



Raio X do digital

Mercado - Marketing Digital

Tamanho do mercado Marketing Digital

**100 milhões
de pessoas**

Estima-se um público potencial de 100 milhões de clientes.



**A imprensa
ressalta o
crescimento do
segmento**

The screenshot shows a web browser window with the URL [canva.com](#) in the address bar. The page content is a news article titled "Fintech brasileira que financia campanhas de marketing digital cresce 34% ao mês". The title is in large, bold, black font. Below the title, there is a small profile picture of a woman, the author's name "Por Lorena Matos", and the publication date "14/01/2022 - 16:12". At the bottom of the article, there are five social media sharing icons: Facebook, Twitter, WhatsApp, LinkedIn, and Email.

Fintech

Fintech brasileira que financia campanhas de marketing digital cresce 34% ao mês

Por [Lorena Matos](#) | 14/01/2022 - 16:12

f

A imprensa ressalta o crescimento do segmento

canva.com

Marcas vão priorizar investimentos em anúncios em vídeos e campanhas com influenciadores

O meio digital tem cada vez mais ocupado espaço nos orçamentos de marketing das empresas

MERCADOS & CONSUMO de Redação — 27 de janeiro de 2022 no Destaque do dia, Economia, Marketing, Notícias Tempo de leitura: 2 minutos

A imprensa ressalta o crescimento do segmento

canva.com

PME

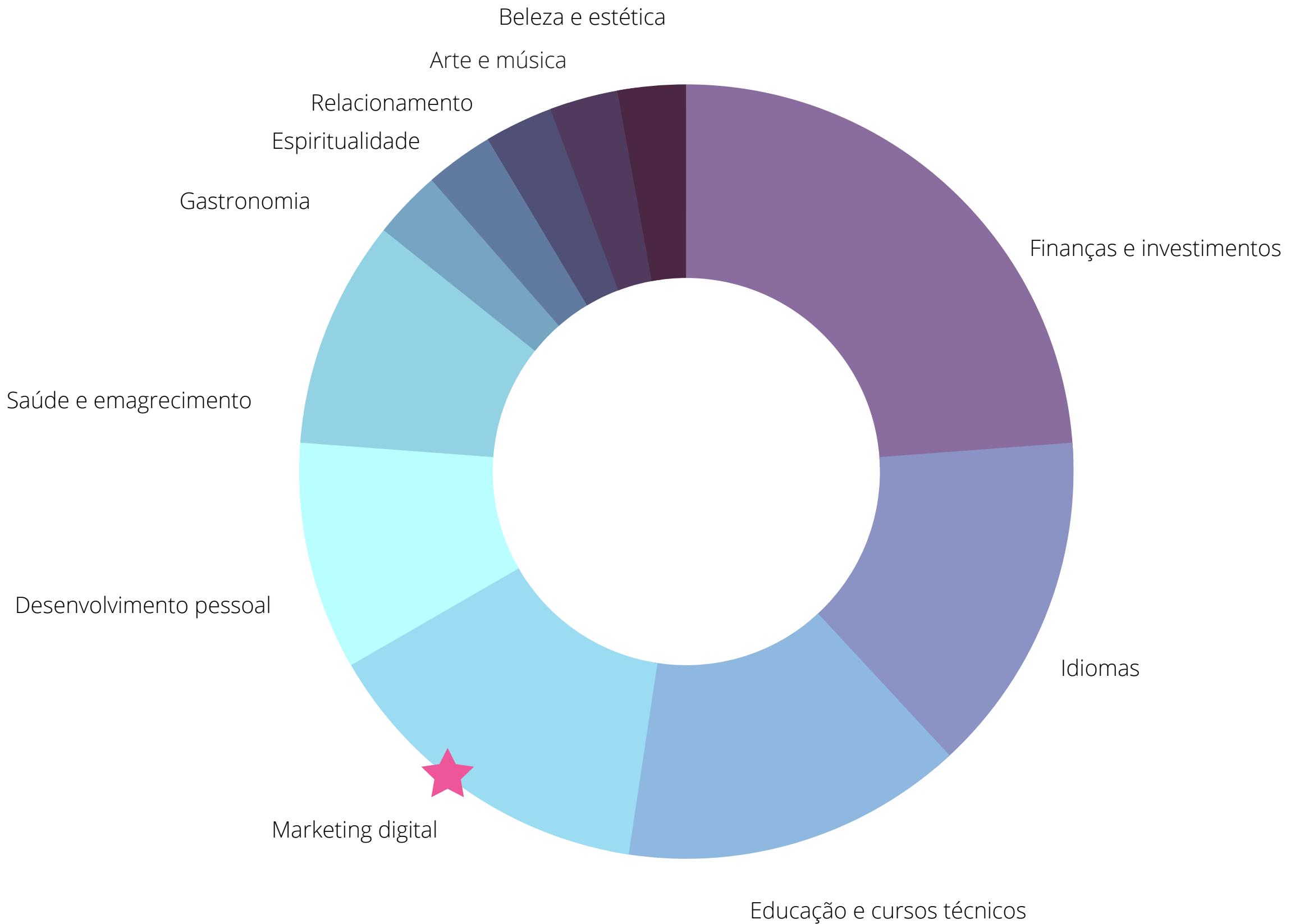
Unicórnio de Minas Gerais, Hotmart recebe aporte de R\$ 735 milhões

