



Por Erika Santos

MELHORES NICHOS PARA GANHAR DINHEIRO NA INTERNET

**Guia completo para escolher sua
área de atuação no marketing digital**



Sobre a autora



Erika Santos é jornalista formada há mais de 20 anos pela Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF). Trabalhou nos jornais A Tribuna e A Gazeta, atuando como redatora e posteriormente como editora, tendo participado de grandes coberturas no Espírito Santo.

Morou em Portugal entre 2004 e 2006, onde estudou na Universidade de Coimbra.

Em seu retorno ao Brasil, fez MBA em Jornalismo e Assessoria de Imprensa, e voltou a trabalhar com jornalismo impresso até 2019, quando passou atuar no jornalismo on-line.

Hoje ajuda colegas de profissão e profissionais de comunicação, design e marketing a encontrar bons cursos e treinamentos de capacitação e atualização pela internet.

É defensora do empreendedorismo digital e tem uma empresa de produção de conteúdo jornalístico em que trabalha como freelancer.



Sumário

Introdução.....	4
Capítulo 1 – O que é nicho de mercado.....	7
Capítulo 2 – Estratégias para encontrar sua área.....	9
Capítulo 3 – Os nichos mais lucrativos.....	12
Capítulo 4 – Ferramentas para encontrar seu nicho.....	16
Capítulo 5 – Vire uma autoridade no seu nicho.....	19
Conclusão.....	21

Introdução

Quem está iniciando no marketing digital muitas vezes se sente perdido em meio a tanta informação. Afinal, quem não gostaria de ganhar dinheiro trabalhando no conforto de casa, no horário que quiser, sem chefe cobrando metas?

Mas a chave do sucesso deste trabalho é escolher um nicho de mercado que seja lucrativo. Opções não faltam, mas como escolher o melhor?

Neste Ebook você vai encontrar várias dicas que irão te ajudar na tomada dessa decisão.

Já te adianto que marketing digital não é dinheiro fácil! É preciso disciplina, consistência e treinamento para não fazer besteira na internet e, principalmente, perder o dinheiro que você não tem para investir.

Para quem deseja mergulhar de cabeça nessa profissão maravilhosa e trabalhar no conforto de casa, eu recomendo um treinamento super completo que vai mudar sua vida: o Fórmula Negócio Online (FNO), criado pelo Alex Vargas.

Para ter acesso ao FNO, basta [CLICAR AQUI](#) ou no botão do rodapé desta página.

Mas aí você deve estar pensando: por que vou pagar por um curso online? Olha, eu sei o que é se sentir desvalorizada. Trabalhava num lugar onde não era feliz e ganhava pouco. Até o dia em que fui demitida e me vi sem

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

CLIQUE PARA CONHECER

meu ganha pão. Minha experiência de 24 anos de jornalismo foi toda jogada no ralo. Eu já não servia mais!

Mas esse foi o momento da virada!

Eu vi que, assim como eu, outros colegas de profissão também estavam sendo demitidos e decidi que precisava fazer algo que pudesse a encontrar uma luz para todos nós, já que as redações estavam cortando profissionais.

Abri uma empresa de trabalhos freelancers e hoje me dedico a indicar os melhores cursos de atualização e capacitação para que colegas de profissão e pessoas ligadas à área de comunicação não fiquem mais sem trabalho porque já passaram da idade.

A ideia de trabalhar em casa sempre foi atraente para mim e quando virei freelancer, vi que isso era exatamente o que eu queria. E o marketing digital entrou na minha vida no início como um dinheiro extra, que me permitia complementar minha renda.

Mas deu tão certo que pensei: por que não fazer isso profissionalmente, com consistência e seriedade? Foi aí que me dei conta que precisava estudar - e muito - para realizar meu sonho.

Para e pensa comigo: você realmente entende de internet? Sabe como ela funciona e, principalmente, domina as estratégias para tornar seus anúncios tão atraentes para fazerem as pessoas comprarem? Domina a escrita persuasiva para fazer vendas?

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

CLIQUE PARA CONHECER

Se a resposta é NÃO para as quatro perguntas, você precisa estudar para ficar craque e se tornar um mestre no marketing digital.

Eu mesma me questionava se valia a pena pagar por esse treinamento. Mas posso te assegurar por experiência própria que foi a melhor coisa que fiz. Mudou a minha vida e com certeza vai mudar a sua também.

A lógica que me fez decidir é bem simples: o valor que você vai investir pelo treinamento do Alex Vargas não chega a uma mensalidade de uma faculdade. Só que faculdade não te ensina a ganhar dinheiro! O FNO ensina o passo a passo de como trabalhar com a internet, clique a clique. E a faturar muito com ela!

