



Raio X do digital

Mercado - Desenvolvimento Pessoal

**Tamanho do mercado
desenvolvimento pessoal**

**35 milhões
de pessoas**

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



A imprensa ressalta o crescimento do segmento

canva.com

COACHING & DESENVOLVIMENTO

ESPECIAL PUBLICITÁRIO

Coaching: O mercado que movimenta mais de U\$ 2,3 bilhões ao ano.

Entenda porque você está ficando para trás e nem percebeu.

Por Instituto Brasileiro de Coaching - IBC
25/06/2018 12h41 · Atualizado há 3 anos

 f t w m in <

algum momento, seja por indicação de algum amigo, por rede social, sites ou até na novela. em horário nobre da Globo.

Instituições financeiras apostam no mercado

canva.com

Home > Exame IN > **Holistix: startup que repensa o bem-estar recebe aporte de R\$ 8 milhões**

Holistix: startup que repensa o bem-estar recebe aporte de R\$ 8 milhões

Vendendo online produtos como raspador de língua, vitaminas e almofadas térmicas, a empresa conquistou 50.000 clientes

Por **Carolina Ingizza**
Publicado em 13/08/2021 14:30 | Última atualização em 13/08/2021 14:30
Tempo de Leitura: 4 min de leitura



Pesquisas no Google: desenvolvimento pessoal

1.300.000

Termos pesquisados

35.000.000

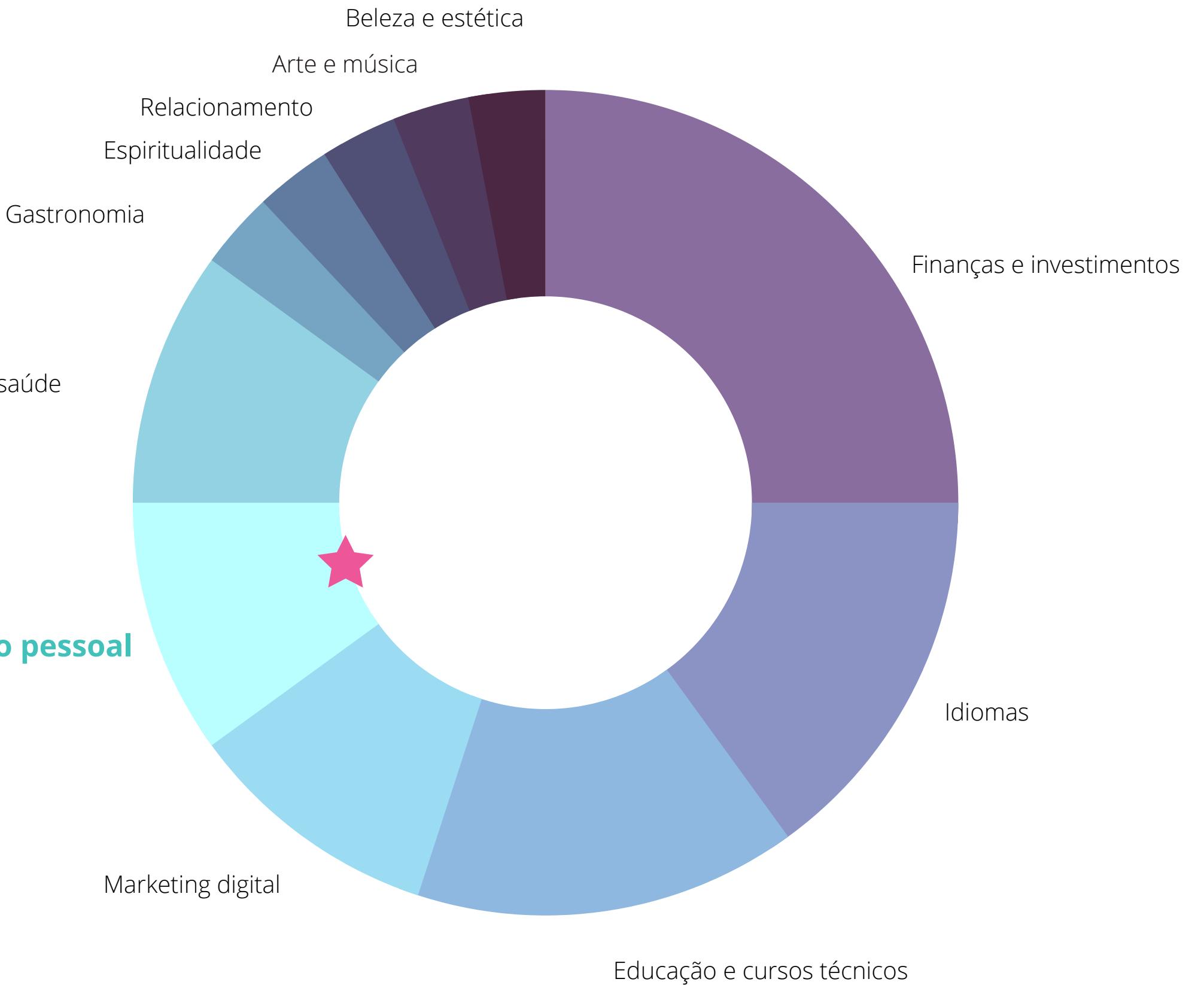
Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR	
Termos	Volume de pesquisas
1 Coaching	165.000
1 Liderança	49.500
1 Autoconfiança	18.100
Total termos 3	Total de pesquisas globais mensais 232.600

