The background shows a person in a kitchen, with their hands visible at the bottom, working on a pizza. In the foreground, a smartphone is mounted on a black tripod. The phone's screen displays a video of a smiling man in a blue apron standing in a kitchen, with his hands on a counter. The overall scene is a promotional graphic for online courses.

**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:*

- |                             |                                     |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| <b>1</b> Marketing Digital; | <b>4</b> Cursos de Estética;        |
| <b>2</b> Cursos de Idioma;  | <b>5</b> Cursos de Desenho;         |
| <b>3</b> Cursos de Música;  | <b>6</b> 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

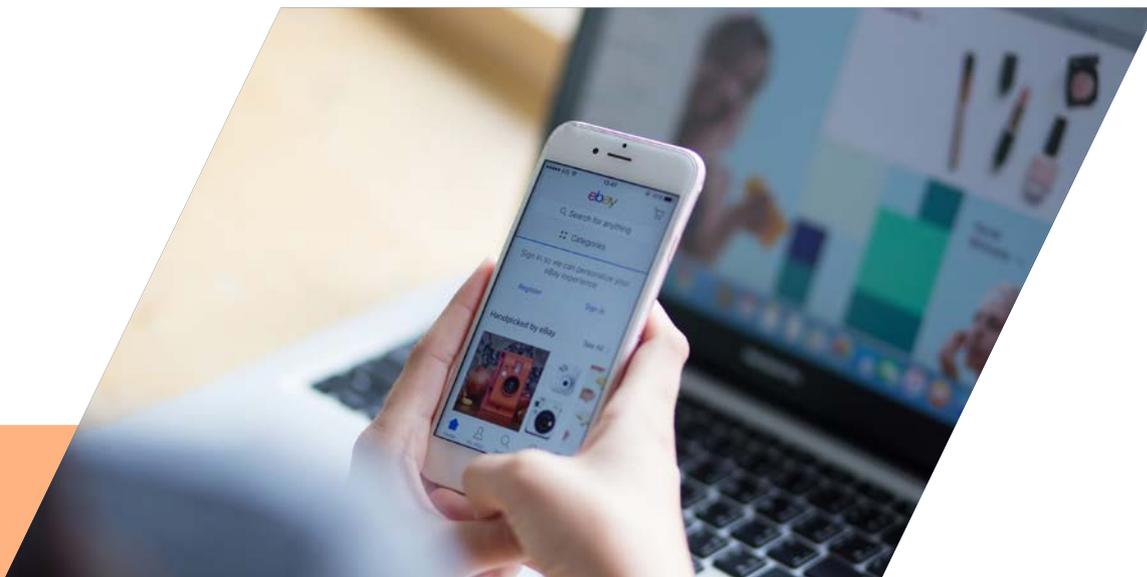
## MARKETPLACES PARA A VENDA DE CURSOS.

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.



	<b>UDEMY</b>	<b>KIWIFY</b>	<b>HOTMART</b>	<b>HEROSPARK</b>
<b>Valor da hospedagem</b>	gratuita	gratuita	gratuita	gratuita, mas com outras funcionalidades
<b>Taxa da plataforma</b>	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.
<b>Programa de afiliados</b>	Não possui	Possui	Possui	Possui
<b>Interface Responsiva</b>	Não possui	Possui	Possui	Possui
<b>Recursos extras</b>	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
<b>Meios de pagamento diferenciados</b>	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](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](http://www.sebrae.com.br)