



Raio X do digital

Mercado - Saúde

Tamanho do mercado Saúde

45 milhões de pessoas

Estima-se um público potencial de 45 milhões de clientes.



A imprensa
ressalta o
crescimento do
segmento

The screenshot shows a news article from the website canva.com. The article title is "Empreendedora cria método de emagrecimento e fatura mais de R\$ 10 milhões". A subtext below the title reads: "Fisioterapeuta Edivana Poltronieri viu na própria experiência uma oportunidade de criar um negócio promissor". A reading time indicator at the bottom right says "4 min de leitura". The top of the window shows standard browser controls and the URL "canva.com".

NOTÍCIAS

Empreendedora cria método de emagrecimento e fatura mais de R\$ 10 milhões

Fisioterapeuta Edivana Poltronieri viu na própria experiência uma oportunidade de criar um negócio promissor

4 min de leitura

A imprensa ressalta o crescimento do segmento

canva.com

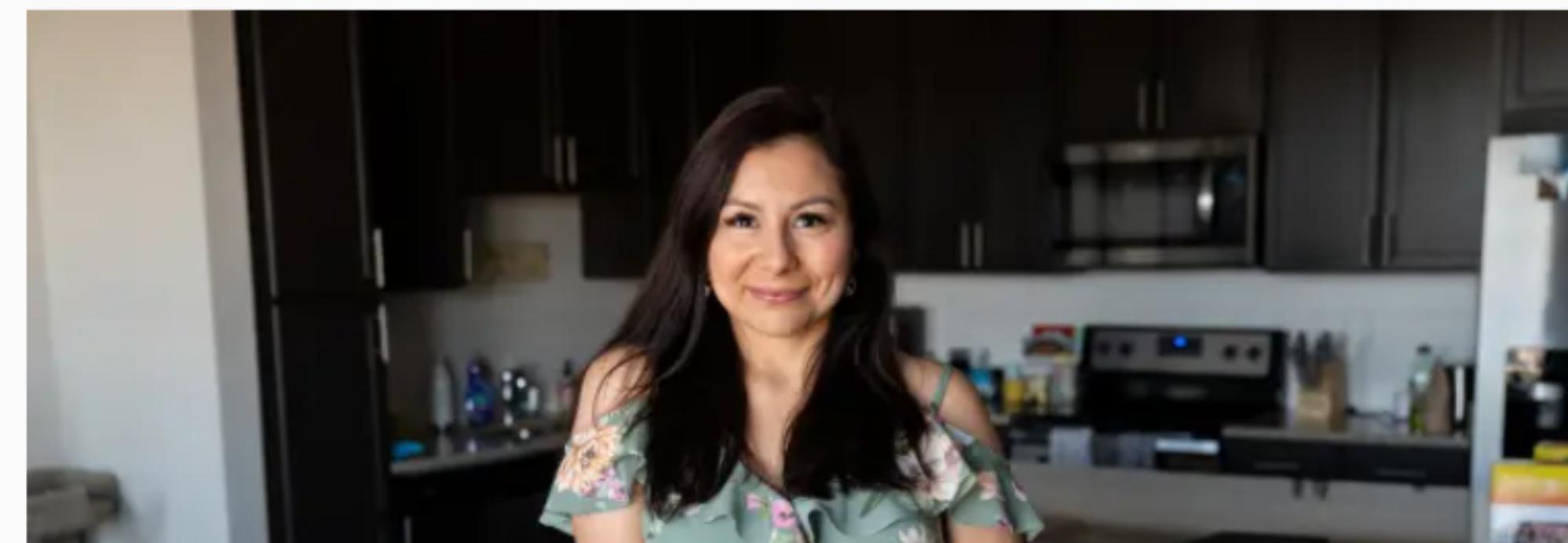
PME

Exagerou na pandemia? Estas empresas lucram com soluções para o sobrepeso

Com o retorno aos escritórios, a conta do isolamento social passa a ser vista na balança e algumas empresas que vendem planos para ajudar a perder peso vivem um ótimo momento

Por Da Redação
Publicado em: 01/06/2021 às 08h00
Alterado em: 31/05/2021 às 12h31
Tempo de leitura: 5 min

| 



A imprensa ressalta o crescimento do segmento

The screenshot shows a web browser window with the URL [canva.com](https://www.valor.com.br/investe/empresas/treinos-on-line-explodem-na-quarentena-e-mercado-de-academias-deve-bombar-apos-a-pandemia) in the address bar. The page is from the 'Empresas' section of **Valor investe**. The main title of the article is **Treinos on-line explodem na quarentena e mercado de academias deve bombar após a pandemia**. Below the title, there is a snippet: "Aplicativos como Smart Fit Coach e Nike Training Club tiveram um aumento significativo de usuários durante isolamento". The author is listed as **Nathália Larghi** from **Valor Investe — São Paulo**, with the date **16/01/2021 08h00** and a note that it was **Atualizado há um ano**. Social sharing icons for Facebook and Twitter are visible at the bottom right.