* Termos pesquisados estão relacionados à quantidade de termos com pesquisas sobre o mercado [desenvolvimento pessoal](#)

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

Comparação entre os tamanhos de cada subnicho



Fonte: Pesquisa VTSD

Principais subníchos do mercado Desenvolvimento Pessoal

Estes são os subníchos que mais faturam com infoprodutos no nicho desenvolvimento pessoal



Produtividade

8M

Pesquisas globais
mensais



Mentalidade

3M

Pesquisas globais
mensais



Carreira

1,3M

Pesquisas globais
mensais



Qualidade de vida

1,1M

Pesquisas globais
mensais



Educação financeira

1M

Pesquisas globais
mensais

Detalhes do subnicho: Produtividade

3.300.000

Termos pesquisados

8.000.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Hábitos	49.500
1 Rotina	27.100
1 Alta performance	6.600
Total termos 3	Total de pesquisas globais mensais 83.200

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

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

Detalhes do subnicho: Produtividade

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



Disciplina

60.500 - CPC médio R\$ 0,41



Foco

60.500 - CPC médio R\$ 1,24



Rotina

27.100 - CPC médio R\$ 0,10



Gestão de processos

6.600 - CPC médio R\$ 2,48



Alta performance

6.600 - CPC médio R\$ 1,38



Autodisciplina

2.900 - CPC médio R\$ 0,00

Detalhes do subnicho: Produtividade

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; mercado em crescimento; mercado de desejo e dor forte.</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>Grande parte do público está acostumado a tentar resolver os problemas com conteúdos gratuitos.</p>

Concorrência



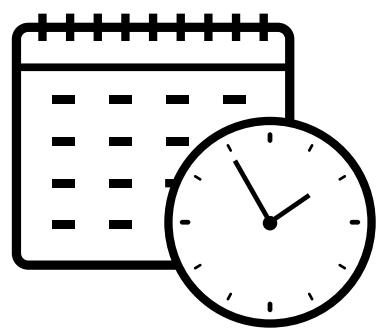
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



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

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNICO PRODUTIVIDADE

Como é um anseio muito forte da maioria das pessoas ser mais produtiva, o subnicho apresenta demandas consistentes que tendem a crescer nos próximos anos.

O subnicho pode envolver: cursos de produtividade, curso de autodisciplina, curso de foco, e qualquer outro tema que ajude as pessoas a serem mais produtivas. As oportunidades são várias.