A rodada de captação série C da startup brasileira, conhecida pelos cursos online, foi liderada pelo fundo americano TCV, investidor da Netflix e Airbnb

Por Carolina Ingizza
Publicado em 30/03/2021 06:00 | Última atualização em 30/03/2021 14:11
Tempo de Leitura: 6 min de leitura

A photograph showing two men standing in front of a large red wall featuring the white Hotmart logo, which includes a stylized flame icon. The man on the left is wearing a black t-shirt with a small Hotmart logo and dark pants. The man on the right is wearing a red t-shirt and dark pants. They are both smiling and have their hands clasped in front of them.

Comparação entre os tamanhos de cada subnicho



Fonte: Pesquisa VTSD

Pesquisas no Google: Nicho Marketing Digital

8.000.000

Termos pesquisados

100.000.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Hotmart	2.7M
1 Facebook	55,6M
1 Instagram	30.4M

Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 88.700.000

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

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

Principais subníchos do mercado Marketing Digital

Estes são os subníchos que mais faturam com infoprodutos no nicho marketing digital



Redes sociais

58M

Pesquisas globais
mensais



Inbound Marketing

9,7M

Pesquisas globais
mensais



Infoprodutos

2,8M

Pesquisas globais
mensais



Tráfego Pago

1,2M

Pesquisas globais
mensais



Copy

900K

Pesquisas globais
mensais

Detalhes do subnicho: Redes sociais

6.000.000

Termos pesquisados

58.000.000

Total de pesquisas globais mensais

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

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

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Instagram	30.4M
1 Engajamento	33.100
1 Como vender no instagram	3.800
Total termos 3	Total de pesquisas globais mensais 30.436.900