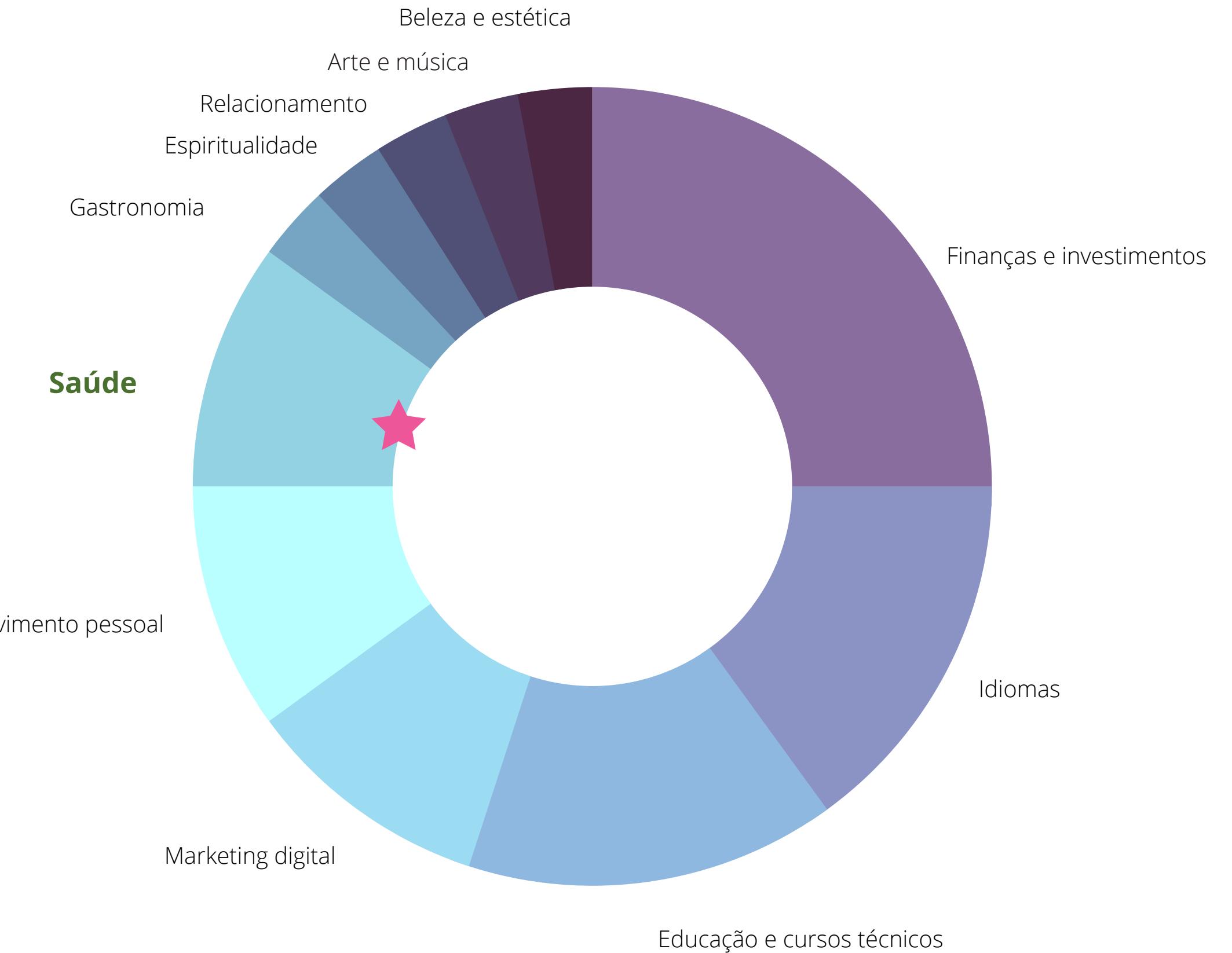
Treinos on-line explodem na quarentena e mercado de academias deve bombar após a pandemia

Aplicativos como Smart Fit Coach e Nike Training Club tiveram um aumento significativo de usuários durante isolamento

Por **Nathália Larghi**, **Valor Investe** — São Paulo

16/01/2021 08h00 · Atualizado há um ano

Comparação entre os tamanhos de cada subnicho



Fonte: Pesquisa VTSD

Pesquisas no Google: Nicho Saúde

3.000.000

Termos pesquisados

15.200.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Fitness	135.000
1 Dieta	60.500
1 Como perder peso	25.200

Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 220.700

* Termos pesquisados estão relacionados à quantidade de termos com pesquisas sobre o mercado saúde

** Pesquisas globais mensais estão relacionadas ao volume de busca de todos os termos somados

Principais subníchos do mercado saúde

Estes são os subníchos que mais faturam com infoprodutos no nicho saúde



Detalhes do subnicho: emagrecimento

636.900

Termos pesquisados

6.500.000

Total de pesquisas globais mensais

* Termos pesquisados estão relacionados à quantidade de termos com pesquisas sobre [emagrecimento](#)

** Pesquisas globais mensais estão relacionadas ao volume de busca de todos os termos somados

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Remédio para emagrecer	166.700
1 Dieta para emagrecer	94.800
1 Exercícios para perder peso	6.100

Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 267.600

Detalhes do subnicho: emagrecimento

Termos com maior volume de buscas de pessoas com potencial de compra



Dieta cetogênica

550.000 - CPC médio R\$ 0,26



Remédio para emagrecer

166.700 - CPC médio R\$ 0,39



Dieta para emagrecer

94.800 - CPC médio R\$ 0,46



Cintura fina

14.800 - CPC médio R\$ 0,88



Como perder gordura da barriga

6.600 - CPC médio R\$ 1,45



Exercícios para emagrecer em casa

5.500 - CPC médio R\$ 0,57

Alto CPC em palavras chaves relacionadas a curso para emagrecer.

 Curso de emagrecimento
CPC médio R\$ 1,45

 Curso para emagrecer
CPC médio R\$ 1,45

 Curso emagrecimento
CPC médio R\$ 1,23

 Curso online para emagrecer
CPC médio R\$ 2,40

Baixo CPC em palavras chaves relacionadas a remédio para emagrecer.