Detalhes do subnicho: Mentalidade

511.900

Termos pesquisados

3.000.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Coaching	165.000
1 Inteligência emocional	27.100
1 Autoconfiança	18.100

Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 210.200

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

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

Detalhes do subnicho: Mentalidade

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



Coaching

165.000 - CPC médio R\$ 0,44



Prosperidade

40.500 - CPC médio R\$ 0,67



Maturidade

33.100 - CPC médio R\$ 0,15



Inteligência emocional

27.100 - CPC médio R\$ 0,57



Autoconfiança

18.100 - CPC médio R\$ 2,12



Crenças limitantes

12.100 - CPC médio R\$ 0,15

Detalhes do subnicho: Mentalidade

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 em crescimento; mercado de desejo e dor forte.

Desvantagem

Assim como no subnicho produtividade, o público do mercado mentalidade é acostumado a tentar resolver o problema através conteúdos gratuitos na internet.

Concorrência



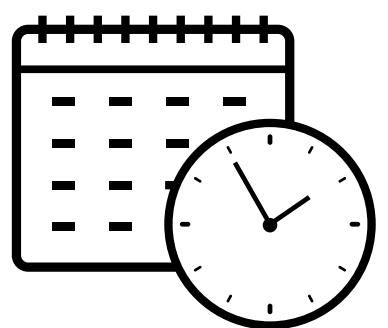
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



A busca pelo subnicho mentalidade é constante ao longo do ano, ou seja, é uma oportunidade em qualquer período.

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

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNICO MENTALIDADE

O subnicho mentalidade pode envolver vários temas como coaching, inteligencia emocional, sentimentos e qualquer outro tema que envolva o desenvolvimento pessoal através da mentalidade.

Esse fator, atrelado a crescente necessidade do público em relação a esse mercado, trazem a receita perfeita para o crescimento do setor ao longo do tempo.

Detalhes do subnicho: Carreira

429.800

Termos pesquisados

1.300.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Liderança	49.500
1 Gestão	33.100
1 Capacitação	8.100
Total termos 3	Total de pesquisas globais mensais 90.700

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

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

Detalhes do subnicho: Carreira

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



MBA

4,1M - CPC médio R\$ 2,18



Curso profissionalizante

49.500 - CPC médio R\$ 0,88



Liderança

49.500 - CPC médio R\$ 0,62



Gestão

33.100 - CPC médio R\$ 1,08



Processos gerenciais

18.100 - CPC médio R\$ 3,25



Capacitação

8.100 - CPC médio R\$ 1,55

Detalhes do subnicho: Carreira

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; mercado de grande necessidade do público; alta ancoragem de preço; mercado de desejo e dor forte.

Desvantagem

Custo por clique tende a ser alto.

Concorrência



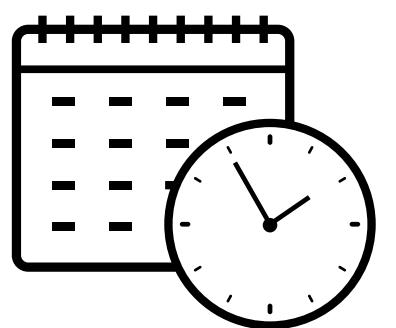
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



Não possui sazonalidade específica, demanda se renova constantemente ao longo do ano.

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

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNÍCHO CARREIRA

Todos querem se desenvolver e ganhar uma posição de destaque em suas carreiras.

Por esse motivo, e pelo fato deste mercado estar atrelado a uma expectativa de ganho financeiro, o subnicho carreira é bastante atrativo ao público.

Ao ter um produto digital nesse mercado o produtor se beneficia tanto do crescimento do setor, quanto de margens maiores, devido à alta ancoragem de preço.

