

A person is shown in a kitchen setting, with their hands visible at the bottom of the frame, working on a piece of dough. In the foreground, a smartphone is mounted on a black tripod, displaying a video of a smiling man in a blue shirt and apron standing in a kitchen. The background is a blurred kitchen with shelves and a brick wall. The overall scene suggests a focus on online video content creation for a business.

CURSOS ON-LINE:

**COMO MONTAR
E VENDER
O SEU?**

CAPÍTULO 1

CURSOS ON-LINE E A PANDEMIA DE 2020

No decorrer da pandemia de 2020 e em seus dois anos seguintes, ocorreram crescimentos consideráveis de diferentes serviços educacionais publicados de forma on-line.

Esse crescimento aconteceu principalmente pela busca por ocupações durante o período de quarentena, e também pela urgência dos sistemas de ensino presencial para se adaptarem ao ensino remoto.

Cursos on-line, e-books e audiobooks passaram a ser categorizados como infoprodutos e disponibilizados em marketplaces, plataformas facilitadoras para a gestão da venda desses cursos.

Os cursos on-line, por exemplo, podem atender desde estudantes até profissionais que desejam atualizar-se diante das mudanças do mercado.

Se existiam dúvidas sobre a veracidade dos assuntos publicados nesses cursos on-line, hoje já se tornaram um meio de troca de informações e vendas muito aquecido.

§ **315**Bi

valor do mercado de cursos nos Estados Unidos;

20%

expectativa de crescimento até 2028;

Os desejos dos consumidores de infoprodutos explicam essa expansão?

91%

sentem que querem aprender mais (pesquisa B.NOUS);

50%

buscam cursos livres e on-line (pesquisa B.NOUS).

