



O Mercado de Infoprodutos no Brasil: Panorama 2024-2025-26

O nicho de infoprodutos/digital no Brasil – especialmente nas plataformas Hotmart, Eduzz, Monetize – está em trajetória acelerada, movendo mais de **R\$8,8 bilhões em 2024**, com projeção de chegar a **R\$10,6 bilhões em 2025**, sustentando taxas de expansão (CAGR) próximas a 6,5% e uma tendência clara de **profissionalização, segmentação e sofisticação tecnológica**.

Panorama Geral do Mercado

O setor se consolidou como protagonista da economia digital nacional: mais de **20 milhões de brasileiros** já adquiriram cursos, e-books e conteúdo digital, resultado de uma média de 2,8 compras anuais por consumidor e ticket médio de R\$155 por transação.

O público é cada vez mais exigente, prioriza especialização e resultados mensuráveis, e já surge uma nova classe de profissionais que vivem exclusivamente da venda de conhecimento digital.

20M

Brasileiros
compradores

2.8

Compras anuais por
consumidor

R\$155

Ticket médio por
transação

Tendências Estruturantes



Personalização e IA

Soluções com inteligência artificial (IA) e algoritmos de aprendizado são buscadas para adaptar jornadas de ensino, promover engajamento e sugerir trilhas de estudo individualizadas, o que cria vantagem competitiva para especialistas capazes de investir nesse diferencial.



Formatos em alta

Cursos online estruturados em vídeo, clubes de assinatura, e-books, webinars e templates dominam as vendas. O modelo de assinatura (recorrência mensal, comunidades fechadas) cresce e agrega valor percebido.



Engajamento & Recorrência

Produtos que promovem retenção e experiência são valorizados: clubes de assinatura, mentorias, trilhas flexíveis adaptadas às necessidades do aluno e relatórios detalhados de consumo/avance são padrão de qualidade.

Competição e Plataformas

O uso de soluções integradoras multi-plataforma (ex. Insights Monitor) cresce, consolidando visão 360° do negócio com dashboards personalizáveis e alertas automatizados para tomadas de decisão ágeis.

Plataforma	Pontos Fortes	Melhor uso
Hotmart	Engajamento, Retenção, Analytics de Funil e Mapa Geográfico. <i>Limitações:</i> Pouca personalização de dashboards, detalhamento insuficiente de refund	Projetos de afiliados grandes, análise de comportamento, expansão internacional
Eduzz	Análise financeira detalhada, Chargebacks, Exportação Avançada. <i>Limitações:</i> Métricas limitadas de engajamento, interface menos intuitiva, menos detalhes em afiliados	Oferta de assinaturas, gestão de receita, checkout customizável, dados para BI externo

Nichos Promissores

- Saúde, bem-estar, mental health, tecnologia, marketing digital, finanças e desenvolvimento pessoal têm maior demanda, puxando tickets altos e recorrência.
- Soft skills (liderança, produtividade, criatividade) e áreas técnicas (IA, machine learning, programação) vêm sendo destacadas nos relatórios de capacitação e impacto de carreira.

Estratégias Científicas para Pesquisa de Mercado

Etapas Sugeridas

01

Análise quantitativa

Levantamento de tamanho de mercado, CAGR, segmentação por nichos, formatos e regiões. Uso de dados oficiais (CNDL/SPC, Grand View Research).

02

Pesquisa qualitativa

Entrevistas/Survey com infoprodutores, afiliados e consumidores; análise de percepções sobre valor, resultados reais e diferenciais desejados.

03

Benchmarking internacional

Paralelos com tendências globais (EUA, Europa, América Latina) em especialização, precificação, IA/automação e internacionalização de formatos.

04

Mapeamento competitivo

Avaliação das plataformas, suas ferramentas de análise, integração e barreiras de entrada.

05

Monitoramento de performance

Acompanhamento mensal de KPIs (vendas, recorrência, engajamento, refund, LTV, churn, ROI de campanhas).

Rumo & Posições Estratégicas (Tese Monviu)

Em tom de Monviu, o setor de infoprodutos caminha rumo a uma arquitetura mais refinada, centrada em experiências digitais personalizadas, integração tecnológica e análise de dados profunda. O próximo salto para grandes players é dominar a "stack" completa: desenvolvimento de comunidades, jornadas adaptativas, omnicanalidade e uso rigoroso de analytics para o ciclo de vida do cliente.

O futuro é dos ecossistemas que unem pluralidade de formatos, curadoria, recorrência inteligente e soluções escaláveis, com ação direta sobre insights de comportamento, necessidades latentes do público e automações que potencializam retenção.

Para um projeto de grande porte e orientação de ações, recomenda-se:

- Investimento em IA/adaptação de jornadas
- Foco em formatos de recorrência e clubes de assinatura
- Adoção de plataforma/integradora de dados analíticos
- Monitoramento constante de nichos em ascensão e busca por exclusividade em expertise

Todo movimento do mercado aponta para o domínio da experiência digital e do entendimento científico do público.

Espero que goste do material e que abra seus horizontes.

monviu.com.br | Núcleo de análises e tendências