Detalhes do subnicho: Redes sociais

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



Facebook

55.6M- CPC médio R\$ 0,52



Instagram

30.4M- CPC médio R\$ 1,78



LinkedIn

3,4M- CPC médio R\$ 1,75



TikTok

3,4M- CPC médio R\$ 0,67



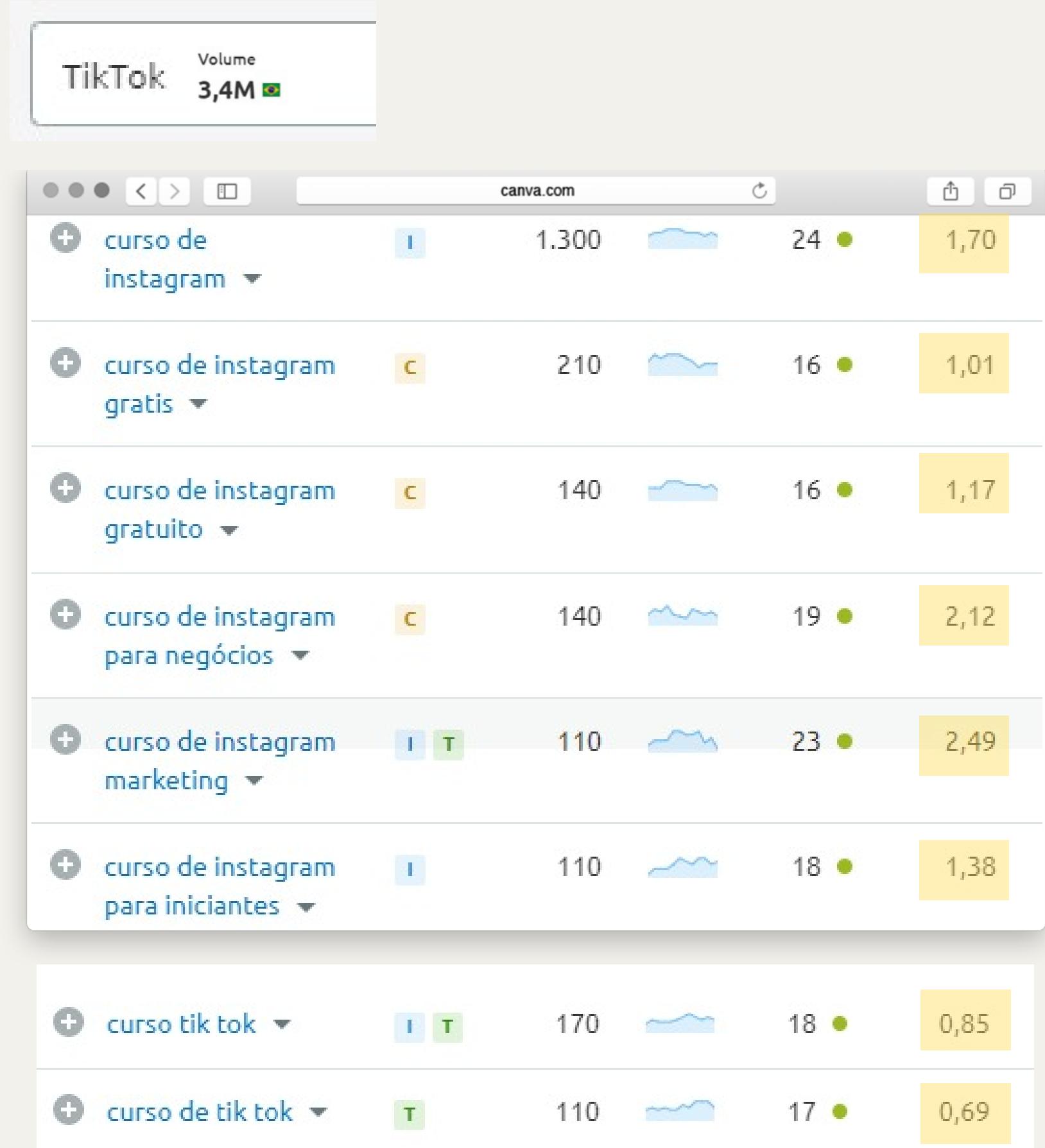
Social Media

49.500 - CPC médio R\$ 1,08



Engajamento

33.100 - CPC médio R\$ 1,60



OPORTUNIDADE

TIK TOK

Quando se fala em redes sociais, a maioria das pessoas pensa nas mais consolidadas: Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn e YouTube. E acabam esquecendo do TikTok - principalmente os produtores digitais.

Comprovamos isso ao ver o baixo custo por clique atrelado a palavra chave "TikTok" e os poucos cursos voltados a rede social.

Mesmo o aplicativo não sendo muito explorada pelos produtores digitais, o TikTok é uma das redes sociais que mais cresceu nos últimos anos, com mais de dois bilhões de downloads e mais de 400 milhões de usuários ativos diariamente.

Ou seja, é uma oportunidade de se posicionar e se consolidar nesse mercado em crescimento.

Detalhes do subnicho: Redes sociais

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 consciência e necessidade do público; mercado de crescimento;</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>Mercado acostumado a resolver problemas e buscar soluções através de conteúdos gratuitos.</p>

Concorrência



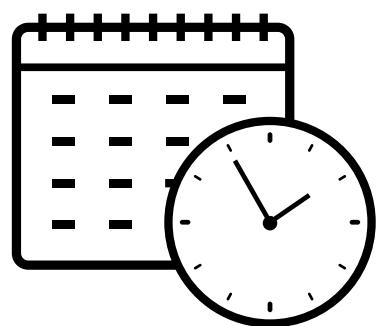
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



O subnicho redes sociais não possui sazonalidade específica, mercado com demandas contantes ao longo do ano.

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

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNICOHO REDES SOCIAIS

O mercado de redes sociais é um subnicho grande e em crescimento. Esses fatores refletem no alto custo por clique das palavras chave relacionadas ao tema, que podem ser altos.

No entanto, existem meios de contornar os fatores negativos e ganhar grande espaço e resultado nesse mercado.

Uma das soluções é focar em desenvolver uma boa furadeira, que te diferencie dos cursos convencionais disponíveis no mercado.