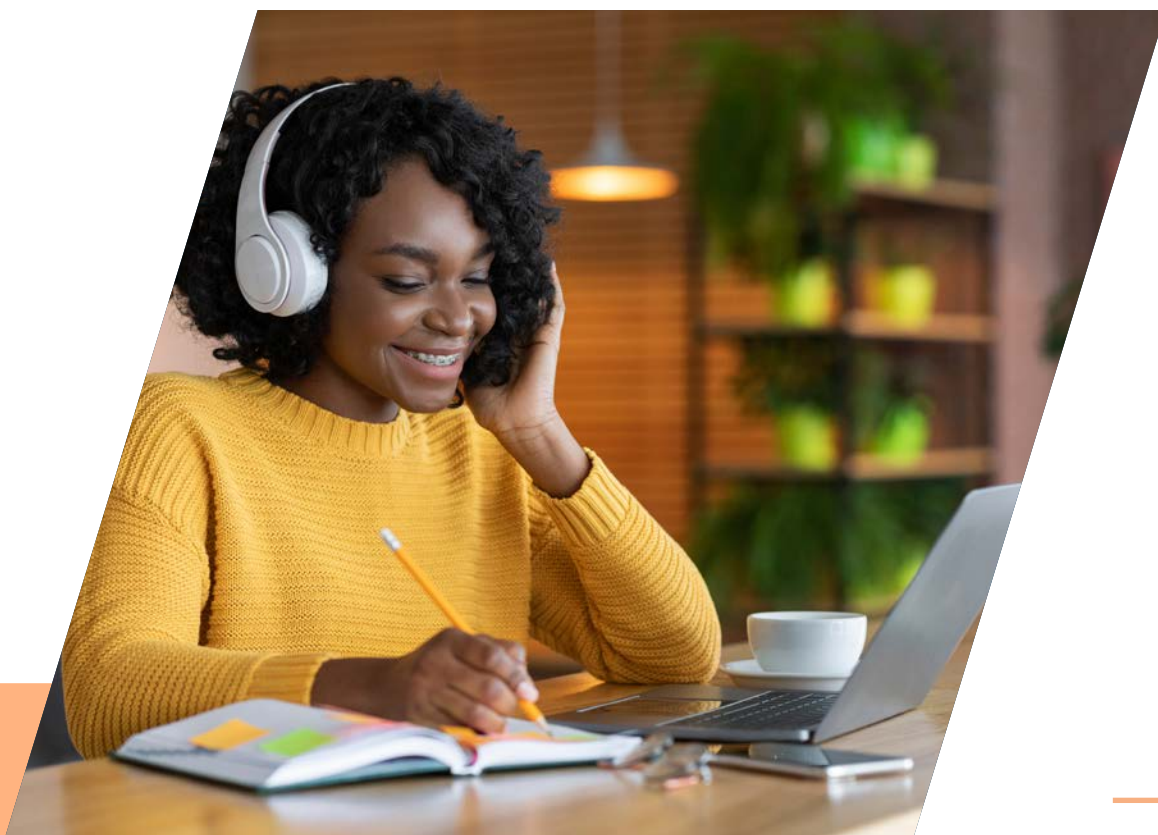
CAPÍTULO 2

POR QUE FAZER CURSOS ON-LINE?

O modelo de ensino on-line precisou de uma transformação para, então, adaptar-se aos novos hábitos de consumo causados pela pandemia. Esse tipo de ensino remoto engloba benefícios como a possibilidade de o aluno acessar o material quando e onde for melhor para ele, sem restrições de horários.

Outra vantagem sobre os cursos on-line é o fato de a maioria deles serem disponibilizados tanto para computador quanto para celular, o que facilita a vida do cliente e o induz a tornar-se um aluno.

Podemos citar como benefícios, também, a possibilidade de especialização em diversas áreas distintas e seus atrativos de preço e ofertas.



92%

dos alunos reportaram vantagens no seu aprendizado educacional;

84%

dos profissionais também viram vantagens para as suas carreiras;

72%

dos estudantes afirmaram terem ganhado mais confiança;

56%

aprenderam novos skills dentro da profissão;

18%

realizaram transição de carreira.

CAPÍTULO 3

AS VANTAGENS DOS CURSOS ON-LINE PARA EMPREENDEDORES

Os vários benefícios de decidir fazer um curso on-line também se refletem na capacidade do empreendedor em investir neste mercado. Confira algumas vantagens:

1- FACILIDADE DE PRODUÇÃO

Nos dias de hoje, é possível criar e divulgar um curso inteiro utilizando apenas um aparelho celular.

E, devido a essa simplificação de criar, torna-se possível também editar e atualizar constantemente os conteúdos e criar novas trilhas de aprendizagem conforme necessário.



2- ESCALABILIDADE

Os cursos on-line nos trazem a possibilidade de gravar o conteúdo uma única vez para, então, preenchê-lo apenas com atualizações pertinentes conforme o tempo passa.

Importante destacar que seu material pode ser comercializado internacionalmente também, basta entrar em contato com um serviço de legendas para o idioma de sua escolha.

3- INVESTIMENTO INICIAL

A depender de cada curso, os investimentos iniciais costumam ser bem reduzidos pelo fato de os marketplaces cobrarem apenas pela venda daquele infoproduto. O que muitos empreendedores não sabem é que os investimentos em marketing podem ser conversados diretamente com essas plataformas de vendas também.

Segmentos de cursos mais procurados em 2022:

- | | | | |
|----------|---------------------------|----------|-----------------------------------|
| 1 | Marketing Digital; | 4 | Cursos de Estética; |
| 2 | Cursos de Idioma; | 5 | Cursos de Desenho; |
| 3 | Cursos de Música; | 6 | Cursos de Edição de Vídeo. |

CAPÍTULO 4

PASSO A PASSO PARA MONTAR O SEU CURSO ON-LINE.

Definição:



1. Procure um **conteúdo** que esteja ligado à sua experiência profissional;
2. Estude e selecione o **público-alvo** que estiver interessado no seu campo de conhecimento;
3. Alinhe seu curso com assuntos que estejam em alta no **mercado**.

