Mediador: Boa noite a todos. Gostaria de agradecer a presença de vocês. Vamos explorar o conhecimento, experiência e opiniões em relação aos infoprodutos. Sua contribuição será importante para nosso trabalho e para entender melhor esse mercado. Peço que cada um diga seu nome, faça uma breve apresentação e mencione os infoprodutos que já adquiriram ou utilizaram. Vamos começar de cima para baixo. Participante 5?

Participante 5: Olá, boa noite. Sou Participante 5, colega do Y, que me convidou para participar. Meu primeiro infoproduto foi minha graduação em gestão pública, iniciada em 2010, totalmente a distância. Isso abriu portas para outros infoprodutos. Acredito que quando começamos a usar produtos de qualidade, que gerenciam bem o tempo, isso abre caminho para outros produtos. Então, minha graduação foi o primeiro infoproduto, formado na Universidade do Rio Grande do Norte.

Mediador: Ótimo, vamos explorar mais sua experiência ao longo da conversa. Participante 4, e você?

Participante 4: Oi, pessoal. Sou Participante 4, cursando administração. Meu primeiro contato com infoprodutos foi estudando para o Enem. Assinei uma plataforma digital com material de todas as matérias e fiz um cursinho preparatório presencial. Esses foram meus dois primeiros contatos com infoprodutos, usados até hoje na minha graduação.

Mediador: Interessante. Participante 2?

Participante 2: Boa noite. Sou colega do curso. Meu primeiro contato com infoprodutos foi com cursos online de idiomas. Queria ampliar minha carreira profissional e acadêmica, então iniciei um curso de inglês pela acessibilidade. Meu primeiro contato foi por necessidade de estudar em casa, adquirir conhecimento em qualquer lugar.

Mediador: Bom, Participante 6, e você?

Participante 6: [Sem resposta]

Mediador: Participante 1, pode falar.

Participante 1: Olá, pessoal. Boa noite. Assim como os colegas, estou cursando administração. Meu primeiro contato com infoprodutos foi durante a pandemia. Com a paralisação, foquei em cursos online voltados para minha área financeira, como preparação para certificação CPA 10.

Mediador: Muito bom. Participante 6, agora é sua vez.

Participante 6: Fala, galera. Meu nome é participante 6, curso administração e sou formado em T.I. Meu primeiro contato com infoprodutos foi no Enem, fiz alguns cursinhos e, na última graduação, usei muitos cursos complementares, e-books. Foi uma experiência impactante.

Mediador: Obrigado. Participante 3, sua vez.

Participante 3: Oi, gente. Boa noite. Enquanto me preparava para o Enem e um concurso público, usei plataformas digitais, apostilas e materiais acessíveis. A tendência é buscar mais infoprodutos para praticidade e acessibilidade.

Mediador: Legal. Agora, gostaria de ouvir sobre as vantagens e desvantagens dos infoprodutos em comparação com cursos presenciais. Participante 5, pode começar.

Participante 5: A principal vantagem que vejo é a gestão do tempo. Não é necessário estar fisicamente em um local específico para aprender. A independência é importante. Quanto à desvantagem, destaco a possibilidade de indisciplina. Se não houver disciplina, o consumo do infoproduto pode ser equivocado.

Mediador: Alguém concorda, discorda ou quer acrescentar algo ao que o Participante 5 disse?

Participante 4: Concordo que depende das características pessoais. Cada pessoa se sente motivada de maneira diferente, seja em uma sala física ou estudando sozinha. Quanto ao prazo, pode influenciar na motivação. Por exemplo, um cursinho com prazo de expiração me motiva mais.

Mediador: Vou aproveitar o gancho dos colegas. Participante 2, além do que já ia falar, você já iniciou um curso ou infoproduto e não concluiu? Está aberto até hoje?