OPORTUNIDADE

Palavras chaves relacionadas a remédio para emagrecer. Enquanto a maioria das palavras chaves relacionadas a curso de emagrecimento estão atreladas a um custo por clique maior que um real, às palavras chaves relacionadas a remédios de emagrecimento tem um custo por clique menor que cinquenta centavos.

Ou seja, é uma boa oportunidade de atingir o público interessado em comprar produtos para emagrecer a um custo bem menor.

Além disso, as pessoas atribuem que remédios de emagrecimento têm efeitos negativos para o corpo. Um produtor digital atento pode aparecer para essas pessoas oferecendo uma solução para emagrecimento diferente de remédios.

Detalhes do subnicho: emagrecimento

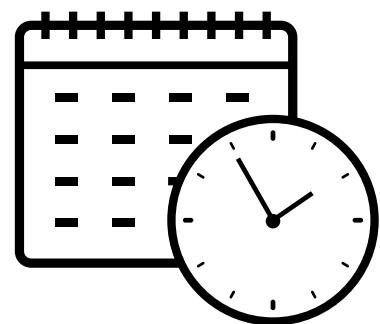
Ancoragem de preço	Tendência do subnicho	Vantagem
<p>Alta</p> <p>● Média</p> <p>Baixa</p>	<ul style="list-style-type: none">● CrescimentoEstabilidadeQueda	<p>Alta necessidade do público; mercado multi bilionário; mercado de dor e desejo forte; urgência natural alta.</p>
<p>A ancoragem de preço é definida pela média de valores que os produtos digitais são disponibilizados para o público.</p>	<p>A tendência mostra a projeção do mercado durante os próximos anos.</p>	<p>Desvantagem</p> <p>Custo por clique tende a ser alto.</p>

Concorrência

Maturidade

Urgência natural

Sazonalidade



Final e início de ano são épocas que as pessoas costumam fazer projetos para emagrecer. Pode ser uma boa oportunidade para intensificar anúncios ou fazer um Pico de Vendas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNÍCHO EMAGRECIMENTO

Um estudo revela que 61% das mulheres brasileiras querem emagrecer, ou seja, o subnicho emagrecimento está posicionado em uma necessidade latente das pessoas, principalmente de mulheres.

Não por acaso, esse mercado é repleto de vendedores de soluções de emagrecimento, como cursos online ou remédios. E também de pessoas para consumir estes produtos.

Produtores digitais que fizerem uma boa concepção de produto, definindo bem o seu QFD, tendem a conquistar a confiança e uma parcela desse mercado bilionário.

Detalhes do subnicho: musculação

1.100.000

Termos pesquisados

4.600.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Crossfit	201.000
1 Calistenia	90.500
1 Suplementos para ganhar massa muscular	45.500
Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 337.000	

* Termos pesquisados estão relacionados à quantidade de termos com pesquisas sobre **musculação**

** Pesquisas globais mensais estão relacionadas ao volume de busca de todos os termos somados

Detalhes do subnicho: musculação

Termos com maior volume de buscas de pessoas com potencial de compra



Suplementos

135.000 - CPC médio R\$ 0,83



Suplementos para ganhar massa muscular

40.500 - CPC médio R\$ 0,57



O que comer antes do treino

27.1000 - CPC médio R\$ 0,46



Treino de ombro

18.100 - CPC médio R\$ 1,39



Hipertrofia

12.100 - CPC médio R\$ 0,50



Exercícios de musculação

2.400 - CPC médio R\$ 0,67

Detalhes do subnicho: musculação

Ancoragem de preço

- Alta
- Média
- Baixa

A ancoragem de preço é definida pela média de valores que os produtos digitais são disponibilizados para o público.

Tendência do subnicho

- Crescimento
- Estabilidade
- Queda

A tendência mostra a projeção do mercado durante os próximos anos.

Vantagem

Alta necessidade do público; boa ancoragem de preço; mercado de desejo forte.

Desvantagem

Mercado pouco maduro em relação à compra de produtos digitais.

Concorrência



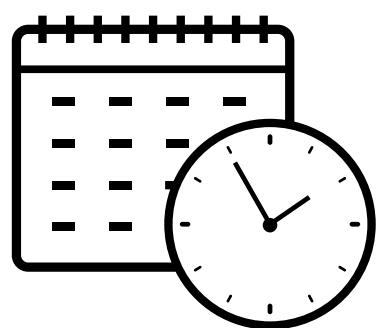
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



A busca por cursos de musculação não possui sazonalidade específica. Todos os períodos podem ser aproveitados, visto que a demanda se renova constantemente

JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNÍCHO MUSCULAÇÃO

Conforme levantamento da International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA). Em 2019, o mercado de musculação alcançou a marca de 2,1 bilhões de dólares de faturamento.

Esse fator prova que o mercado de musculação é um subnicho que vem crescendo muito nos últimos tempos.

O que é uma excelente oportunidade para produtores digitais, que podem aproveitar o cenário para entrar no mercado e surfar seu crescimento.

Detalhes do subnicho: envelhecimento

161.300

Termos pesquisados

311.700

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Dor nas costas	135.000
1 Pressão alta	135.000
1 Planos de saúde	110.000

Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 380.000

* Termos pesquisados estão relacionados à quantidade de termos com pesquisas sobre envelhecimento

** Pesquisas globais mensais estão relacionadas ao volume de busca de todos os termos somados

Detalhes do subnicho: envelhecimento

Termos com maior volume de buscas de pessoas com potencial de compra



Pressão alta

135.000 - CPC médio R\$ 0,10



Cuidador de idosos

45.500 - CPC médio R\$ 0,28



Curso cuidador de idosos

8.100 - CPC médio R\$ 0,88



Como baixar pressão alta

5.700 - CPC médio R\$ 0,36



Remédio para dores musculares

5.500 - CPC médio R\$ 0,56



Exercícios para idosos

5.400 - CPC médio R\$ 1,62

Detalhes do subnicho: envelhecimento

Ancoragem de preço

- Alta
- Média
- Baixa

A ancoragem de preço é definida pela média de valores que os produtos digitais são disponibilizados para o público.