Criação:



1. Prepare seu **roteiro**;
2. Separe o roteiro em **módulos** de conteúdo;
3. Defina o **material** a ser disponibilizado;
4. Selecione as **atividades** (opcional);
5. Estabeleça os **recursos** que você utilizará nas aulas (vídeos, e-books, material extra).

Produção:



1. Escolha um **ambiente** silencioso e com boa iluminação antes de iniciar as gravações do curso. Luzes de led costumam ser mais acessíveis e podem melhorar bastante a sua imagem;
2. Crie um **cenário** que tenha relação com o tema do seu curso. Caso não seja possível, opte por um espaço com uma parede branca ou neutra;
3. Organize seu **equipamento de gravação**, lembrando da possibilidade de gravar com seu próprio smartphone;
4. Utilize **ferramentas de edição** para tratamento do seu vídeo, apenas para deixá-lo com um aspecto mais profissional.

Dica: Existem tarefas que podem ser executadas por outros fornecedores a fim de auxiliar o empreendedor. É possível buscar por esses profissionais freelancers em sites como **Workana**, **99Freelas** e **Upwork**.

Listamos alguns programas de edição gratuitos para logos e nomes, confira:

- Da vinci;
- Lightworks;
- Shotcut;
- iMovie.



CAPÍTULO 5

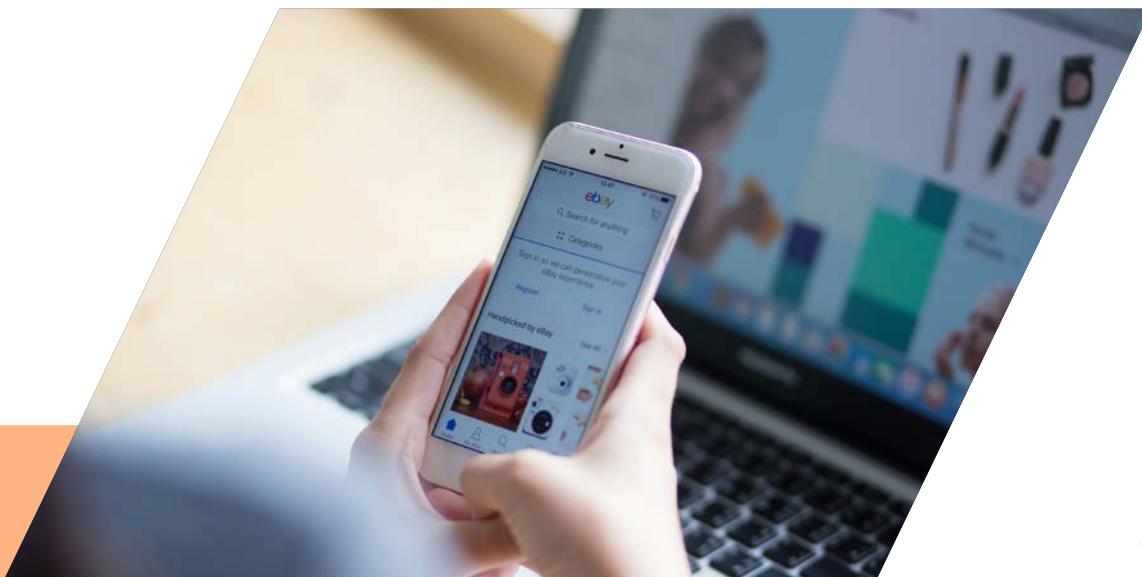
MARKETPLACES PARA A VENDA DE CURSOS.

Os marketplaces, ou mercado on-line, costumam disponibilizar seu curso para venda em conjunto com designs de página prontos e serviços de publicidade.

Vale ressaltar que cada plataforma tem a sua regra de negócio, portanto, algumas podem cobrar uma taxa mensal enquanto outras não. Opte sempre por aquela que atender melhor às suas necessidades e às necessidades dos seus clientes também.