Participante 2: Além do que o Participante 4 falou sobre acomodação, vou acrescentar que, em relação à variedade de produtos, é um ponto positivo e negativo. Já iniciei um curso de Excel ou algo assim, mas não finalizei. A questão da acomodação é um ponto negativo, pois sei que está lá, e isso pode resultar em procrastinação. Aconteceu de eu não concluir o curso, e até hoje penso quando vou finalizá-lo. A logística do produto não se adaptou bem a mim.

Mediador: Participante 1, imagina o que os produtores poderiam fazer para diminuir essa questão da não conclusão de cursos?

Participante 1: Retornando ao meu contato durante a pandemia, acredito que os criadores de infoprodutos poderiam focar em cursos mais dinâmicos e envolventes. Um curso que, mesmo sendo digital, seja envolvente, utilizando técnicas que prendam a atenção, como o exemplo do curso de oratória que fiz, que teve dinamismo mesmo sendo online.

Mediador: Isso faz sentido. E vocês, concordam ou têm outras sugestões? Participante 3, sua opinião?

Participante 3: Concordo com a necessidade de cursos mais envolventes. Quanto aos infoprodutos que consumo, geralmente são voltados para concursos e o ENEM. Já comprei e-books para disciplinas específicas, mas também comprei um curso de Excel que não finalizei. Quanto à escolha, a variedade é uma vantagem, mas a quantidade de opções também pode dificultar a escolha. Às vezes, é difícil filtrar e escolher algo de qualidade.

Mediador: Entendi. É verdade, com tantas opções, escolher pode ser desafiador. Alguém mais quer compartilhar sua experiência? Participante 5, por favor.

Participante 5: Os infoprodutos que mais consumo estão relacionados à minha preparação para concursos. Como concurseiro, é essencial escolher produtos que se adequem ao meu perfil de estudo. É importante verificar a credibilidade, metodologias e conteúdo oferecidos. Há uma ampla variedade, e é necessário ter cuidado para não cair em desinformação e escolher produtos que realmente ajudem a atingir os objetivos.

Mediador: Excelente ponto. Com tantas opções, a verificação cuidadosa é crucial. Alguém mais gostaria de compartilhar o tipo de infoproduto que consome mais e como faz a escolha?

Participante 1: Bom, eu nunca tive uma experiência muito ruim, mas algumas vezes me deparei com cursos que não atenderam totalmente às minhas expectativas. Acho que uma das coisas que pode ser um problema é quando o curso é muito generalista, não aprofunda nos tópicos que eu estava buscando. Além disso, já peguei cursos que não tinham uma boa interatividade, algo mais automático, sem espaço para dúvidas ou discussões, o que acaba tirando um pouco da experiência.

Mediador: Entendi. Participante 3, algo a compartilhar?

Participante 3: Na verdade, eu até agora não tive uma experiência totalmente ruim com infoprodutos, talvez porque eu tenha sido mais cauteloso na escolha. Sempre procuro pesquisar bem antes de adquirir algo. Mas, como já mencionaram, acho que a falta de interatividade pode ser um problema. Quando não há espaço para tirar dúvidas ou interagir com o professor, pode tornar o processo de aprendizado menos efetivo.

Mediador: Certo. E você, Participante 4?

Participante 4: Já tive algumas experiências não tão boas, especialmente com cursos online. Uma das situações foi quando comprei um curso que prometia cobrir um tópico específico de forma avançada, mas quando comecei a assistir às aulas, percebi que o conteúdo não era tão aprofundado quanto anunciado. Além disso, a falta de suporte ou a impossibilidade de tirar dúvidas também impactaram negativamente minha experiência.

Mediador: Compreendido. E, Participante 2, você quer continuar compartilhando sua experiência?

Participante 2: Claro. Então, como mencionei, a experiência que tive foi mais pessoal do que relacionada à qualidade do produto. O livro que comprei sobre finanças, embora tivesse um conteúdo relevante, não se alinhou à minha preferência em relação à metodologia do autor. Foi mais uma questão de não me adaptar à forma como ele abordou o tema.

Mediador: Entendi. Obrigado por compartilhar. E, antes de encerrarmos, alguém mais gostaria de adicionar algo sobre suas experiências ou sobre o que consideram importante em um bom infoproduto?

