateurs à améliorer leur vitesse moyenne", "un programme de coaching nutrition pour les femmes qui veulent perdre du poids après leur grossesse"

GÉOGRAPHIE : La zone géographique
Exemple : "France", "pays francophones (France, Belgique, Suisse, Québec)", "Europe"