Tendência do subnicho

- Crescimento
- Estabilidade
- Queda

A tendência mostra a projeção do mercado durante os próximos anos.

Vantagem

Boa ancoragem de preço; tendência de crescimento; urgência natural alta.

Desvantagem

Pouca maturidade em relação à compra de produtos digitais.

Concorrência



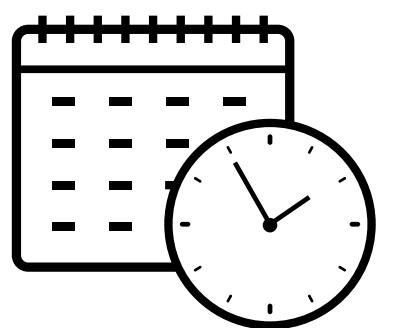
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



Não possui sazonalidade em suas pesquisas relacionadas. As demandas se renovam constantemente.

JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ

CONSIDERAÇÕES FINAIS SUBNÍCHO EVELHECIMENTO

Existem mais de 30 milhões de idosos no Brasil, e uma pesquisa mostra que esse número vai mais que dobrar até 2027, chegando a mais de 70 milhões de idosos.

Ou seja, cada vez mais idosos vão precisar de soluções de saúde que aliviem suas dores, tratem suas doenças, e resolvam suas complicações causadas pela idade avançada.

E embora muitos acreditem que idosos não accessem a internet, mais de 97% deles têm acesso. O produtor digital pode aproveitar para posicionar o seu produto digital neste mercado e obter grandes resultados.

Detalhes do subnicho: saúde mental

680.800

Termos pesquisados

3.002.300

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Ansiedade	301.000
1 Depressão	246.000
1 Meditação	110.000

Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 657.000

* Termos pesquisados estão relacionados à quantidade de termos com pesquisas sobre **saúde mental**

** Pesquisas globais mensais estão relacionadas ao volume de busca de todos os termos somados

Detalhes do subnicho: saúde mental

Termos com maior volume de buscas de pessoas com potencial de compra



Crise de ansiedade

135.000 - CPC médio R\$ 0,62



Teste de depressão

33.100 - CPC médio R\$ 0,52



Anti estresse

12.100 - CPC médio R\$ 0,41



Como tratar a ansiedade

10.600 - CPC médio R\$ 0,57



Meditação para ansiedade

8.100 - CPC médio R\$ 0,67



Como melhorar a memoria

3.900 - CPC médio R\$ 0,21

Detalhes do subnicho: saúde mental

Ancoragem de preço	Tendência do subnicho	Vantagem
<p>Alta</p> <p>Média</p> <p>Baixa</p>	<ul style="list-style-type: none">CrescimentoEstabilidadeQueda	<p>Grande necessidade do público; urgência natural alta; mercado bilionário.</p>
<p>A ancoragem de preço é definida pela média de valores que os produtos digitais são disponibilizados para o público.</p>	<p>A tendência mostra a projeção do mercado durante os próximos anos.</p>	<p>Desvantagem</p> <p>Políticas de regulamentações dos anunciantes tende a ser alta nesse mercado.</p>

Concorrência



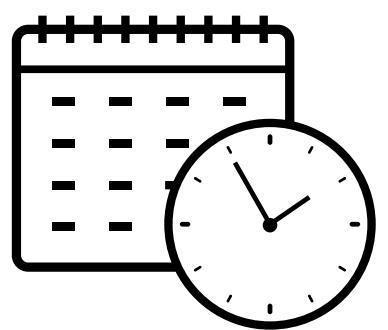
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



A pesquisa pelo subnicho saúde mental é recorrente em todas as épocas do ano, portanto, não possui sazonalidade específica e é uma boa oportunidade em qualquer período.

JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNICO SAÚDE MENTAL

Uma pesquisa mostra que 86% brasileiros sofrem com algum tipo de transtorno mental.

Quando falamos de ansiedade, por exemplo, notamos que ela atinge mais de 260 milhões de brasileiros.

Isso mostra que o subnicho está posicionado em uma grande necessidade. Por esse motivo, o produtor digital que fizer um bom produto, trabalhando bem os elementos de comunicação e respeitando as políticas de privacidade dos anunciantes, tende a ter sucesso nesse mercado.

Detalhes do subnicho: alimentação saudável

49.100

Termos pesquisados

278.900

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Nutrição	60.500
1 Receitas fitness	49.500
1 Vegetarianismo	22.200

Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 132.200

* Termos pesquisados estão relacionados à quantidade de termos com pesquisas sobre alimentação saudável

