

# Raio X do digital

Mercado - Relacionamento

**Tamanho do mercado Relacionamento**

**27 milhões  
de pessoas**

Estima-se um público potencial de 27 milhões de clientes.



# Instituições financeiras apostam no mercado



EMPRESA

## 'Tinder do relacionamento sério', Kickoff recebe US\$ 1,6 milhão em investimento

Presente em oito cidades brasileiras, startup quer usar dinheiro para expandir – e contratar engenheiros no país. Conheça a história do aplicativo

# Instituições financeiras apostam no mercado

A Umatch quer formar casais universitários – e tem R\$ 900 mil para isso

Criada em setembro de 2020, a startup é uma plataforma de relacionamento nos moldes do Tinder que mira jovens universitários do país

Por Maria Clara Dias

Publicado em: 10/09/2021 às 11h22  
Alterado em: 10/09/2021 às 13h32

🕒 Tempo de leitura: 4 min



# Instituições financeiras apostam no mercado

The screenshot shows a news article from the website canva.com. The main title is "IPO transforma a fundadora do Bumble na bilionária self-made mais jovem do mundo". Below the title, there is a text snippet: "Whitney Wolfe Herd, 31 anos, tem uma participação de quase 12% na empresa, o que hoje vale US\$ 1,6 bilhão." On the left side of the article, there is a circular profile picture of Angel Au-Yeung, and next to it is her name. At the bottom of the article, there are two timestamped elements: "11 de fevereiro de 2021" and "Atualizado há 12 meses".

## IPO transforma a fundadora do Bumble na bilionária self-made mais jovem do mundo

Whitney Wolfe Herd, 31 anos, tem uma participação de quase 12% na empresa, o que hoje vale US\$ 1,6 bilhão.

 Angel Au-Yeung

11 de fevereiro de 2021 Atualizado há 12 meses

\*Bumble é um aplicativo de relacionamento

# A imprensa ressalta o crescimento do segmento

The screenshot shows a news article from the website canva.com. The header features a red navigation bar with the word 'canva.com' in the center. To the right of the logo are standard browser controls: back, forward, refresh, and download. Below the header, there are two white buttons: 'ECONOMIA' on the left and 'TECNOLOGIA' on the right. The main title of the article is 'Brasil é 2º maior mercado do 'Império do amor'', followed by a subtitle 'empresa que fatura US\$ 1,1 bilhão com relacionamento online'. A brief summary below the title states: 'Match Group apostava em sites e apps de relacionamento de nicho, como os para evangélicos e para pais e mães solteiros; mas o que mais cresce é o voltado aos maiores de 50 anos.' At the bottom of the article, it says 'Por Helton Simões Gomes, G1' and '12/06/2018 06h00 · Atualizado há 3 anos'.

## ECONOMIA

## TECNOLOGIA

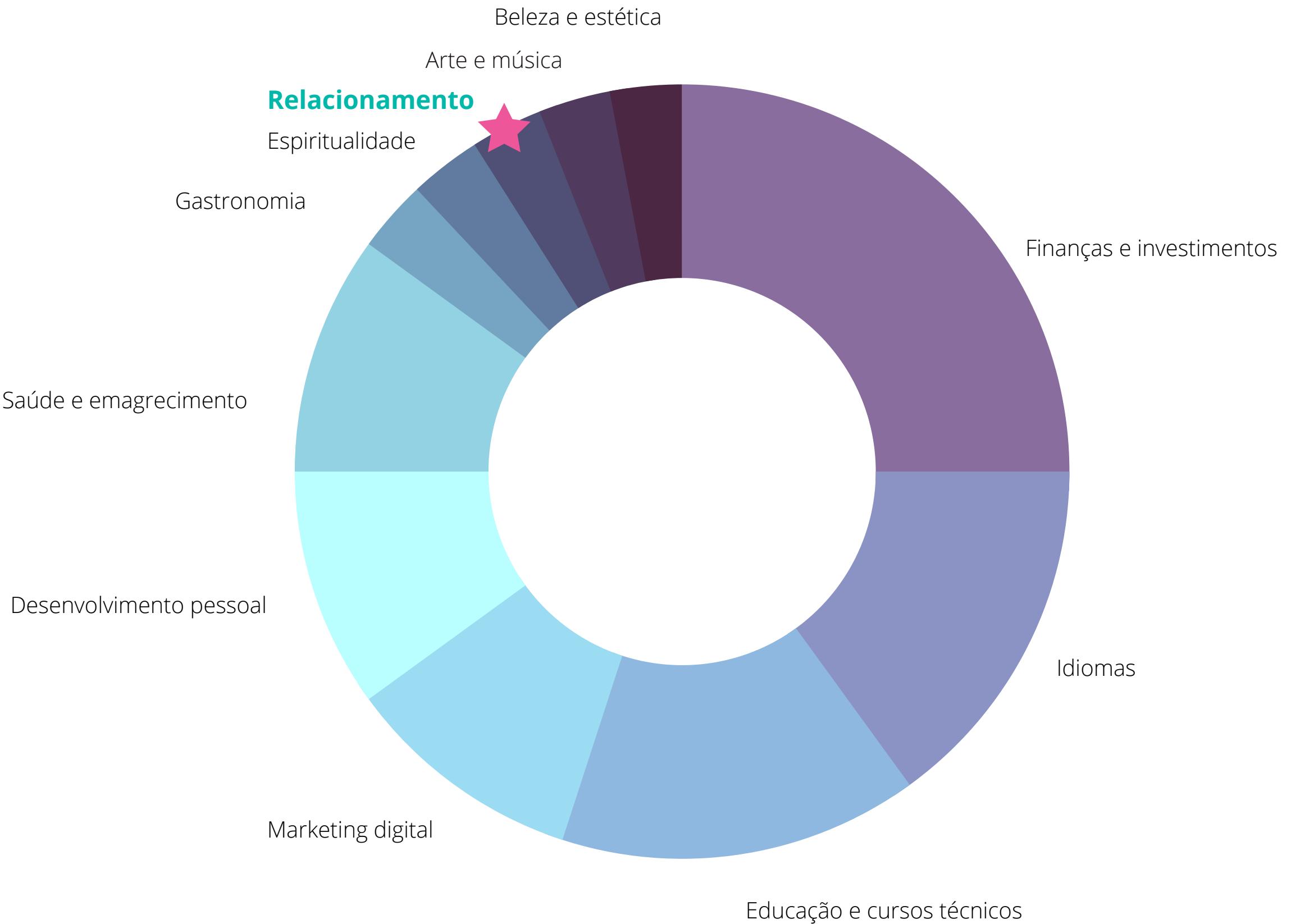
# Brasil é 2º maior mercado do 'Império do amor', empresa que fatura US\$ 1,1 bilhão com relacionamento online