Detalhes do subnicho: Inbound marketing

3.500.000

Termos pesquisados

9.700.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Blogs	201.000
1 Design	110.000
1 Criação de sites	8.100
Total termos 3	Total de pesquisas globais mensais 319.100

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

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

Detalhes do subnicho: Inbound marketing

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



Design

110.000 - CPC médio R\$ 0,83



SEO

49.500 - CPC médio R\$ 2,53



Blog

201.000 - CPC médio R\$ 1,08



E-book

14.800 - CPC médio R\$ 0,57



Marketing de conteúdo

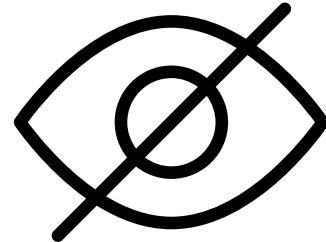
9.900 - CPC médio R\$ 0,83



Criação de sites

8.100 - CPC médio R\$ 8,93

Detalhes do subnicho: Inbound marketing



Existe uma grande oportunidade escondida no subnicho Inbound marketing : plataformas de design

3.000.00

Termos pesquisados

7.000.000

Total de pesquisas globais mensais



Canva

5M - CPC médio R\$ 14.86



Figma

165.000 - CPC médio R\$ 1,75



Como usar o canva

3.600 - CPC médio R\$ 0,77

Detalhes do subnicho: Inbound marketing

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; mercado em crescimento; alta necessidade do público.

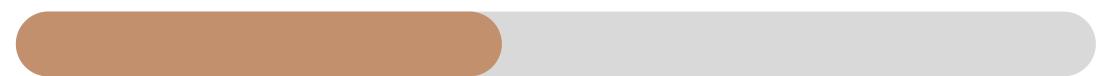
Desvantagem

Custo por clique tende a ser alto.

Concorrência



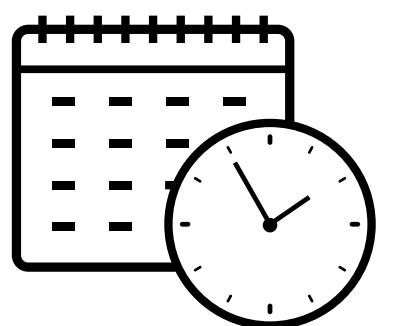
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



Este subnicho não possui sazonalidade específica. As demandas se renovam constantemente.

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

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNICO INBOUND MARKETING

Cada vez que mais produtores digitais chegam ao mercado, com eles surge a necessidade de atrair mais público comprador, aí entra o Inbound Marketing.

Produtores digitais atentos podem aproveitar essa demanda crescente pelo subnicho para posicionarem seus produtos digitais no mercado.

Detalhes do subnicho: Infoprodutos

333.700

Termos pesquisados

2.800.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Hotmart	2.7M
1 Afiliados	22.200
1 Infoprodutos	12.100

Total termos 3 Total de pesquisas globais mensais 2.734.300

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

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

Detalhes do subnicho: Infoprodutos

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



Hotmart

2.7M- CPC médio R\$ 0,15



Eduzz

673.000- CPC médio R\$ 1,39



Monetizze

361.00- CPC médio R\$ 2,02



Curso online

22.200 - CPC médio R\$ 2,12



Hotmart afiliados

22.200 - CPC médio R\$ 0,67



Produtos digitais

2.400 - CPC médio R\$ 1,50

Detalhes do subnicho: Infoprodutos

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 bilionário e em crescimento.

Desvantagem

Assim como no subnicho Inbound marketing, o subnicho infoprodutos está atrelado a um alto custo por clique.

Concorrência



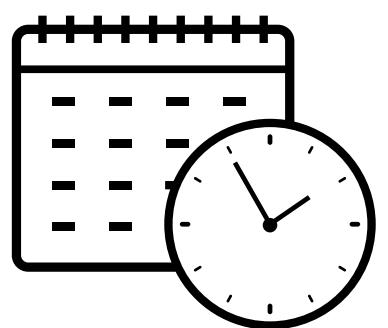
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



O subnicho Infoprodutos não possui sazonalidade específica. Todos os períodos podem ser aproveitados, visto que a demanda se renova constantemente

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNICOHO INFOPRODUTOS

Em 2018, foi realizada uma pesquisa que estimava que em 2019, o mercado de infoprodutos no Brasil chegaria a movimentar mais de 20 bilhões de reais.

Hoje, sabemos que com a pandemia o mercado se desenvolveu e acelerou ainda mais. Ou seja, em 2022 esse número estimado para 2019 já deve ser bem maior, esse fator torna o subnicho bastante atrativo.