** Pesquisas globais mensais estão relacionadas ao volume de busca de todos os termos somados

Detalhes do subnicho: alimentação saudável

Termos com maior volume de buscas de pessoas com potencial de compra



Dieta low carb

90.500 - CPC médio R\$ 0,36



Nutrição

60.500 - CPC médio R\$ 0,26



Comidas fitness

33.100 - CPC médio R\$ 0,41



Receitas veganas

12.100 - CPC médio R\$ 0,41



Receitas fits

6.600 - CPC médio R\$ 0,22



Alimentação saudável infantil

2.400 - CPC médio R\$ 0,57

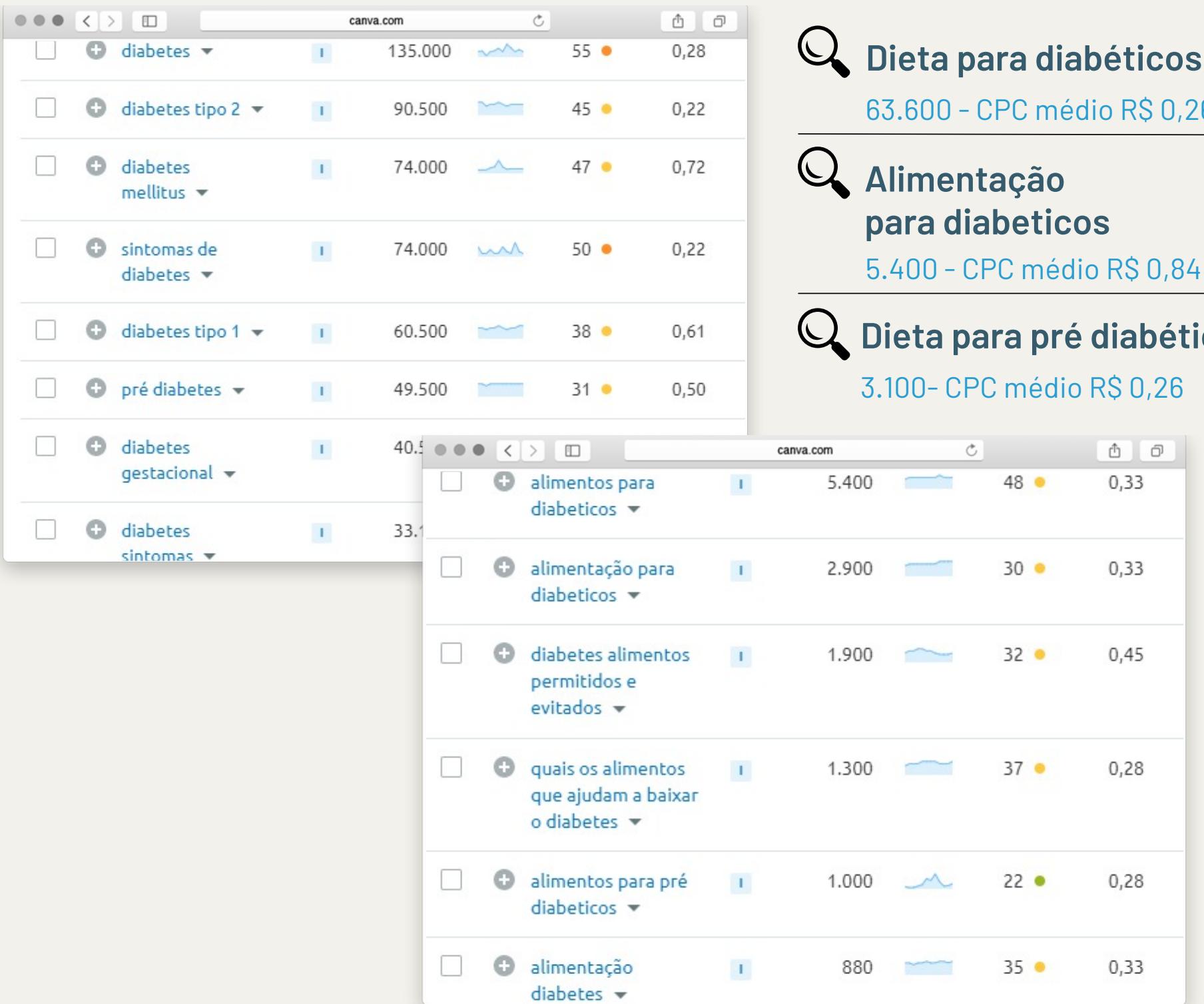
OPORTUNIDADE

Alimentação para diabéticos

Quando o assunto é diabetes, o Brasil é o quinto país do mundo com maior incidência da doença. Chegando a atingir 16.8 milhões de pessoas entre 20 a 79 anos.

Ou seja: existem inúmeras pessoas que sofrem com esse problema, essas pessoas precisam de uma alimentação diferente, e quando buscam por profissionais da área, dão preferência a pessoas especializadas em diabetes.

Um produtor digital atento pode aproveitar esse mercado em ascensão para focar em produtos que capacitam nutricionistas a se especializarem em diabetes, ou produtos que focam diretamente neste público.



Detalhes do subnicho: alimentação saudável

Ancoragem de preço

- Alta
- Média
- Baixa

A ancoragem de preço é definida pela média de valores que os produtos digitais são disponibilizados para o público.

Tendência do subnicho

- Crescimento
- Estabilidade
- Queda

A tendência mostra a projeção do mercado durante os próximos anos.

Vantagem

Alta necessidade do público; mercado crescente.

Desvantagem

Público do mercado acostumado a tentar resolver o problema através conteúdos gratuitos na internet.

Concorrência



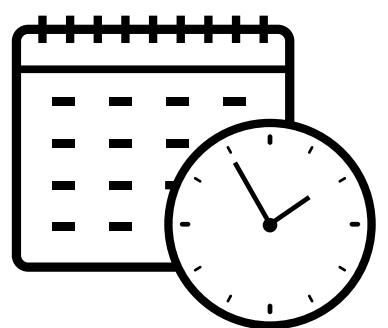
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



O subnicho não tem sazonalidade específica. Há demandas constantes ao longo do ano.

JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ

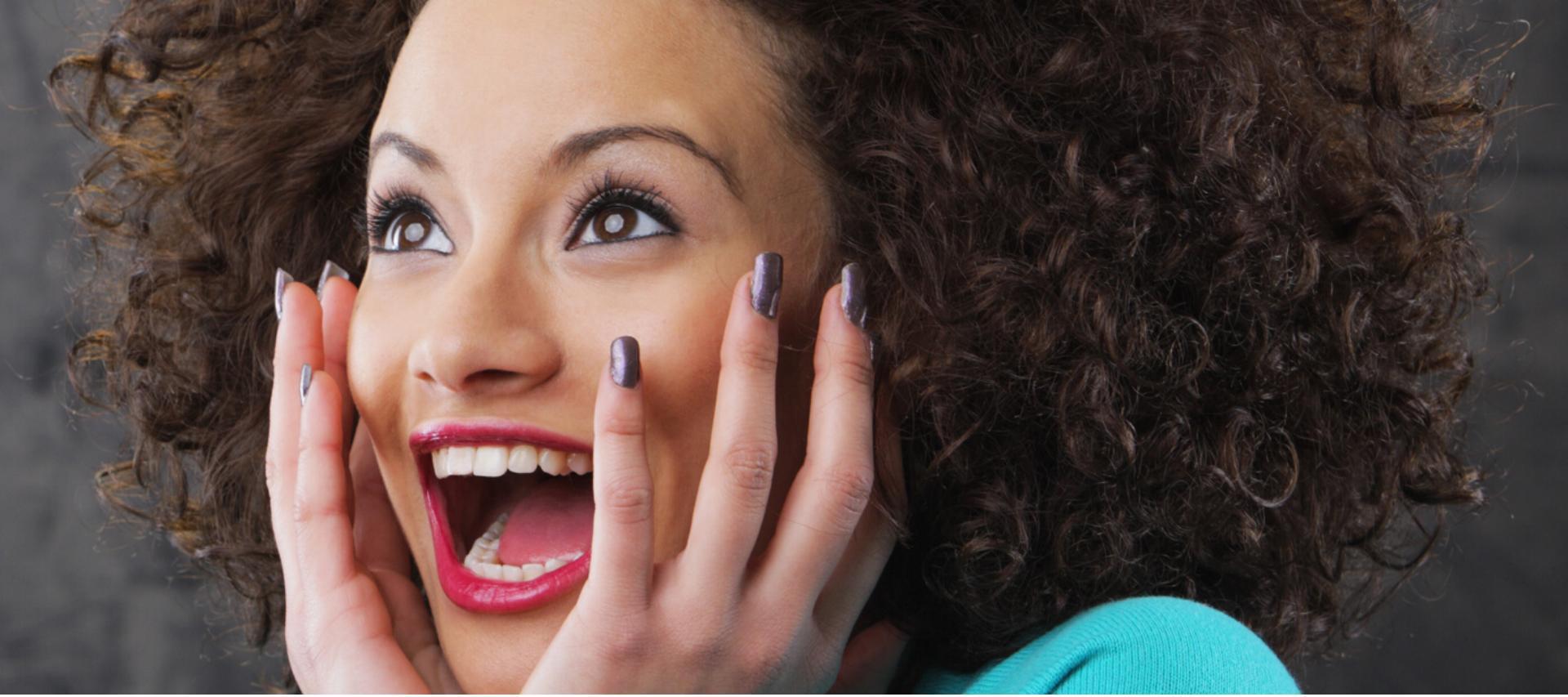
CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNICO ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL

De acordo com o Ministério da Saúde, no Brasil, mais da metade da população (55,7%) tem excesso de peso.

Esse fator nos mostra uma demanda potencial gigante de pessoas para comprar produtos do subnicho alimentação saudável.

O que torna o subnicho atrativo tanto para produtores digitais quanto para clientes, que precisam resolver necessidades relacionadas a alimentação.

Não acabou, existem infinitas oportunidades escondidas...