Detalhes do subnicho: Qualidade de Vida

800.000

Termos pesquisados

1.100.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Meditação	178.000
1 Yoga	110.000
1 Como meditar	14.800

Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 302.800

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

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

Detalhes do subnicho: Qualidade de Vida

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



Insonia

90.000 - CPC médio R\$ {}



Meditação

178.000 - CPC médio R\$ 0,34



Yoga

110.000 - CPC médio R\$ 0,83



Exercícios fisico

33.100 - CPC médio R\$ 1,45



Alimentação saudável

18.100 - CPC médio R\$ 0,62



Qualidade de vida no trabalho

8.100 - CPC médio R\$ 0,72

Detalhes do subnicho: Qualidade de Vida

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.

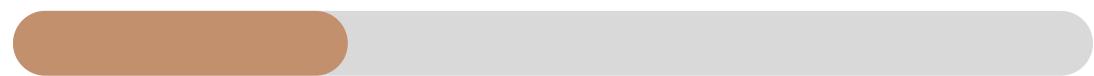
Vantagem

Alta consciência; alta necessidade do público; mercado com potencial bilionário.

Desvantagem

Pouca maturidade em relação à compra de produtos digitais.

Concorrência



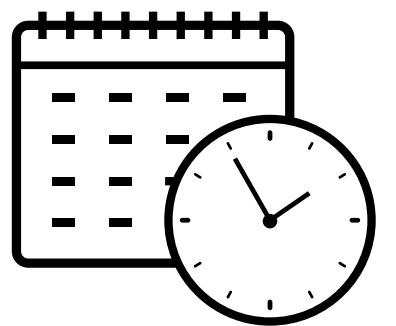
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



O subnicho qualidade de vida não possui sazonalidade específica, demanda se renova constantemente ao longo do ano.

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

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNICO QUALIDADE DE VIDA

O subnicho qualidade de vida está posicionado em uma necessidade latente das pessoas. Afinal, todos queremos melhorar nossas condições de vida atual.

Esse fator, atrelado a urgência alta do subnicho, mostra que existe um potencial grande para produtores digitais do mercado.

Detalhes do subnicho: Educação Financeira

130.000

Termos pesquisados

1.000.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR	
Termos	Volume de pesquisas
1 Investimentos	74.000
1 Renda Extra	49.500
1 Finanças	49.500
Total termos 3	173.000

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

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

Detalhes do subnicho: Educação Financeira

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



Investimentos

74.000 - CPC médio R\$ 3,56



Investimento em ações

9.900 - CPC médio R\$ 6,40



Finanças pessoais

6.600 - CPC médio R\$ 0,67



Curso de investimentos

6.200 - CPC médio R\$ 2,60



Planilha de controle de gastos

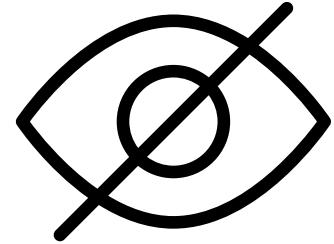
4.400 - CPC médio R\$ 1,34



Curso de finanças

2.900 - CPC médio R\$ 2,43

Detalhes do subnicho: Educação Financeira



Existe uma grande oportunidade escondida no subnicho educação financeira: renda extra

164.200

Termos pesquisados

350.000

Total de pesquisas globais mensais



Ganhar dinheiro

60.500 - CPC médio R\$ 1,29



Renda extra

49.500 - CPC médio R\$ 1,34



Renda extra online

12.100 - CPC médio R\$ 1,34

Detalhes do subnicho: Educação Financeira

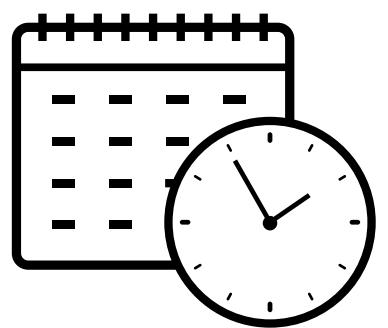
Ancoragem de preço	Tendência do subnicho	Vantagem
<ul style="list-style-type: none">● AltaMédiaBaixa	<ul style="list-style-type: none">● CrescimentoEstabilidadeQueda	Alta consciência e necessidade do público; mercado em crescimento; boa ancoragem de preço.
A ancoragem de preço é definida pela média de valores que os produtos digitais são disponibilizados para o público.	A tendência mostra a projeção do mercado durante os próximos anos.	Desvantagem Mercado atrelado a um alto custo por clique.