Detalhes do subnicho: Tráfego Pago

421.000

Termos pesquisados

1.200.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Facebook ads	74.000
1 Gestor de tráfego	22.200
1 Biblioteca de anúncios do facebook	4.400
Total termos 3	Total de pesquisas globais mensais 100.600

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

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

Detalhes do subnicho: Tráfego Pago

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



Google ads

673.000 - CPC médio R\$ 18,84



Gerenciador de anúncios

135.000 - CPC médio R\$ 0,80



Facebook ads

74.000 - CPC médio R\$ 2,12



Gestor de tráfego

22.200 - CPC médio R\$ 1,50



TikTok ads

8.100 - CPC médio R\$ 9,50



Pixel do facebook

2.400 - CPC médio R\$ 0,31

Detalhes do subnicho: Tráfego Pago

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; boa ancoragem de preço; alta necessidade do público.

Desvantagem

Mercado atrelado a um alto custo para fazer anúncios.

Concorrência



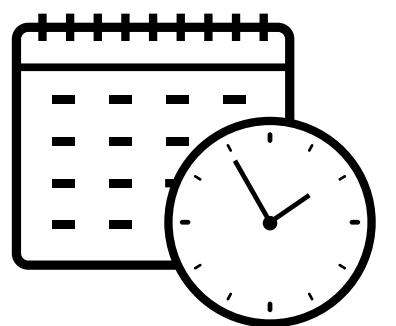
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



Não possui sazonalidade específica, mercado com demandas constantes ao longo do ano.

CONSIDERAÇÕES FINAIS SUBNICO TRÁFEGO PAGO

O subnicho tráfego pago está posicionado em um mercado que vem crescendo muito ao longo dos últimos anos. Esse fator atrai muitos produtores digitais, e claro, público para comprar estes produtos.

O produtor digital que se posicionar de uma maneira diferente, definindo bem o QFD (quadro na parede, furadeira e decorado), trabalhando bem os elementos de comunicação como vídeo de vendas de valor, página de vendas seccionada e identidade do comunicador, tendem a conseguir se diferenciar da concorrência e conquistar um excelente resultado.

Detalhes do subnicho: Copy

80.000

Termos pesquisados

900.000

Total de pesquisas globais mensais

PARA EXEMPLIFICAR

Termos	Volume de pesquisas
1 Copywriting	60.500
1 Persuasão	40.500
1 Gatilhos mentais	18.100
Total termos 3	Total de pesquisas globais mensais 119.100

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

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

Detalhes do subnicho: Copy

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



Copywriting

60.500 - CPC médio R\$ 0,83



Persuasão

40.500 - CPC médio R\$ 1,15



Gatilhos mentais

18.100 - CPC médio R\$ 0,10



Curso de Copywriting

5.000 - CPC médio R\$ 3,71



Página de vendas

3.600 - CPC médio R\$ 7,59



Página de captura

2.400 - CPC médio R\$ 3,20

Detalhes do subnicho: Copy

Ancoragem de preço	Tendência do subnicho	Vantagem
<p>Alta</p> <p>Média</p> <p>Baixa</p>	<ul style="list-style-type: none">CrescimentoEstabilidadeQueda	<p>Mercado em crescimento; boa ancoragem de preço; alta necessidade do público.</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>Dificuldade de encontrar profissionais para ensinar o tema deixa a barreira de entrada alta.</p>

Concorrência



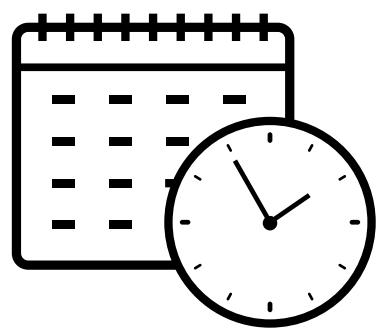
Maturidade



Urgência natural



Sazonalidade



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

CONSIDERAÇÕES FINAIS DO SUBNICOH COPYWRITING

Quando se fala em marketing digital, já pensamos em vendas. E o subnicho copywriting ajuda a resolver justamente essa necessidade latente do mercado digital: gerar mais vendas.

Ou seja, o produtor digital que criar um produto nessa área terá um grande mercado a ser explorado, visto que todo mundo precisa vender.



Não acabou, existem infinitas oportunidades escondidas...