Match Group apostava em sites e apps de relacionamento de nicho, como os para evangélicos e para pais e mães solteiros; mas o que mais cresce é o voltado aos maiores de 50 anos.

Por Helton Simões Gomes, G1

12/06/2018 06h00 · Atualizado há 3 anos

# Comparação entre os tamanhos de cada subnicho



Fonte: Pesquisa VTSD

# Pesquisas no Google: Nicho Relacionamento

**996.600**

**Termos pesquisados**

**27.000.000**

**Total de pesquisas globais mensais**

<b>PARA EXEMPLIFICAR</b>	
<b>Termos</b>	<b>Volume de pesquisas</b>
1 Site de relacionamento	110.000
1 Relacionamento tóxico	33.100
1 Como conquistar um homem	19.500

Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 162.600

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

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

# Principais subníveis do mercado Relacionamento

Estes são os subníveis que mais faturam com infoprodutos no nicho Relacionamento



Casamento

**13,8 M**

Pesquisas globais  
mensais



Sexualidade

**1,4M**

Pesquisas globais  
mensais



Família

**1,2M**

Pesquisas globais  
mensais



Autoestima

**441,8K**

Pesquisas globais  
mensais



Sedução

**192,2K**

Pesquisas globais  
mensais

# Detalhes do subnicho: Casamento

**2.900.000**

**Termos pesquisados**

**13.800.000**

**Total de pesquisas globais mensais**

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

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

## PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Alianças de casamento	201.000
1 Bodas de casamento	201.000
1 Vestido de casamento	18.100
Total termos 3	Total de pesquisas globais mensais 420.100

# Detalhes do subnicho: Casamento

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



Vestido de noiva

395.500 - CPC médio R\$ 0,41



Aliança de noivado

135.000 - CPC médio R\$ 0,57



Traição

60.500 - CPC médio R\$ 1,30



Votos de casamento

27.100 - CPC médio R\$ 0,26



Lua de mel

22.200 - CPC médio R\$ 0,77



Terapia de casal

14.800 - CPC médio R\$ 1,34

Palavra-chave	Inte...	Volume	Ten...	KD %	CPC (BRL)
como dar entrada no divórcio	I	3.600	33	0,09	
quanto custa um divórcio	I	1.900	21	0,14	
o que é divórcio litigioso	I	1.600	20	0,09	
como dar entrada no divórcio gratuito	I	1.300	21	0,08	
o que é averbação de divórcio	I	1.300	19	0,09	
o que a bíblia fala sobre divórcio	I	1.000	28	0,20	
como funciona o divórcio	I	880	22	0,09	
como pedir divórcio	I	880	38	0,12	
o divórcio filme	I T	880	23	0,13	
como dar entrada no divórcio nela	I	720	18	0,11	

# OPORTUNIDADE

## BAIXO CUSTO POR CLIQUE NAS PALAVRAS CHAVE DE PERGUNTA RELACIONADAS A DIVÓRCIO

Pessoas com problemas no casamento buscam informações a respeito de divórcio.