Enxaqueca

201.000 - CPC médio R\$ 1,62

Fisioterapia

165.000 - CPC médio R\$ 0,67

Transtorno de ansiedade

110.000 - CPC médio R\$ 0,17

Estresse

110.000 - CPC médio R\$ 1,91

Insonia

90.500 - CPC médio R\$ 0,31

Chá para emagrecer

74.000- CPC médio R\$ 1,28

Angustia

40.500 - CPC médio R\$ 0,83

Depressão pós parto

22.200 - CPC médio R\$ 0,84

Emagrecimento natural

7.000 - CPC médio R\$ 0,72

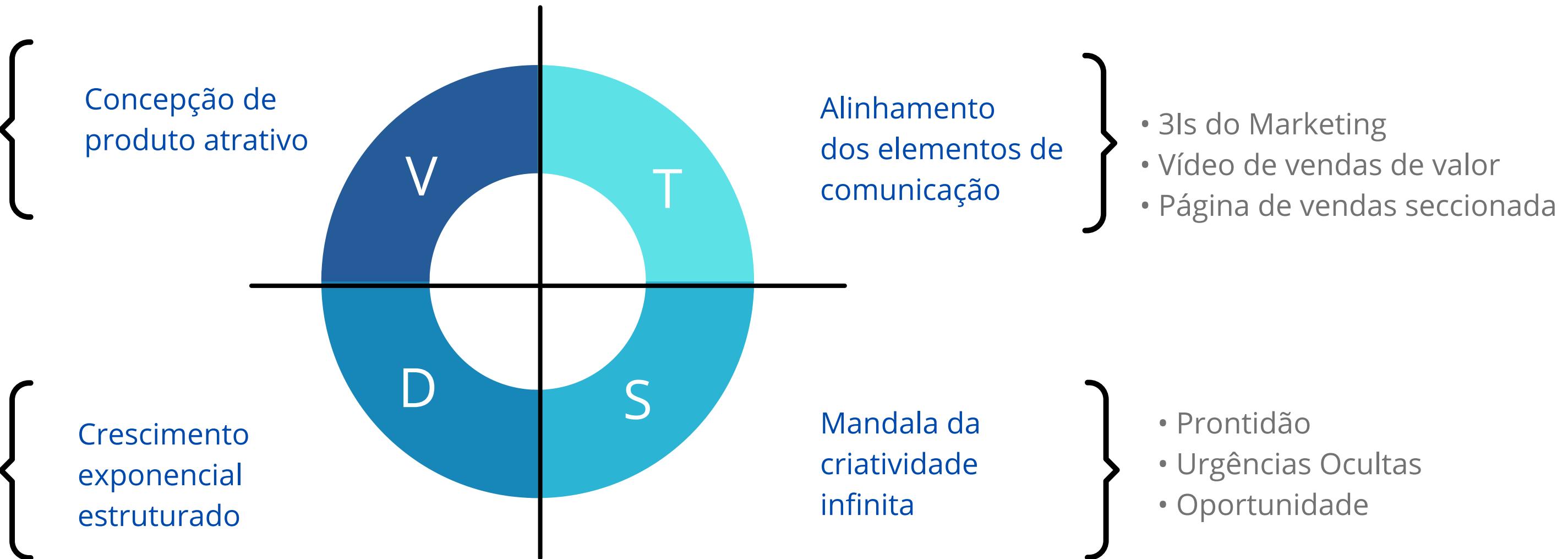
Explore o mercado de infoprodutos com a ajuda do método VTSD

O VTSD é um inovador método de vendas e escala de produtos digitais com altas margens de lucro. A base do método é o QFD, que traz para qualquer produto as características de produtos que vendem muito. Na segunda etapa, o método faz com que a mensagem certa alcance a pessoa certa no momento certo.

A base do método VTSD

- Matriz do perpétuo
- QFD
- Precificação por CPA Ideal

- Etapa 1 - Newbie
- Etapa 2 - Soft
- Etapa 3 - Hard
- Etapa 4 - Pro
- Etapa 5 - Master



Assista ao vídeo e entenda como funciona o método VTSD

www.vendatodosantodia.com.br

Aluno do VTSD do mercado de saúde



Jean: Ele faturou mais de meio milhão com infoproduto sobre cannabis medicinal

Nicho: Saúde. Cannabis medicinal

Jean, que era funcionário público, fatura mais de **meio milhão** vendendo infoproduto que ajuda pessoas a terem acesso à cannabis medicinal.

Aluno do VTSD do mercado de saúde



Odilo Queiroz: Médico fatura 627 mil reais com curso para mães, após aplicar o método VTSD

Nicho: Saúde. Pediatria

Com infoproduto voltado para gestantes e mães de bebês de 0 a 2 anos, em apenas 45 dias, Odilo já faturou mais de **627 mil reais**.

MÉTODO
vtsd

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: www.resultados.vtsd.com.br

Aluna do VTSD do mercado de saúde



Giovanna: Mais de 100 mil reais faturados após aplicar o modelo de negócios do VTSD

Nicho: Saúde. Nutrição

Ela recebia menos de 300 reais por mês e saiu de um pequeno cômodo – em que dividia com a avó – para uma casa com espaço para montar o próprio escritório. Em quatro meses aplicando o Método VTSD, Giovanna já bateu mais de **100 mil reais** de vendas.

MÉTODO
vtsd

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: www.resultados.vtsd.com.br

Aluna do VTSD do mercado de saúde



Gisele Ferreira: Aplicando o método VTSD, psicóloga fatura mais de 120 mil reais.

Nicho: Saúde. Psicologia Clínica

Focada em começar a vender no perpétuo e na construção de novos produtos, Gisele mergulhou no método Venda Todo Santo Dia e já faturou mais de 120 mil reais.

MÉTODO
vtsd

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: www.resultados.vtsd.com.br

Aluna do VTSD do mercado de saúde



Emanuele Dantas: Advogada e fisioterapeuta realizam sonhos vendendo todos os dias

Nicho: Saúde. Fisioterapia

Ela e o marido faturaram em 2 meses e meio mais de **51 mil reais** aplicando o método VTSD em seu produto no nicho de fisioterapia.

MÉTODO
vtsd

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: www.resultados.vtsd.com.br

Aluna do VTSD do mercado de saúde



Helen e Dênyss: Psicóloga fatura alto com infoproduto sobre inversão de sentimentos

Nicho: Saúde. Saúde emocional

Casal fatura mais de **28 mil** reais com produto digital que trabalha inversão de sentimentos.

MÉTODO
vtsd

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: www.resultados.vtsd.com.br

Aluna do VTSD do mercado de saúde



Paloma Picinato: Coprodutora aumenta vendas e fatura alto no nicho de veterinária

Nicho: Saúde. Veterinária

Após entrar no VTSD, Paloma conseguiu aumentar consideravelmente o valor de seu produto e do número de vendas, chegando a faturar **40 mil reais**.