Se você tem certeza que este sim é o seu caminho, parabéns, bem-vindo ao time! Eu vou te ajudar no que for possível para que você escolha um ótimo nicho para trabalhar.

Ao final deste Ebook você saberá exatamente qual passo dar rumo ao sucesso no marketing digital.

Boa sorte e vamos nessa!

Conheça o MÉTODO para criar seu negócio
a partir do zero, mesmo para iniciantes

[CLIQUE PARA CONHECER](#)

Capítulo 1 - O que é nicho de mercado

Nicho de mercado é uma parcela específica de pessoas que possuem os mesmos desejos, sonhos, anseios, interesses, desafios e dores. Para quem trabalha com marketing digital, é uma pequena parcela oculta dentro de um ramo de negócios amplo e competitivo.

Escolher o nicho certo para trabalhar é a chave para o empreendedor digital construir um negócio lucrativo na internet.

Ao entender os anseios e dores da sua audiência, você pode oferecer a solução por meio dos produtos e serviços que pretende vender para essa parcela de mercado.

Por isso é importante você quebrar a cabeça em cima dessa escolha porque ela é determinante para a construção do seu negócio. Afinal, você vai levar esse nicho para sua vida, vai acordar pensando nele, dormir pensando nele e vai vender produtos pensando nele.

O ideal é que esse nicho seja algo que você goste, para ter alegria em trabalhar com ele.

Escolha uma área que você tenha conhecimento ou habilidade: não é preciso ser um especialista, basta saber do que você está falando para não passar vergonha.

E mesmo assim é preciso estudar sempre porque as coisas mudam: um dia é de um jeito, do outro muda tudo. Então,

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

CLIQUE PARA CONHECER

para você virar uma autoridade no nicho que você escolheu, esteja sempre bem antenado.

É fundamental pesquisar a demanda: no nicho que você escolheu corre dinheiro? Se sim, vale a pena pensar nele com carinho, afinal você vai vender produtos e é preciso ter gente disposta a pagar por eles.

Para descobrir seu nicho de mercado, faça a si mesmo essas sete perguntas:

1. Por que eu quero trabalhar com esse nicho?
2. Eu entendo o problema que me disponho a resolver?
3. Existem pessoas que estão passando por este problema?
4. Quais são as dores dessas pessoas?
5. O que meus concorrentes estão fazendo para resolver esse problema?
6. Essas pessoas pagariam por uma solução?
7. O que eu posso oferecer a mais para ser um diferencial?

Capítulo 2 - Estratégias para encontrar sua área

Nesta busca pelo nicho ideal, a principal pergunta que passa pela nossa cabeça é: onde eu me encaixo?

Essa é uma das maiores dificuldades de quem está começando. Mas o importante é perceber três aspectos fundamentais: se o que você pretende vender tem demanda, se você tem vontade suficiente para trabalhar neste ramo e se você domina conhecimento ou habilidades na área em que pretende atuar.

E é preciso estudar, pesquisar a fundo antes de decidir em que nicho pretende trabalhar.

E mesmo depois de definido, você ainda precisa continuar estudando e se atualizando sobre ele, para se tornar uma autoridade no assunto.

Há alguns fatores que afetam toda a estratégia de marketing digital e que são determinantes para encontrar o seu nicho: o público-alvo, o cliente ideal e a persona.

Público-alvo

É um grupo de consumidores com características em comum e para quem as empresas direcionam suas estratégias e campanhas.

Geralmente é definido por dados demográficos como sexo, idade, região e classe social.

Cliente ideal

É o que chamamos “cliente dos sonhos”, o consumidor mais perfeito possível para uma empresa.

As características dele são definidas a partir das coletadas no público-alvo, mas com mais relação à empresa: qual a renda média do cliente ideal? Participa ativamente nas redes sociais da empresa? O quanto ele recomenda os produtos da empresa para os amigos?

Persona

A persona é um perfil fictício que representa o cliente médio. Tem nome, sobrenome, profissão, anseios, desejos e problemas como as outras pessoas.

Ao definir a persona do seu nicho, fica muito mais fácil direcionar uma estratégia digital segmentada com chance de sucesso.

A persona não sai da nossa cabeça. Ela advém de pesquisas que você realiza junto ao seu público-alvo, características do seu nicho, grupos nas redes sociais onde seus clientes potenciais discutem problemas, entre outros.