E palavras chave de perguntas relacionadas a esse tema têm um custo por clique muito menor que outras palavras chaves para atingir o público do subnicho casamento.

Ou seja, essa é uma oportunidade de atingir o público comprador por um ângulo pouco utilizado e por um custo muito menor. Que pode ser explorado por qualquer produtor digital do subnicho casamento.

# Detalhes do subnicho: Casamento

Ancoragem de preço	Tendência do subnicho	Vantagem
<p>Alta ● Média Baixa</p>	<p>● Crescimento Estabilidade Queda</p>	<p>Boa ancoragem de preço; grande necessidade do público; público com alta urgência para resolver um problema.</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>Baixa maturidade em relação à compra de produtos digitais.</p>

## Concorrência



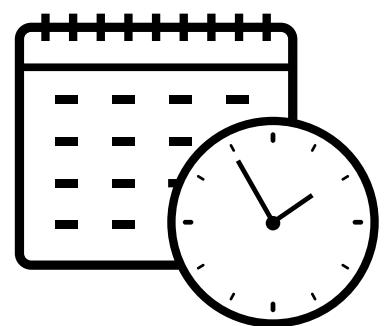
## Maturidade



## Urgência natural



## Sazonalidade



O mês de maio, conhecido com o mês das noivas, pode ser uma oportunidade para intensificar os anúncios ou fazer Picos de Venda.

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

## CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNÍCHO CASAMENTO

Conforme o IBGE, 39.9% da população brasileira é casado. Esse fator mostra que existe um amplo público com potencial de comprar produtos digitais do subnicho casamento.

Além disso, o subnicho casamento conta com uma grande quantidade de buscas, o que reflete no custo por clique, que muitas vezes pode ser alto.

Porém, existem alternativas que podem ser exploradas para atingir o público comprador pagando um custo por clique menor. É o caso da oportunidade que apresentamos.

# Detalhes do subnicho: Sexualidade

**748.300**

**Termos pesquisados**

**1.400.000**

**Total de pesquisas globais mensais**

## PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Only fans	165.000
1 Massagem tântrica	33.100
1 Disfunção sexual	4.400

Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 202.500

\* Termos pesquisados estão relacionados à quantidade de termos com pesquisas sobre sexualidade.

