



Mercado Digital de Cursos

Crescimento do Mercado

- Mudança de Comportamento
 - Busca Praticidade
 - Garantia
 - Entregabilidade
- Quebra de Barreiras Geográficas
 - Ter acesso ao conteúdo de qualquer origem
- Baixo Investimento para Cliente
 - Investimento de Tempo, Logístico e Recursos

Oportunidades

- Negócio de baixo Investimento Inicial
- Não exige dedicação exclusiva
- Permite ganhar mais com menos tempo
- Permite escalar seus ganhos
- Permite Liberdade Geográfica
- Baixíssima taxa de quebra

Desafios

- Domínio das Ferramentas
 - Plataforma de Conteúdo
 - Relacionamento
- Processos de Vendas
 - Estratégia de Vendas
- Formação de Afiliados
 - Gestão de Afiliados
- Aumento da Concorrência
 - Nichos concorridos
 - Ganhar Dinheiro
 - Emagrecimento
 - Bem Estar e Saúde
 - Reinventar Nichos
 - Explorar nichos praticamente virgens
 - Micro Nichos
 - Hipersegmentação
- Rentabilidade
 - Aumentar a escala e manter a rentabilidade
 - Faturamento é diferente de lucro

Mercado Digital de Cursos

Link: <http://www.vectoropenstock.com>

Image by Vector Open Stock

1. Crescimento do Mercado

1.1. Mudança de Comportamento

1.1.1. Busca Praticidade

1.1.1.1. Compra e já consome

1.1.1.2. Foco na necessidade

1.1.1.3. Conveniência

1.1.2. Garantia

1.1.2.1. Mínimo 7 dias

1.1.2.2. Renovação de Conteúdo

1.1.2.3. Suporte de Dúvidas

1.1.3. Entregabilidade

1.1.3.1. Expectativa de conteúdo

1.1.3.2. Formato

1.1.3.3. Qualidade audiovisual

1.2. Quebra de Barreiras Geográficas

1.2.1. Ter acesso ao conteúdo de qualquer origem

1.3. Baixo Investimento para Cliente

1.3.1. Investimento de Tempo, Logístico e Recursos

2. Oportunidades

- 2.1. Negócio de baixo Investimento Inicial
- 2.2. Não exige dedicação exclusiva
- 2.3. Permite ganhar mais com menos tempo
- 2.4. Permite escalar seus ganhos
- 2.5. Permite Liberdade Geográfica
- 2.6. Baixíssima taxa de quebra

3. Desafios

- 3.1. Domínio das Ferramentas
 - 3.1.1. Plataforma de Conteúdo
 - 3.1.2. Relacionamento
- 3.2. Processos de Vendas
 - 3.2.1. Estratégia de Vendas
- 3.3. Formação de Afiliados
 - 3.3.1. Gestão de Afiliados
- 3.4. Aumento da Concorrência
 - 3.4.1. Nichos concorridos
 - 3.4.1.1. Ganhar Dinheiro
 - 3.4.1.2. Emagrecimento
 - 3.4.1.3. Bem Estar e Saúde
 - 3.4.2. Reinventar Nichos
 - 3.4.2.1. Explorar nichos praticamente virgens
 - 3.4.2.1.1. Micro Nichos
 - 3.4.2.1.2. Hipersegmentação
- 3.5. Rentabilidade

3.5.1. Aumentar a escala e manter a rentabilidade

3.5.2. Faturamento é diferente de lucro