Exemplo de persona



Nome: Gabriela Ramos

Idade: 28 anos

Profissão: arquiteta e designer de interiores

Quem é ela: é

separada e mãe de Milena, de 2 anos. O marido a deixou logo que ela virou mãe. Gabriela trabalha em casa como freelancer. O sonho dela é ganhar dinheiro com a internet para não ter que depender da pensão da filha. Tem muitas dificuldades de conciliar a vida de mãe com a carreira. É fã de rock e tem planos de aprender a tocar violão.

O pulo do gato aqui é entender bem o seu consumidor e fazer um bom diagnóstico, buscando informações suas e de seus concorrentes.

Lembre-se: tudo diz respeito a pessoas. São pessoas que vão comprar o seu produto ou indicar mudanças no consumo. Conhecê-las, perceber o que elas querem e o que as incomoda é fundamental para trabalhar com marketing digital.

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

CLIQUE PARA CONHECER

Capítulo 3 - Os nichos mais lucrativos

Escolher o nicho de mercado para atuar no marketing digital não é uma decisão simples, mas é importante saber que atualmente a internet é fatiada em 4 grandes nichos. A partir deles, as pessoas encontram subnichos lucrativos para trabalhar.

É importante observar que eles têm uma forte ligação entre si, logo não dá pra dizer qual é o melhor nicho de mercado para você atuar. Mas com certeza há um nicho ideal para o seu perfil. Meu conselho é que você escolha por ser uma área que você goste, e não apenas pelo dinheiro. Tente combinar os dois e tudo será mais fácil.

O seu diferencial para fazer sucesso no seu nicho é a sua criatividade e inovação. Sempre há espaço para o novo.

Os 4 nichos lucrativos da internet

Saúde e bem-estar

Esse é um nicho que cresce a cada dia e se divide em diversos subnichos lucrativos para trabalhar com marketing digital.

As pessoas buscam na internet conteúdos relevantes para suas dores e anseios - e é aí que você entra. Sua estratégia deve reconhecer essa demanda e oferecer a solução sob medida, sem falsas promessas.

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

CLIQUE PARA CONHECER

Neste nicho você pode trabalhar com áreas específicas, tais como: alimentação saudável, emagrecer, exercícios, dieta, moda, maquiagem, medicina alternativa, vida fitness, comida vegana, novos cremes ou remédios para um determinado problema, saúde mental, entre outros.

Dinheiro e negócios

Esse é o maior exemplo de nicho lucrativo e é exatamente onde o marketing digital está inserido. É uma área em alta, com bom volume de buscas na internet. Afinal, quem não quer ganhar dinheiro ou aumentar o dinheiro que tem com algum investimento?

Assim como em saúde, o nicho de dinheiro e negócios oferece uma série de subnichos que podem ser explorados: marketing digital, administração, investimentos, empreendedorismo, como ganhar dinheiro, renda extra, educação financeira, finanças pessoais, investimentos e trabalhar em casa

É um nicho muito competitivo e com bastante concorrência, mas ainda assim dá pra ganhar dinheiro com criatividade e inovação.

Relacionamentos

O mercado de namoro e relacionamentos está em alta. E isso inclui não apenas a relação entre duas pessoas, mas também sexualidade, casamento, o relacionamento entre pais e filhos, maternidade e o mercado pet, afinal, a convivência com bichos de estimação também é uma forma de se relacionar.

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

CLIQUE PARA CONHECER

Este nicho é ótimo para exercitar a criatividade, pois o marketing digital se baseia na criação de desejo ou necessidade no cliente. Quantos relacionamentos têm problemas que podem ser resolvidos?

Neste mercado é possível também trabalhar com técnicas que ajudem pessoas tímidas a se tornarem mais sedutoras e confiantes.

Muitos empreendedores digitais ganham dinheiro ensinando a superar uma crise amorosa e também a lidar com as malcriações dos filhos. Ou mesmo indicam um curso de adestramento que resolve aquele problema de xixi e cocô fora do lugar.

Hobbies

A vida não é só trabalhar e as pessoas também se divertem. O mercado de hobbies é bastante promissor e oferece uma infinidade de subnichos que podem render muito dinheiro.

Meditação, games, tocar violão, desenho, jardinagem, bricolagem, pintura, fotografia, crochê, costura, artesanato e futebol são alguns subnichos promissores que podem ser explorados.

O interessante é que este nicho e seus subnichos possuem tanto produtos digitais quanto físicos nas plataformas de vendas. Com eles, você pode ajudar a tornar a vida do seu nicho mais leve e divertida.

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

CLIQUE PARA CONHECER

Observação: um nicho a ser observado com atenção é o de **Educação**, que está em crescimento. Nele estão os cursos voltados para a área de concursos, cursos de idiomas e treinamentos de atualização para diversas profissões. Vale a pena pesquisar.