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

# Detalhes do subnicho: Sexualidade

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



**HPV**

301.000 - CPC médio R\$ 0,21



**Disfunção erétil**

40.500 - CPC médio R\$ 0,95



**Massagem Tântrica**

33.100 - CPC médio R\$ 0,62



**Como aumentar a libido**

9.900 - CPC médio R\$ 0,28



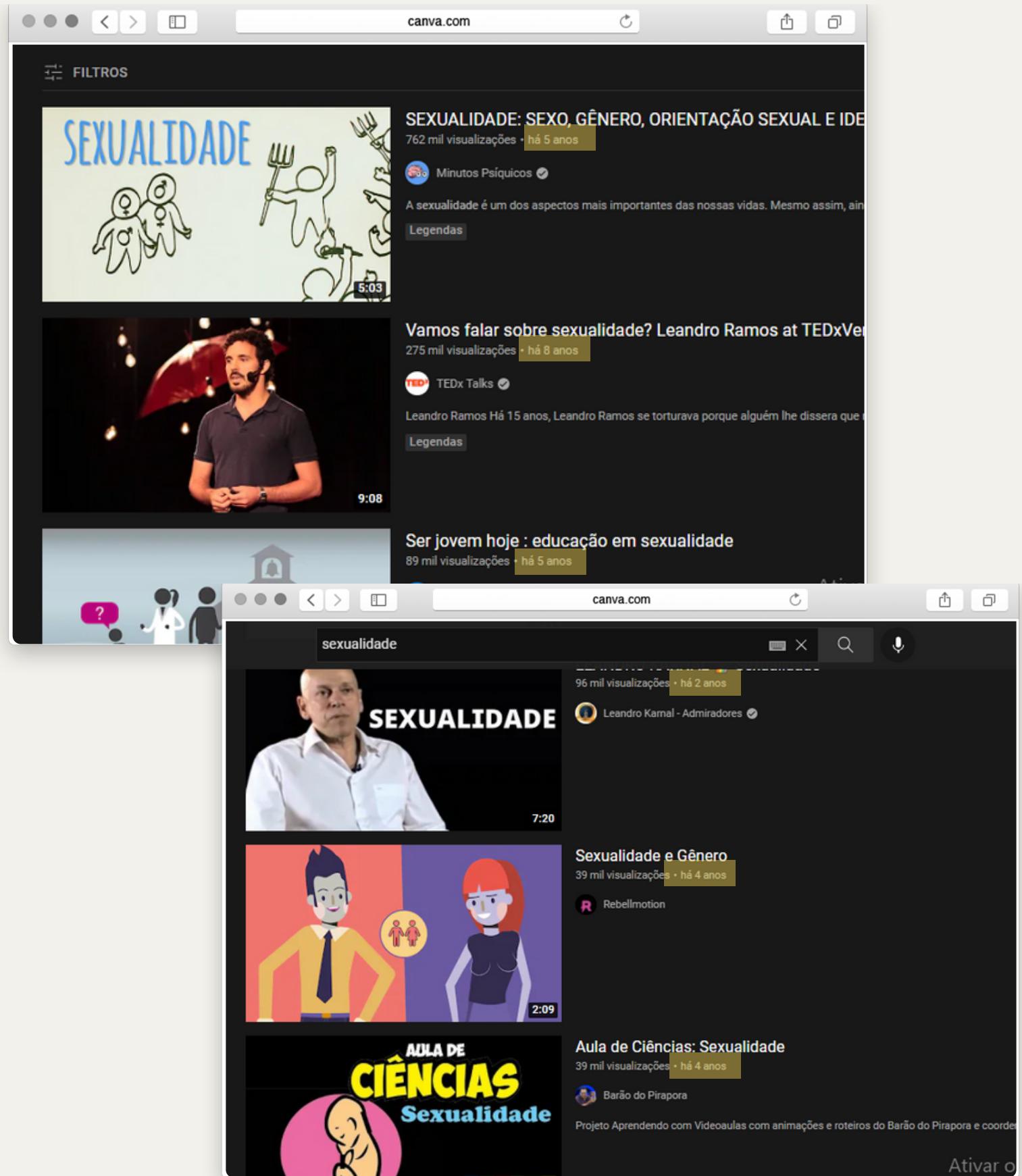
**Como fazer ela gozar**

3.700 - CPC médio R\$ 0,15



**Como acabar com a ejaculação precoce**

3.200 - CPC médio R\$ 0,72



# OPORTUNIDADE

## POUCOS CONTEÚDOS RECENTES SOBRE O TEMA SEXUALIDADE NO YOUTUBE

Embora o tema sexualidade seja de grande interesse do público, os vídeos mais famosos que aparecem quando pesquisamos pela palavra chave no YouTube são de anos atrás.

Ou seja, essa é uma oportunidade de produzir conteúdos que envolvam a palavra chave sexualidade e consequentemente, atingir um público com potencial de comprar um produto digital do subnicho.

# Detalhes do subnicho: Sexualidade

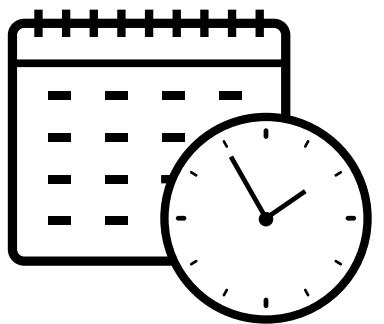
Ancoragem de preço	Tendência do subnicho	Vantagem
<p>Alta ● Média Baixa</p>	<p>● Crescimento Estabilidade Queda</p>	<p>Mercado atrelado a uma grande necessidade do público; demanda crescente; público com alta urgência para resolver um problema; boa ancoragem de preço.</p>
<p>A ancoragem de preço é definida 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>Assunto com diversos tabus e uma parte das pessoas ainda tem dificuldade de falar sobre o assunto.</p>

## Concorrência

## Maturidade

## Urgência natural

## Sazonalidade



A pesquisa pelo subnicho sexualidade é recorrente em todas as épocas do ano, porém, o mês dos namorados pode ser uma oportunidade para intensificar anúncios ou fazer Picos de Venda.

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

## CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNICO SEXUALIDADE

Conforme o instituto Allied Market Research, o mercado de sexualidade movimenta mais de US\$ 50 bilhões por ano em todo o mundo. E a previsão é que até 2027, o setor mais que dobre de tamanho, chegando a atingir US\$ 108 bilhões em faturamento.

Por ser um mercado grande e em constante crescimento, o subnicho sexualidade pode estar atrelado a um alto custo para fazer anúncios.

Porém, ainda é uma excelente oportunidade, principalmente se o produtor conseguir um posicionamento diferente da concorrência, e um posicionamento de linguagem que não vá contra as políticas de regulamentação dos anunciantes.