Growth

550.000 - CPC médio R\$ 0,15

Startup

201.000 - CPC médio R\$ 1,39

CRM

165.000 - CPC médio R\$ 2,94

Empresas

135.000 - CPC médio R\$ 0,62

Landing Pages

49.500 - CPC médio R\$ 2,74

SaaS

22.200 - CPC médio R\$ 1,34

Email marketing

12.100 - CPC médio R\$ 9,29

Outbound Marketing

4.400 - CPC médio R\$ 0,93

Evento online

2.400 - CPC médio R\$ 3,87

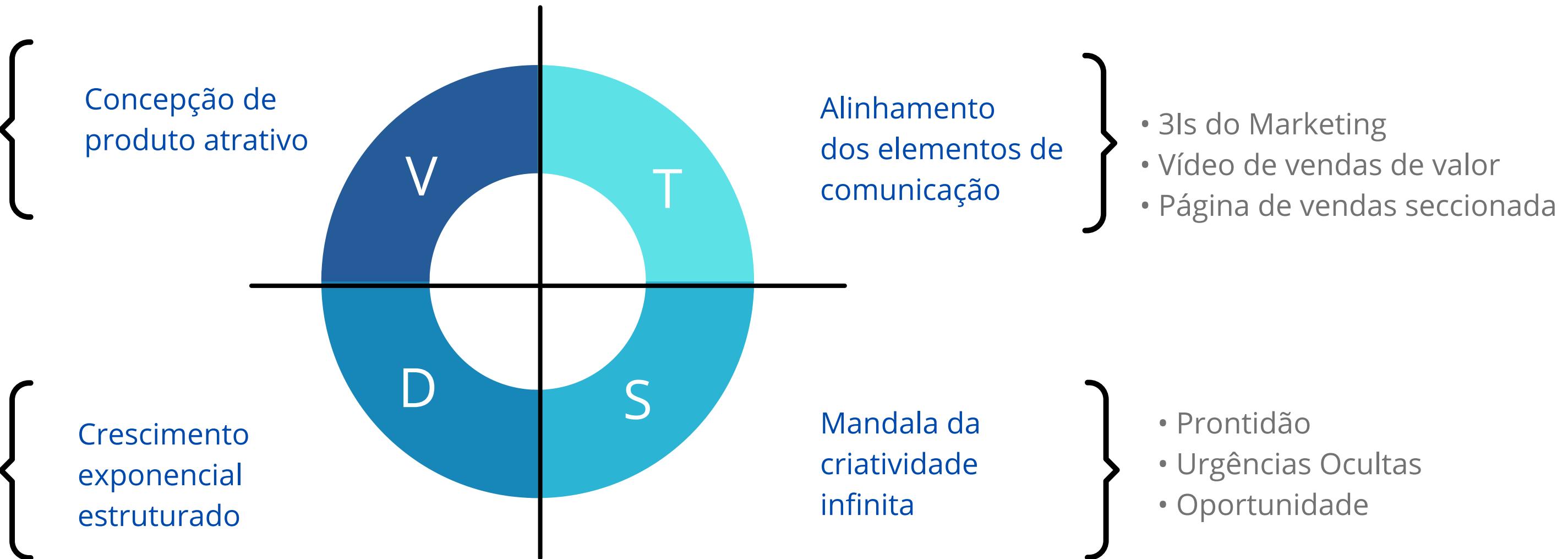
Explore o mercado de infoprodutos com a ajuda do método VTSD

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 VTS do mercado de Marketing Digital



João Pedro: Ele faturou mais de 270 mil reais vendendo listas de fornecedores

Nicho: Marketing Digital. Empreendedorismo.

João Pedro ajuda pessoas a iniciarem o seu negócio empreendendo no nicho de moda feminina, para isso, ele vende uma lista com informações de fornecedores.

Vendendo seu produto digital, ele já chegou a faturar mais de 270 mil reais.

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

Aluno do VTSD do mercado de Marketing Digital



André Victor: Ele faturou mais de 100 mil reais em apenas 20 dias aplicando o método VTSD

Nicho: Marketing Digital. Empreendedorismo.

Em uma semana aplicando o método VTSD ele já fez 10 mil reais. Depois de 20 dias, o resultado já era outro: mais de 109 mil reais faturados.

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

Aluno do VTS defense do mercado de Marketing Digital



Fábio Costa: Mais de 5 milhões com curso que ensina a vender na Amazon

Nicho: Marketing Digital. Empreendedorismo

Fábio desenvolveu um método que ajuda pessoas a criarem um negócio no maior e-commerce do mundo, a Amazon. Hoje seu faturamento já ultrapassa 5 milhões de reais.

Conheça a história de outros alunos que estão fazendo sucesso com método VTS defense: 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.