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio
a partir do zero, mesmo para iniciantes

[CLIQUE PARA CONHECER](#)

Capítulo 4 - Ferramentas para encontrar seu nicho

A escolha do nicho de mercado é fundamental para o sucesso do seu negócio. Para ajudar nessa escolha é possível usar uma série de ferramentas na internet para auxiliar na sua pesquisa em busca do seu público consumidor.

Jamais escolha um nicho sem fazer uma boa pesquisa. Tire um dia para fazer suas anotações, vasculhar a internet, assistir vídeos em canais bem-sucedidos. Isso te dará muitas ideias que poderão ser úteis.

Google

O Google é um buscador que pode te dar muitas ideias de nichos de mercado apenas autocompletando. Exemplo: digite Emagrecer. Veja que em seguida aparece uma lista com várias sugestões de palavras-chave. Analise os dados que vêm nesta busca, pois podem ser exatamente o nicho que você está procurando.

Ubersuggest

É uma ferramenta gratuita de pesquisa de palavra-chave. O interessante é que é possível ver com ela o volume de buscas na internet pelas palavras pesquisadas. O site tem um limite diário gratuito de uso, mas também te dá sugestões de outras palavras-chave, com o volume de procura na web também.

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

[CLIQUE PARA CONHECER](#)

Google Maps

Se você está fazendo uma segmentação geográfica do seu público, o Google Maps pode te dar boas ideias. Basta pesquisar o tipo de estabelecimento e o recorte espacial desejado. Exemplo: padaria na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro.

Google Ads

Além de ser uma poderosa ferramenta de vendas, o Google Ads tem um planejador de palavras-chave que permite saber o volume de buscas por ela na internet. É uma ferramenta de pesquisa que te auxilia a encontrar os clientes certos.

YouTube

A plataforma de vídeos é um excelente buscador. Use os filtros para delimitar sua busca e observe nos grandes canais quais vídeos fizeram e fazem sucesso com a audiência. Isso permitirá identificar dores e observar o que sua concorrência anda fazendo.

Google Trends

Ferramenta importante que aponta tendências e variação de interesse das pessoas por determinados assuntos. Mostra os termos mais populares buscados em um passado recente. Também disponibiliza gráficos com a

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

[CLIQUE PARA CONHECER](#)

frequência em que um termo é procurado em várias regiões do mundo, e em vários idiomas.

Keyword Planner

É uma ferramenta parecida com o buscador do Google de pesquisa por palavra-chave, mas traz mais informações. Ela permite obter temas e subtemas para sua pesquisa, fazer levantamentos por localização geográfica, mostra a concorrência da palavra-chave e ainda permite concentrar seus esforços na qualidade das palavras e não na quantidade.

Facebook

Grupos de Facebook são ótimos locais para encontrar ideias interessantes que podem se encaixar num nicho de mercado. Neles, as pessoas interagem, discutem seus problemas, mostram seus desejos. Um exemplo: num grupo de tutores de cachorro da raça shih-tzu, por exemplo, as pessoas discutem desde formas de ensinar um filhote a fazer xixi e cocô no lugar certo (olha a dor das pessoas batendo na porta!), postam fotos dos cães produzidos, falam da alegria de ter um cão, entre outros assuntos.

Monitore as discussões, anote as ideias e use as ferramentas deste capítulo para validar suas pesquisas.

Capítulo 5 - Vire uma autoridade no seu nicho

Quando alguém escolhe um nicho de mercado para atuar no marketing digital, o caminho do sucesso inclui se tornar um profundo conhecedor do ramo escolhido, sempre estudando tendências e se atualizando.

Isso tem a ver com um importante conceito que faz toda a diferença entre os que têm uma renda extra na internet e os empreendedores digitais milionários: o de se tornar uma autoridade no seu nicho.

Mas como se tornar uma autoridade no seu nicho de mercado? Construir autoridade é um processo longo, que depende de vários detalhes. Mas é plenamente possível se tornar uma se você se dedicar.

Produza conteúdo de qualidade

Uma dica é produzir conteúdos relevantes gratuitos e distribuir na internet, principalmente se for em vídeo. Quando uma pessoa pesquisa sobre um problema e você responde a dúvida dela, você constrói autoridade. Ao ensinar, você constrói sua imagem de autoridade. O conteúdo de qualidade gera valor para a sua persona. Tenha isso em mente.

Tenha a sua marca profissional

Sua marca é seu bem mais precioso depois dos clientes, então tome cuidado para não passar uma imagem desleixada. Do que adianta conhecer bem o seu nicho e ter a fórmula ideal para ajudar seu público consumidor se você não tiver cuidado na sua apresentação. Isso inclui tom de voz, linguagem, cores e toda a sua apresentação para encantar a sua persona e conquistá-la.