# Detalhes do subnicho: Família

**270.000**

**Termos pesquisados**

**1.200.000**

**Total de pesquisas globais mensais**

## PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Casamento blindado	12.100
1 Casais inteligentes enriquecem juntos	4.400
1 Curso casamento blindado	2.400
Total termos 3	Total de pesquisas globais mensais 18.900

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

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

# Detalhes do subnicho: Família

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

 Atividades de alfabetização  
301.000 - CPC médio R\$ 0,56

 Constelação familiar  
90.500 - CPC médio R\$ 0,77

---

 Homeschooling  
40.000 - CPC médio R\$ 0,77

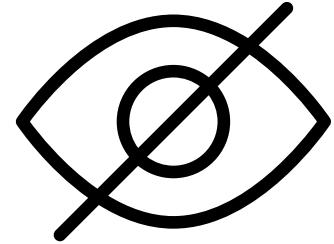
 Como engravidar  
22.000 - CPC médio R\$ 0,28

---

 Roupas de bebe recém nascido  
14.800 - CPC médio R\$ 0,57

 Terapia familiar  
2.400 - CPC médio R\$ 0,89

# Detalhes do subnicho: Família



**Existe uma grande oportunidade escondida no subnicho família: recém nascidos**

**280.800**

**Termos pesquisados**

**1.700.000**

**Total de pesquisas globais mensais**



**Bebê recém nascido**

40.500 - CPC médio R\$ 1,14

---



**Leite para recém nascido**

12.100 - CPC médio R\$ 0,21

---

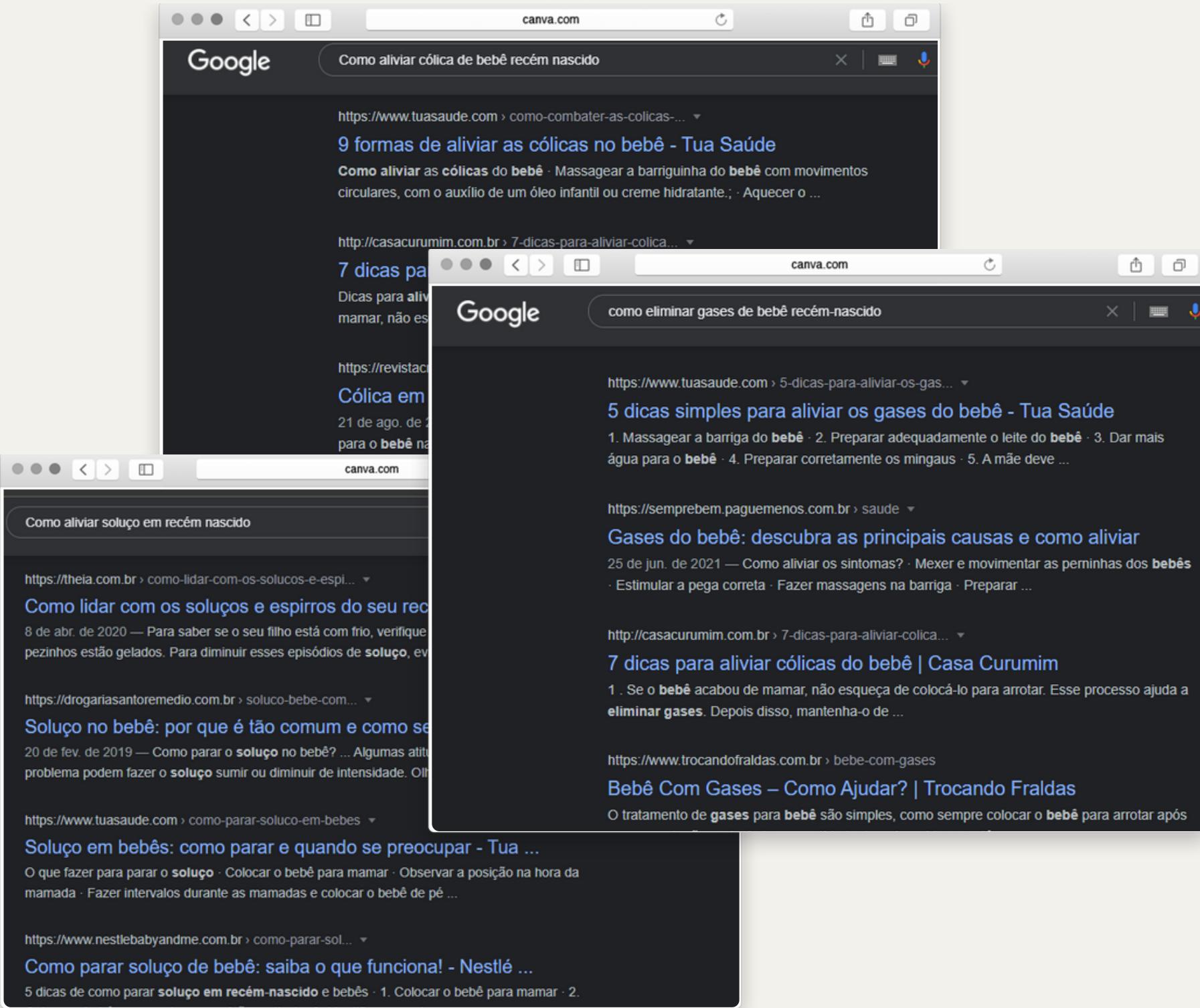


**Como fazer o bebe dormir a noite toda**

5.400 - CPC médio R\$ 0,77

# OPORTUNIDADE

## PALAVRAS CHAVE DE PERGUNTAS RELACIONADAS A RECÉM-NASCIDOS



Assim como no subnicho casamento, o subnicho família apresenta uma oportunidade escondida nas palavras chaves de pergunta: recém-nascidos.