Concorrência

Maturidade

Urgência natural

Sazonalidade

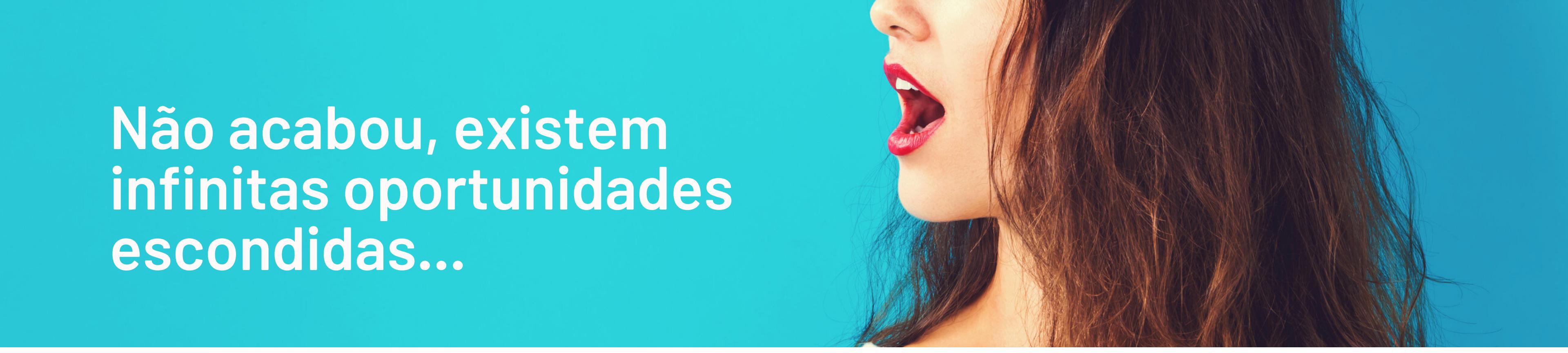


Final e início de ano são épocas que as pessoas costumam fazer planejamento das finanças. Pode ser uma boa oportunidade para intensificar anúncios ou realizar um Pico de Vendas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNÍCHO EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Quando se fala em desenvolvimento pessoal, a maioria das pessoas já pensa na área financeira. Não por acaso, este é um mercado de enorme potencial e vem crescendo muito ao longo do tempo.

Produtores digitais atentos podem aproveitar essa demanda crescente para se posicionarem no subnicho. As possibilidades são várias: como aumentar a renda, renda extra, finanças pessoais, investimentos, controle de gastos, etc.



Não acabou, existem infinitas oportunidades escondidas...