Experiência única

Todas as ações que você implementar para conquistar a sua persona devem representar uma experiência única para o cliente, do marketing ao pós-venda. Seja sempre profissional e coerente para ser um especialista na sua área de atuação.

Chegar ao patamar de autoridade é ser lembrado como referência no seu nicho de mercado. Isso se reflete nas buscas que os consumidores fazem pelo seu nome ou de sua empresa na web.

Logo, garantir o seu lugar ao sol deve ser o objetivo de quem quer captar mais público na internet e obter os melhores resultados.

Conheça o MÉTODO para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

CLIQUE PARA CONHECER

Conclusão

A escolha do nicho de mercado é o primeiro passo de um longo caminho até o sucesso no marketing digital. E hoje você descobriu por que isso é tão importante.

O sucesso do seu negócio online depende de como você fará essa escolha e da forma como irá se posicionar dentro do nicho escolhido.

Ter afinidade ajuda muito, mas mesmo que ela não seja fator preponderante, tente trabalhar em algo que te dê alegria e satisfação.

É claro que você pode escolher um nicho que você não sabe nada e estudá-lo a fundo até se tornar um especialista nele.

Leia muitos livros sobre o assunto, compre cursos relevantes e aplique tudo que aprendeu. Seu esforço será super válido.

Uma dica é conciliar a paixão, o dinheiro e a habilidade: é o que chamamos de círculos essenciais.

Se você for hábil em alguma coisa e tiver paixão, mas o nicho não tiver dinheiro, com certeza você será um pobre feliz.

Se você juntar paixão com dinheiro, mas sem a habilidade, tudo não passará de um sonho, porque sem conhecimento você não irá a lugar algum.

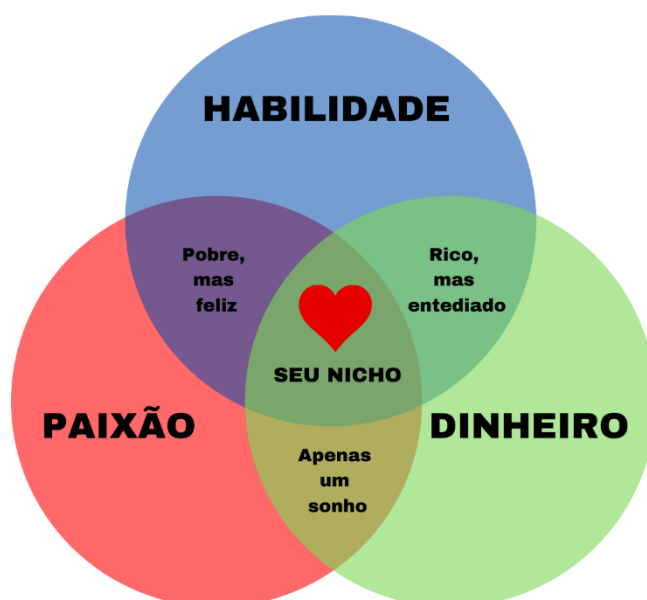
Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

[CLIQUE PARA CONHECER](#)

E se juntar habilidade com dinheiro, mas sem paixão, você não passará de um rico entediado.

Agora olha bem para o meio dos três círculos: a interseção entre eles é exatamente o seu nicho lucrativo esperando por você.

Círculos essenciais



É importante entender aqui que produzir conteúdo relevante requer pesquisa e dedicação. Leva um certo tempo para dar resultados e começar a ganhar dinheiro.

Então, não faça algo que não goste porque isso vai acabar pesando e atrapalhando seu crescimento como autoridade num determinado nicho.

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

[CLIQUE PARA CONHECER](#)

Se você gostou deste conteúdo e deseja aprofundar seus conhecimentos em marketing digital, no Fórmula Negócio Online você irá aprender formas ainda mais robustas para escolher o seu nicho de mercado. Tudo isso passo a passo, clique a clique.

Eu indico este treinamento para quem está começando agora e planeja ter uma renda extra trabalhando como afiliado digital.

Você vai aprender a criar a sua própria estrutura on-line de forma profissional para crescer sem depender de ninguém.

O FNO não promete dinheiro fácil, mas te fornece todo o conhecimento necessário para que você conquiste sua independência financeira.

Então clique no botão abaixo para receber uma oferta especial:

[CLIQUE PARA CONHECER](#)

Eu espero que esse conteúdo tenha sido útil para você e te desejo muito sucesso na sua jornada empreendedora.

Um abraço e até a próxima.

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

[CLIQUE PARA CONHECER](#)