Isso porque nossa equipe pesquisou e viu que não existem anúncios de pesquisa no google para essas palavras chaves.

Ou seja, é possível ficar no topo das pesquisas pagando um custo menor, e melhor, fazer isso ao mesmo tempo em que se atinge uma pessoa com um potencial de comprar o seu produto.

# Detalhes do subnicho: Família

## 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

Tendência de crescimento; alta demanda; urgência natural alta; boa ancoragem de preço.

## Desvantagem

Baixa maturidade em relação à compra de produtos digitais.

## Concorrência



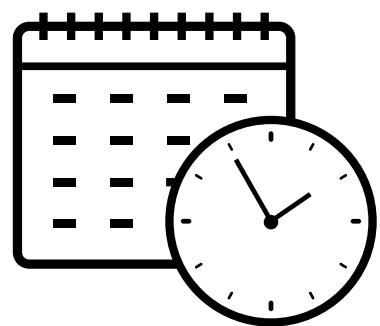
## Maturidade



## Urgência natural



## Sazonalidade



O mês de maio é tradicionalmente chamado de o mês das noivas, mês da família e mês das mães. Pode ser uma oportunidade para intensificar os anúncios ou fazer um Pico de Vendas.

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

## CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNICO FAMÍLIA

O subnicho família está posicionado em um mercado atrelado a uma alta urgência e necessidade do público. Afinal, quando temos um problema na família logo queremos resolver.

Esses fatores tornam o subnicho muito atrativo. Produtores digitais atentos podem aproveitar para se posicionar neste subnicho que tende a crescer muito ao longo dos anos.

As oportunidades são várias: curso para engravidar, curso para educação dos filhos, curso de cuidados para bebês recém-nascidos, curso de relacionamento entre pais e filhos, etc.

# Detalhes do subnicho: Autoestima

**38,9 MIL**

**Termos pesquisados**

**441,8 MIL**

**Total de pesquisas globais mensais**

## PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Amor próprio	110.000
1 Autoconfiança	18.100
1 Como ficar bonita	8.100
Total termos 3	Total de pesquisas globais mensais 136.200

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

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

# Detalhes do subnicho: Autoestima

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



**Autoconfiança**

18.100 - CPC médio R\$ 0,57



**Autoestima baixa**

9.900 - CPC médio R\$ 0,10



**Como ficar bonita**

8.100 - CPC médio R\$ 5,79



**Como ficar bonito**

3.600 - CPC médio de R\$ 0,00



**Como ter amor próprio**

2.900 - CPC médio R\$ 0,31



**Como ser mais atraente**

2.900 - CPC médio R\$ 0,29

# Detalhes do subnicho: Autoestima

## 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; mercado de desejo e dor forte.

## Desvantagem

Ancoragem de preço baixa.

## Concorrência



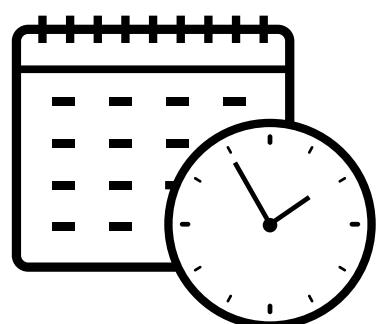
## Maturidade



## Urgência natural



## Sazonalidade



A pesquisa pelo subnicho autoestima 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 AUTOESTIMA

Todos precisam se comunicar, se relacionar, ter algum tipo de ligação ou vínculo com as outras pessoas. E para isso é necessário autoestima.

Esses fatores tornam o subnicho atrativo ao público, e também atrativo a pessoas de diversos nichos e áreas, que veem uma oportunidade de negócio. A receita perfeita para o crescimento do subnicho a longo do tempo.

# Detalhes do subnicho: Sedução

**45,5 MIL**

**Termos pesquisados**

**192,2 MIL**

**Total de pesquisas globais mensais**

## PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Aplicativo de relacionamento	33.100
1 Como conquistar um homem	18.100
1 Como conquistar uma mulher	9.900
Total termos 3	Total de pesquisas globais mensais 61.100