Ler livros

368.000 - CPC médio R\$ 1,33

Empreendedorismo

165.000 - CPC médio R\$ 0,98

Hobbies

135.000 - CPC médio R\$ 6,14

Faculdade

135.000 - CPC médio R\$ 1,06

Tecnólogo

33.100 - CPC médio R\$ 1,14

Treinamentos

27.000 - CPC médio R\$ 0,00

Graduação

27.100 - CPC médio R\$ 2,32

Aprendizagem

22.200 - CPC médio R\$ 0,62

Aprender inglês

8.100 - CPC médio R\$ 3,72

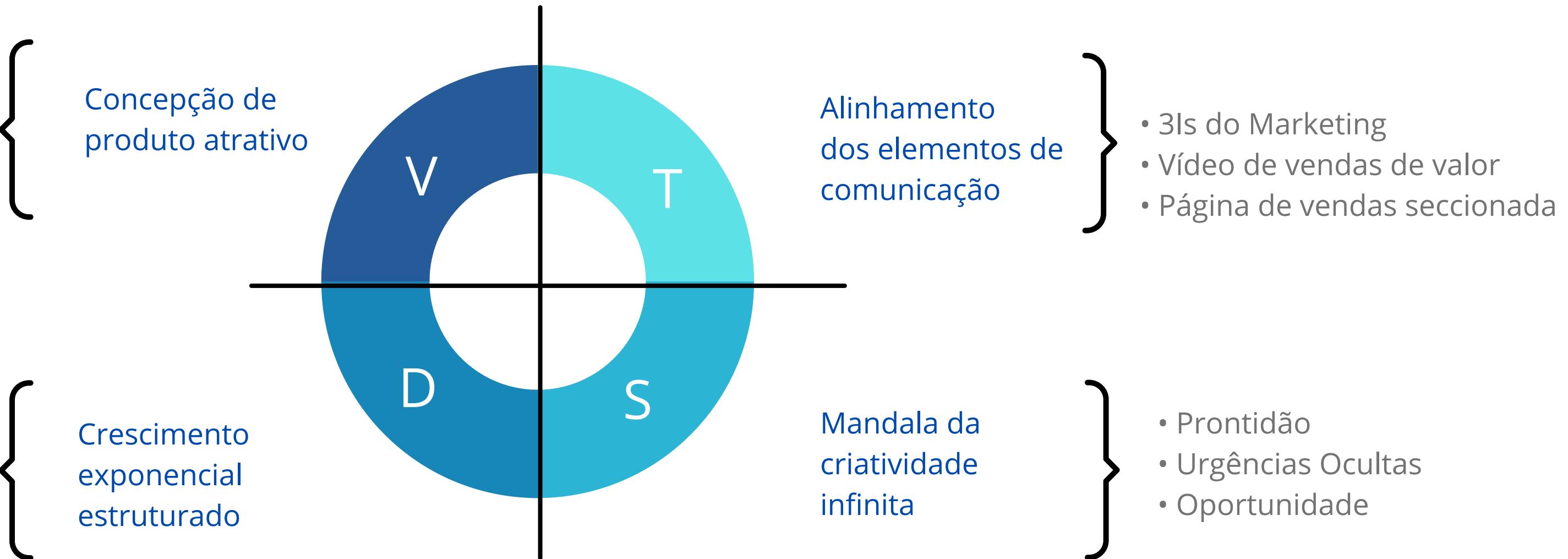
Explore o mercado de infoprodutos com a ajuda do método VTSD

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 Desenvolvimento Pessoal:



Felipe Soares: Ele faturou mais de 200 mil aplicando VTSD no mercado de disciplina

Nicho: Desenvolvimento Pessoal. Produtividade; disciplina
Felipe resolveu implementar a metodologia do VTSD e hoje ele tem um faturamento de mais de **230 mil reais**, alcançando o que ele desejava: faturamento recorrente e vendas diárias.

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

Aluno do VTSD do mercado de Desenvolvimento Pessoal:



Mateus Boaventura: Engenheiro fatura mais de 70 mil acelerando carreiras

Nicho: Desenvolvimento Pessoal. Carreira; gestão
Mateus é engenheiro de produção e iniciou sua trajetória no mundo corporativo em 2013, quando percebeu o impacto que queria gerar através de seu trabalho e com seu próprio negócio, resolveu criar um produto digital utilizando o método VTSD e faturou 78 mil reais.

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

Aluna do VTSD do mercado de Desenvolvimento Pessoal:



Yasmin: Ela fatura mais de 65 mil ao ensinar gestão de processos e equipes

Nicho: Desenvolvimento Pessoal. Carreira; gestão
Yasmin teve seu produto digital totalmente mudado, da água pro vinho, quando definiu seu QFD (quadro na parede, furadeira e decorado). Seu resultado após aplicar o método foi de mais de 60 mil reais.

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

Aluna do VTSD do mercado de Desenvolvimento Pessoal:



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

Nicho: Desenvolvimento Pessoal. Mentalidade; sentimentos. Casal fatura mais de **28 mil reais** com produto digital que trabalha inversão de sentimentos.

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.