MÉTODO
vtsd

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: www.resultados.vtsd.com.br

Aluna do VTSD do mercado de saúde



Angélica: Pediatra cria curso que ensina bebês a dormirem e fatura alto

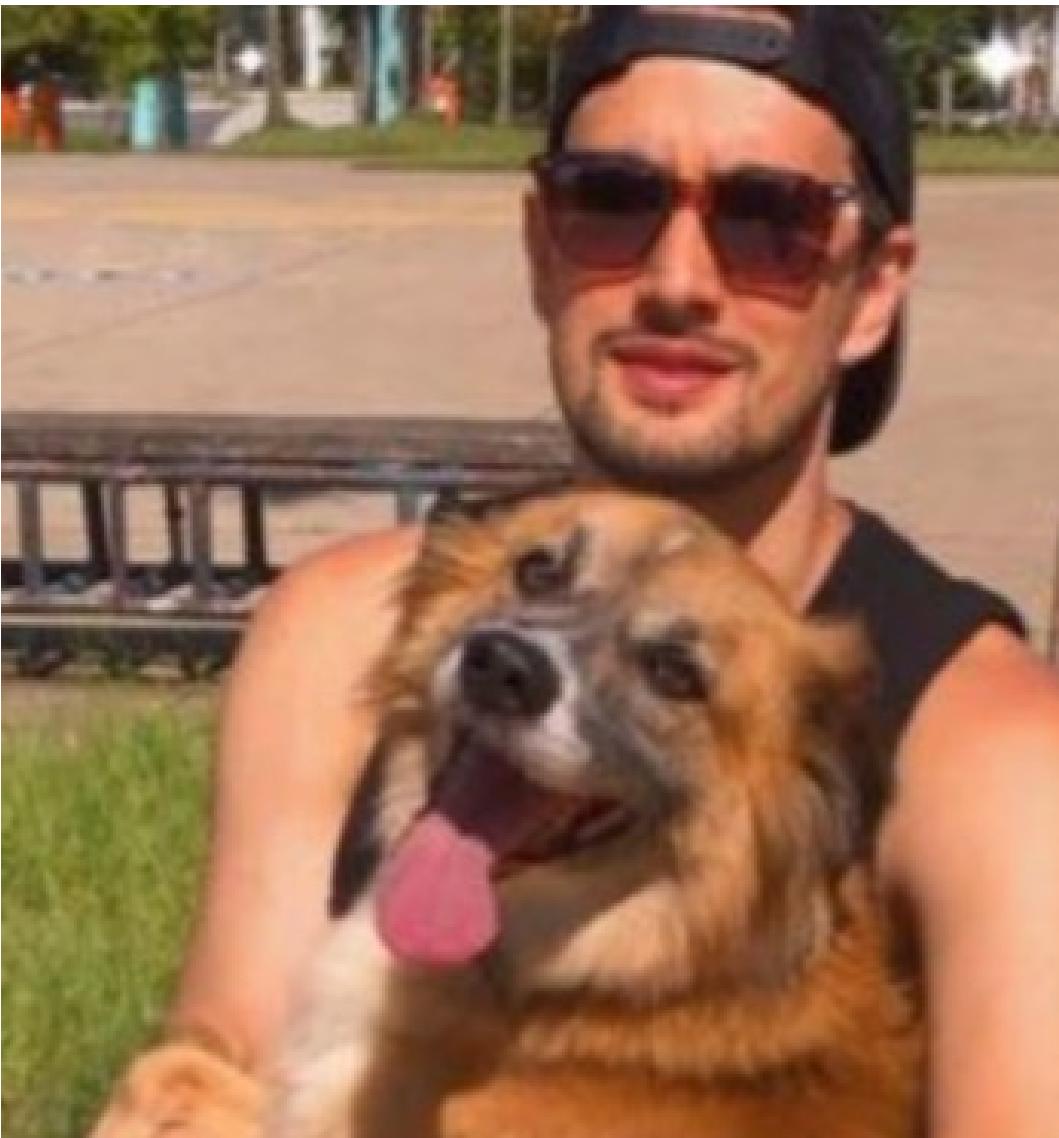
Nicho: Saúde. Pediatra

Estudiosa do sono infantil, ela criou um método prático para criação da rotina de sono de bebês de zero a três anos. Seu faturamento já ultrapassa **42 mil reais**.

MÉTODO
vtsd

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: www.resultados.vtsd.com.br

Aluno do VTSD do mercado de saúde



Daniel Criveli: Ele trocou de apartamento após começar a vender todo santo dia

Nicho: Saúde. Enxaqueca

Acostumado com lançamentos, Daniel viu no perpétuo a oportunidade de sair de casa e ter independência financeira. Após aplicar o método VTSD ele faturou mais de **84 mil reais**.

MÉTODO
vtsd

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: www.resultados.vtsd.com.br

Aluno do VTSD do mercado de saúde



Diego Candeloro: Vendendo no perpétuo, psicólogo fatura 60 mil reais e se surpreende

Nicho: Saúde. Terapia comportamental.

Diego era resistente à ideia de vender o curso dele no perpétuo, até que aplicou o método VTSD no seu negócio e faturou **60 mil reais**.

MÉTODO
vtsd

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: www.resultados.vtsd.com.br

Aluno do VTSD do mercado de saúde



José Dimas: No nicho de meditação, ele vende todos os dias e escala usando o VTSD

Nicho: Saúde. Meditação

Trabalhando sozinho no próprio negócio, José adquiriu o curso Venda Todo Santo Dia porque sentia falta de mais conhecimento técnico para escalar as vendas. Ele faturou mais de **98 mil reais** depois de aplicar o que aprendeu no VTSD.

MÉTODO
vtsd

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: www.resultados.vtsd.com.br



Nossos advogados

Esse conteúdo é protegido pela lei de direitos autorais. É proibida a reprodução total ou parcial de textos, fotos e ilustrações, por qualquer meio, sem prévia autorização. Não copie o coleguinha.