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

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

# Detalhes do subnicho: Sedução

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

 Conquista / Paquera

49.900 - CPC médio R\$ 0,98

 Como puxar assunto com o crush

27.100 - CPC médio de R\$ 0,00

 Roupas sexy

14.800 - CPC médio R\$0,83

 Como conquistar um homem

18.100 - CPC médio R\$ 0,36

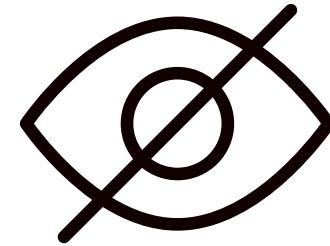
 Como conquistar uma mulher

9.900 - CPC médio R\$ 0,46

 Como seduzir um homem

5.000 - CPC médio R\$ 0,17

# Detalhes do subnicho: Sedução



**Existe uma grande oportunidade escondida no subnicho sedução: Tinder e aplicativos**

**145.700**

**Termos pesquisados**

**2.000.000**

**Total de pesquisas globais mensais**



**Badoo**

4.100.000 - CPC médio R\$ 0,15



**Tinder**

1.220.000 - CPC médio R\$ 0,67



**Bio para tinder**

2.400 - CPC médio R\$ 0,29

# Detalhes do subnicho: Sedução

## 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

Grande necessidade do público; baixa barreira de entrada; mercado de desejo forte.

## Desvantagem

As pessoas costumam ter vergonha de precisar comprar produtos deste subnicho.

## Concorrência



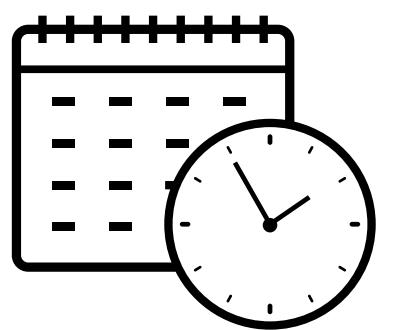
## Maturidade



## Urgência natural



## Sazonalidade



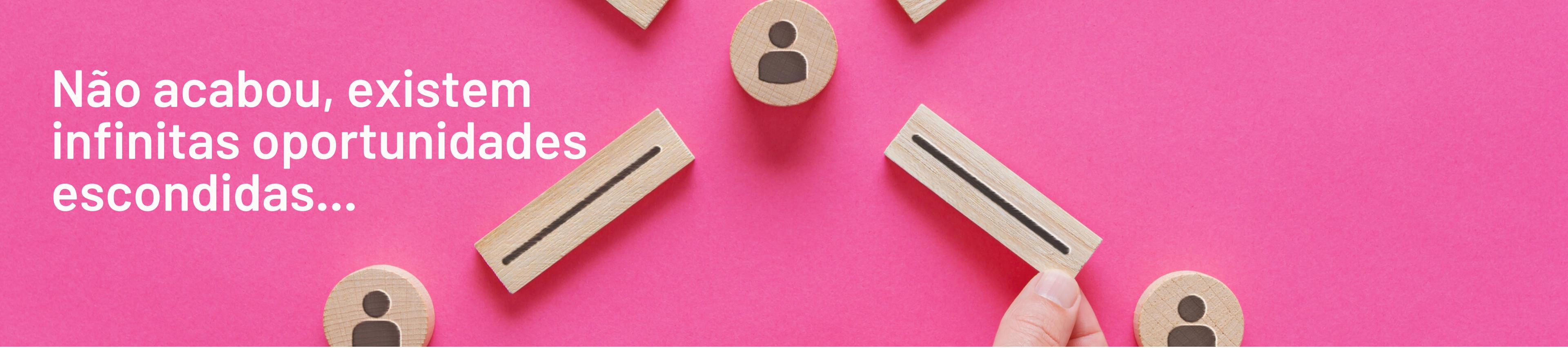
Existem demandas constantes ao longo do ano, porém, ocasiões específicas como o mês dos namorados podem ser bons momentos para intensificar os anúncios ou fazer Picos de Venda.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNÍCHO SEDUÇÃO

Além de estar posicionado em um mercado de dor e desejo forte, segundo a revista ISTOÉ, o mercado da sedução, é um mercado que desconhece crises.

Esses fatores fazem com que o subnicho esteja em constante crescimento, tanto de novos produtos digitais, quanto de novos clientes para consumir estes produtos.

O produtor que souber diferenciar o seu produto digital da concorrência fazendo uma boa concepção de produto, tende a ganhar grande espaço e confiança do mercado.