Participante 1: Essa pergunta realmente me pegou, pois parei para pensar e percebi que, até o momento, não tive nenhuma experiência negativa.

Mediador: Que bom. Agradeço.

Participante 3: Também não tive, até o momento.

Mediador: Ah, que bom. Para encerrar nosso bate-papo, gostaria de propor um pequeno exercício para vocês. Observando que são pessoas extremamente capacitadas, com muitos cursos, se imaginassem construindo um infoproduto para vender, o que fariam? O que colocariam nas plataformas? Já pensaram em investir em um curso, e-book, podcast de áudio informativo, por exemplo? Quem se propõe a vender seu produto?

Participante 5: Eu já fiz isso.

Mediador: Já fez?

Participante 5: Sim, de certa forma. Já fui professor na minha cidade no Rio Grande do Norte, inclusive durante a pandemia.

Mediador: Sim.

Participante 5: Tive que me reinventar para dar aula. Costumava dar aulas interativas, vídeo aulas com meus alunos, utilizando teatro e outras formas para chamar a atenção, já que alunos mais jovens não ficariam tão envolvidos apenas com um professor explicando em um quadro branco. Realizei videoaulas mais teatrais, interativas, incorporando números, canções e animais para tornar a aula mais envolvente. Consegui, de alguma forma, fazê-los absorver o conteúdo. Já vendi meu "infoproduto" dessa forma e também trabalhei com um projeto social com crianças durante a pandemia em minha cidade. Além disso, desenvolvi aulas e jogos online, pois a pandemia limitava o contato físico. De certa forma, já trabalhei vendendo meu produto.

Mediador: Entendi. Como avalia a experiência de produtor de infoproduto? Pretende voltar? Foi gratificante?

Participante 5: Foi gratificante, pois aprendi muito. Passar conhecimento é uma forma de aprendizado intenso. No entanto, foi bastante desafiador. A experiência tanto na sala de aula quanto no projeto social mostrou que produzir esse tipo de produto é algo desafiador. Não é fácil, pois exige constante avaliação do feedback para verificar se o produto está alcançando seus objetivos específicos. Resumindo, é desafiador para quem produz.

Mediador: Que bom, obrigado por compartilhar. E os demais, quem quer vender seus infoprodutos para nós?

Participante 4: Se eu fosse abrir um negócio em relação a infoproduto, ficaria na área de gestão. Inicialmente, disponibilizaria materiais gratuitos como forma de contribuição após concluir minha graduação. Posteriormente, me especializaria mais e transformaria isso em uma fonte de renda.

Mediador: Bacana. E você, Participante 1?

Participante 1: Bom, essa pergunta me fez refletir. Durante nossa conversa, mencionei que os infoprodutos que consumi eram voltados para a área acadêmica e profissional. No entanto, se decidisse criar um infoproduto, seria algo totalmente diferente, mais voltado para viagens, produtos digitais e audiobooks, por exemplo.

Mediador: Legal. E os Participantes 2 e 3?

Participante 2: Ofereceria ou venderia, entre aspas, um produto relacionado a empreendedorismo, especialmente na área de podcasts. Poderia criar um produto prático para quem busca praticidade no dia a dia, como material de estudo para concursos, um nicho bastante procurado, principalmente por quem almeja estabilidade.

Mediador: Sim. E você, Participante 3?

Participante 3: Essa é uma pergunta complexa. Sem realizar uma pesquisa de mercado, é difícil decidir no que investir. Atualmente, áreas como finanças e recursos humanos (RH) estão em alta. Consideraria produtos voltados para esses temas, especialmente RH, que pode ser interessante tanto para indivíduos quanto para empresas.

Mediador: Entendi. Queria agradecer a todos por compartilharem suas experiências. Foi um bate-papo muito enriquecedor. Se tiverem mais perguntas ou quiserem discutir outros temas no futuro, estarei à disposição. Tenham uma ótima noite!