Sugerimos ao empreendedor também que faça testes nessas plataformas por determinado período de tempo, a fim de descobrir em qual delas seus resultados de vendas foram melhores.

Para exemplificar, a Udemy costuma ser uma opção para aqueles que estão começando, enquanto a Hotmart consegue resultados maiores para aqueles que estão no mercado há algum tempo.



	UDEMY	KIWIFY	HOTMART	HEROSPARK
Valor da hospedagem	gratuita	gratuita	gratuita	gratuita, mas com outras funcionalidades
Taxa da plataforma	Taxa de 3% em cima de cada curso vendido; caso a venda seja realizada pela Udemy, a taxa é de 50%.	Taxa de 8.99% + R\$2,49 em cima de cada curso vendido	Taxa de 9,90% + R\$1,00 em cima de cada curso vendido para cursos acima de R\$10,00. Para cursos vendidos a menos de R\$10,00 a taxa é de 29%.	Taxa de 7,9% + R\$3,00 em cima de cada curso vendido.
Programa de afiliados	Não possui	Possui	Possui	Possui
Interface Responsiva	Não possui	Possui	Possui	Possui
Recursos extras	Possui ações de marketing na plataforma	Pagamento recorrente e clubes	Possui recursos como relatórios de desempenho e sites customizáveis	Possui recursos como funil de vendas, criação de landing pages, automação de marketing
Meios de pagamento diferenciados	Aceita pagamento por PayPal e Payoneer	Venda com apenas 1 click	Solução própria de pagamento HotPay	

CAPÍTULO 6

O QUE CONSIDERAR NA HORA DE ESCOLHER UMA PLATAFORMA DE CURSOS?

Antes de definir uma única plataforma para venda de seu curso, observe pontos relevantes que farão diferença e que vão além do fato do marketplace ser gratuito ou não.

1- PROJETO:

Leve em conta o tipo de conteúdo que você estará oferecendo no momento de escolher plataformas. Vender na plataforma correta pode ser um grande diferencial de mercado para o seu negócio.



2- CUSTOS:

Para aumentar lucros, considerar o negócio on-line é importante para empreendedores por terem baixos custos. Como dito anteriormente, de acordo com cada regra de cada plataforma, algumas oferecem planos personalizados para auxiliar em suas demandas.

3- RETORNO:

Acompanhe o seu processo de vendas de perto. Sugerimos que o empreendedor calcule a quantidade de cursos que precisam ser vendidos para cobrir os custos no final do mês.

4- SEO:

Se o seu negócio não está aparecendo nos buscadores, é como se ele não existisse. Procure fazer a otimização de sites personalizando URLs, tags, palavras-chave e até categorias.

5- PERSONALIZAÇÃO:

Informe-se sobre as opções que as plataformas te ofereceriam para a personalização de páginas como a mudança de cores, inserção de logos e categorização à sua escolha.



6- SUPORTE:

É válido que o empreendedor cheque o sistema de suporte de cada plataforma também, certificando-se de que funcionam e de que teriam seus problemas resolvidos, como a situação de um futuro cliente.

7- REDES SOCIAIS:

Verifique quais plataformas oferecem integração de login com outras redes sociais, o seu cliente buscará pelo seu negócio se estiver interessado.

8- PAGAMENTOS:

Valores de frete muito altos e meios de pagamento restritos são causas comuns para abandono de carrinho antes da conclusão da compra. Garanta que a sua escolha englobe todas as formas de pagamento disponíveis no mercado para que o seu cliente escolha aquela que seja melhor para ele, sem abandonos de carrinhos.



9- SEGURANÇA:

Certifique-se de estar escolhendo uma plataforma segura para a sua venda e para a compra do cliente. A pirataria digital e as chances de golpes constantes podem arruinar a venda do seu curso, caso o marketplace não trabalhe com medidas de segurança e proteção de dados.