**Não acabou, existem infinitas oportunidades escondidas...**

**Cíumes**

40.500 - CPC médio R\$ 0,10

**Relacionamento tóxico**

33.100 - CPC médio R\$ 0,00

**Como terminar um relacionamento**

12.100 - CPC médio R\$ 2,11

---

**Relacionamento abusivo**

4.400- CPC médio R\$ 0,05

**Relacionamento saudável**

3.900 - CPC médio R\$ 0,41

**Como reconquistar o ex**

3.300- CPC médio R\$ 0,56

---

**Site de relacionamento gay**

2.400 - CPC médio R\$ 0,72

**Coach de relacionamento**

2.400 - CPC médio R\$ 1,64

**Relacionamento amoroso**

1.600- CPC médio R\$ 0,62

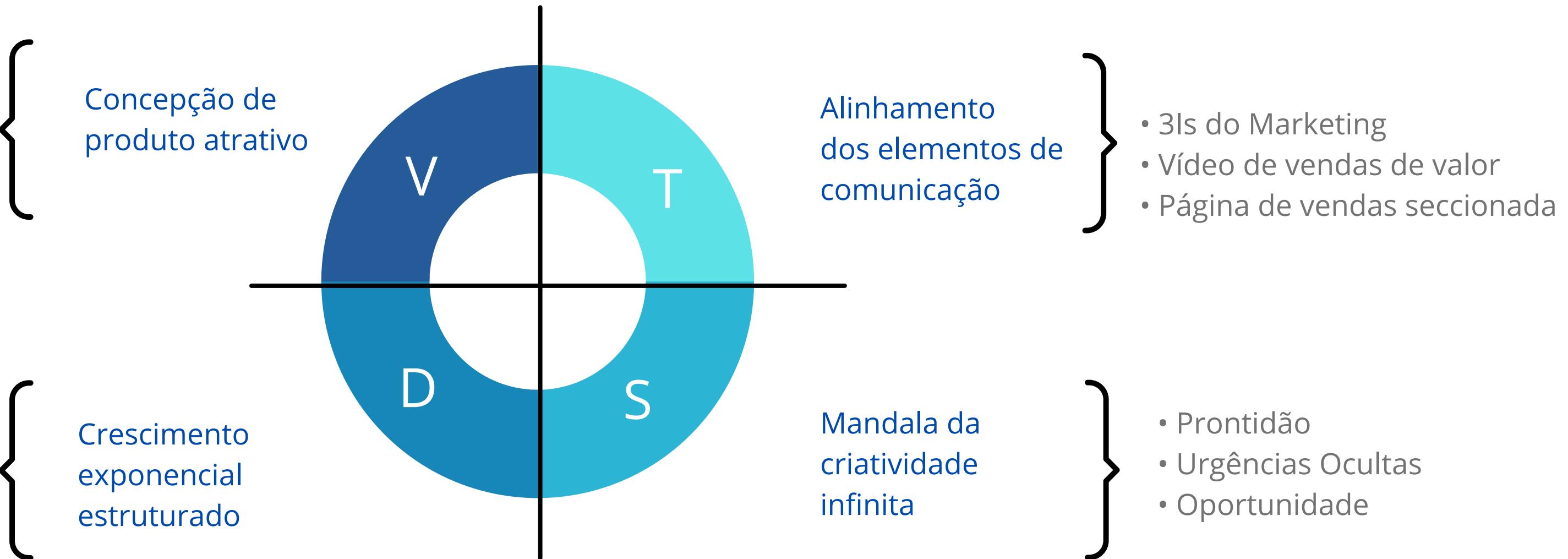
# Explore o mercado de infoprodutos com a ajuda do método VTSD

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](http://www.vendatodosantodia.com.br)

# Aluno do VTSD do mercado de relacionamento



## Jhones Santos: Ex-projetista fatura alto em novo modelo de negócios

Nicho: Relacionamento. Sexualidade; saúde masculina  
Jhones Santos desejava criar a própria rotina, após começar estudar marketing digital, tornou-se lançador no nicho de sexualidade, especificamente relacionada aos homens, desejando colocar no perpétuo conhecimento o VTSD e depois da implementação vendem mais de 24 mil reais.

# Aluno do VTSD do mercado de relacionamento



**João Domingues: Ele se reergueu de uma falência e faturou mais de 150 mil reais aplicando o método VTSD**

Nicho: Relacionamento. Desenvolvimento Pessoal  
Ele viu seu negócio de cursos presenciais falir com a pandemia e utilizou o Venda Todo Santo Dia como ferramenta para criar uma nova fonte de renda. Aplicou o método VTSD no seu negócio e em 2 meses já tinha faturado 150 mil reais

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: [www.resultados.vtsd.com.br](http://www.resultados.vtsd.com.br)

# Aluno do VTSD do mercado de relacionamento



## Romanni Souza: Depois de entrar VTSD, hipnólogo ganha mais que um diplomata

Nicho: Relacionamento. Desenvolvimento Pessoal; Hipnose  
Ele trabalhava com cursos presenciais de hipnose transformacional, até que com o começo da pandemia precisou se reinventar e resolveu focar no modelo de trabalho online com o método VTSD. Seu faturamento já ultrapassa *um milhão de reais*.



Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: [www.resultados.vtsd.com.br](http://www.resultados.vtsd.com.br)

# Aluna do VTSD do mercado de relacionamento



**Adriana e Jéssica Pacheco: Mãe e filha trabalham juntas e faturam bem mais após o método VTSD**

Nicho: Relacionamento. Autoestima feminina

De curso de desenvolvimento pessoal para mulheres a curso de teologia, Jéssica, filha e lançadora dos pais, conseguiu aplicar o método VTSD e fatura mais de 7 mil reais.

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTSD: [www.resultados.vtsd.com.br](http://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.