10- PÁGINAS RESPONSIVAS:

As páginas responsivas são aquelas que se adaptam ao tamanho da tela nas quais estão sendo acessadas, ou seja, uma mesma página que funciona perfeitamente em uma tela de computador e tela de celular.



QUERO CRIAR MINHA PRÓPRIA PLATAFORMA DE CURSOS. É POSSÍVEL?

Sim, é possível criar seu próprio e-commerce para vender cursos on-line.

A maior vantagem dessas plataformas é o controle total do negócio e a isenção das taxas cobradas por outros marketplaces.

No entanto, os custos de investimento inicial aumentam significativamente, além de todas as preocupações com sistemas de segurança, faturamento e operacional que precisam estar no radar do empreendedor.

CAPÍTULO 7

COMO PRECIFICAR SEU CURSO ON-LINE?

Para precificar seu curso on-line, é preciso levar em consideração os seus custos fixos, variáveis e até mesmo o preço praticado pelos concorrentes.

Os custos fixos são todos aqueles recorrentes do mês e, os custos variáveis seriam aquelas taxas que os marketplaces poderiam cobrar, por exemplo.

Portanto, observe a precificação dos seus concorrentes e a precificação dentro da plataforma escolhida, visando sempre alcançar o público-alvo.

Os impostos para infoprodutos podem gerar dificuldades para aqueles empreendedores que ainda não sabem se devem declarar ICMS ou ISS.

Por isso, é importante conversar com um contador para manter a saúde financeira do negócio sem problemas com a Receita Federal.

O ICMS costuma ser isento no caso de infoprodutos, mas varia de produto para produto. Portanto, não declare sua imunidade tributária em cima das vendas a partir de informações contraditórias na internet.

DICAS BÔNUS: CONFIRA INFORMAÇÕES QUE NÃO PODEM FALTAR NA SUA PÁGINA DE OFERTAS DE CURSOS.

- Título com descrição exata do benefício do curso para alinhar com as expectativas dos clientes;
- Imagem e/ou vídeo de qualidade para chamar a atenção dos clientes e transmitir profissionalismo;
- Chamadas para ação como “aprenda agora, inscreva-se, comece agora, mude sua carreira, melhore seu currículo” e outras;
- Proposta de valor informando quais os diferenciais e as vantagens do curso que fariam os clientes escolherem o seu e não o da concorrência;
- Preço já anunciado para evitar a perda de tempo dos consumidores em perguntar quanto custaria o curso;
- Depoimentos de outros alunos, que estejam visíveis na página, para que as pessoas encontrem referências sobre o seu curso e sintam mais segurança.

Com o avanço tecnológico e sua acessibilidade em termos de custos, é possível ter seu próprio negócio de cursos on-line e aumentar ganhos. Seguindo as dicas informadas neste e-book e observando atentamente seu nicho de atuação, as chances de sucesso serão sempre maiores.

Boa jornada!

FONTES

- **Quais são os cursos on-line mais procurados em 2022?:** <<https://aprimoramente.com/blog/cursos-on-line-mais-procurados-em-2020>.>
- **Global Market insights:** <<https://www.gminsights.com/industry-analysis/elearning-market-size>>
- **Arizton Advisory & Intelligence:** <https://www.researchandmarkets.com/s/arizton?gclid=CjwKCAjwrNmWBhA4EiwAHbjEQBPtY5foYF3zUPDTYZWewSwzodAONp0NlzG_GFvMW4JQILC6cKZo6RoCpnlQAvD_BwE>
- **LEVIN, Rick, 2017 On-line Learners Report Benefits from Advancing their Careers to Discovering a Field of Study to Gaining Confidence.** <<https://blog.coursera.org/on-line-learners-around-world-report-benefits-ranging-advancing-careers-discovering-field-study-gaining-confidence/>>



A força do empreendedor brasileiro.

0800 570 0800
www.sebrae.com.br