



**Os 15 melhores segmentos
para trabalhar na internet
(e ideias para atuar em cada um deles)**



www.hotmart.com



BÁRBARA ROQUE
MARKETING ANALYST



THAIS BITTENCOURT
INBOUND MARKETING SPECIALIST



GUILHERME SANTIAGO
GRAPHIC DESIGNER

COMO APROVEITAR ESTE EBOOK AO MÁXIMO

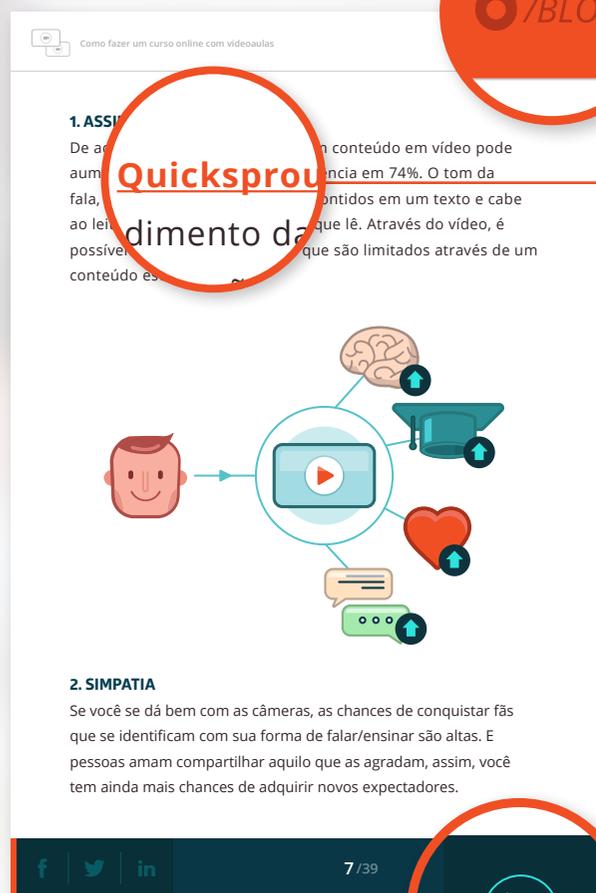


Antes de começar a ler, aqui vão algumas dicas para te ajudar a navegar com facilidade por este ebook e desfrutar de todas as informações e recursos que temos por aqui:

BLOG HOTMART: no canto superior direito, você encontra um ícone com acesso para nosso blog. Lá, você pode encontrar muito mais informações e recursos.



SAIBA MAIS: para explorar mais um determinado assunto, aproveite os links que aparecem destacados em **vermelho** no texto.



SUMÁRIO: uma forma rápida de acessar facilmente os capítulos ou tópicos que mais te interessam. Quer retornar à lista de capítulos? Basta clicar no ícone do canto inferior.

Agora está tudo pronto.

COMECE A NAVEGAR E BOA LEITURA!



SUMÁRIO



INTRODUÇÃO	6
SEGMENTOS PARA TRABALHAR NA INTERNET.....	8
2.1 Vestuário.....	9
2.2 Calçados	11
2.3 Acessórios	13
2.4 Produtos fitness	14
2.5 Cosméticos/Perfumaria	16
2.6 Livros	18
2.7 Cursos online	20
2.8 Eletrônicos	22

2.9 Celulares	23
2.10 Informática	24
2.11 Games/Brinquedos	25
2.13 Móveis e decoração	26
2.14 Personalizados	27
2.15 Clube de assinaturas	28
2.16 Alimentação	29
DEFINA SEU NICHO DE MERCADO	30
CONCLUSÃO	35





INTRODUÇÃO

Os modelos de negócio online se aperfeiçoam cada vez mais, transformando os hábitos de consumo e a maneira como as pessoas se comportam.

Comprar pela internet se tornou uma prática trivial do ser humano, algo que não era tão comum há alguns anos.



Os modelos de negócio digital, como e-commerce e suas variações (vendas por meio de redes sociais, Whatsapp e outros canais online), são cada vez mais atrativos para quem deseja lucrar com um negócio próprio.

Apesar de o Brasil passar por momentos intensos de recessão econômica, os números do e-commerce vêm crescendo. Esse setor vive um aumento percentual de consumidores ativos, o que demonstra grande oportunidade para quem deseja investir. Em 2016, esse aumento foi de **22%** em relação ao ano anterior e espera-se que o relatório de 2017 também seja positivo.

A boa notícia é que entrar nesse mercado tem se tornado cada vez mais acessível. Qualquer pessoa que tenha interesse pode aprender e criar seu próprio negócio.

E é isso que você aprenderá neste ebook!

Listamos as 15 categorias mais interessantes para trabalhar na internet, além de sugestões de como atuar em cada uma delas. Sugerimos que você passe por cada opção e anote aquelas que mais te interessam.

Esperamos que, ao final deste material, você tenha em mente os primeiros passos para atuar na internet, com o modelo de negócio e segmento de mercado definidos.

Mãos à obra!





SEGMENTOS PARA TRABALHAR NA INTERNET



01. VESTUÁRIO

Se existe um tipo de empreendimento que nunca sai de moda é o ramo de vestuário.

Isso porque essa é uma indústria que firmou-se muito presente no comércio. O vestuário é um item essencial na vida das pessoas e a moda sazonal reforça ainda mais o consumo frequente.

Antes, era preciso ir a lojas não apenas para experimentar peças de roupas, mas, principalmente, para ver o que estava disponível. Com a internet, é possível ver tudo o que o e-commerce disponibiliza para venda .

E sobre o problema de não poder experimentar as peças, hoje, algumas lojas virtuais colocam os tamanhos específicos,



com todas as medidas: o diâmetro da cintura e do quadril; os centímetros do busto e do colarinho; o peso e a altura média para cada tamanho de roupa; etc.

Dentro da área de vestuário, você pode escolher trabalhar com vários tipos de roupas ou então definir um nicho mais específico e focar apenas em uma peça, por exemplo, vestidos para festas.

COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Para atuar nesse mercado, é preciso estar sempre atualizado com as tendências da moda. Se você já se interessa pelo assunto, pode ser um boa opção.

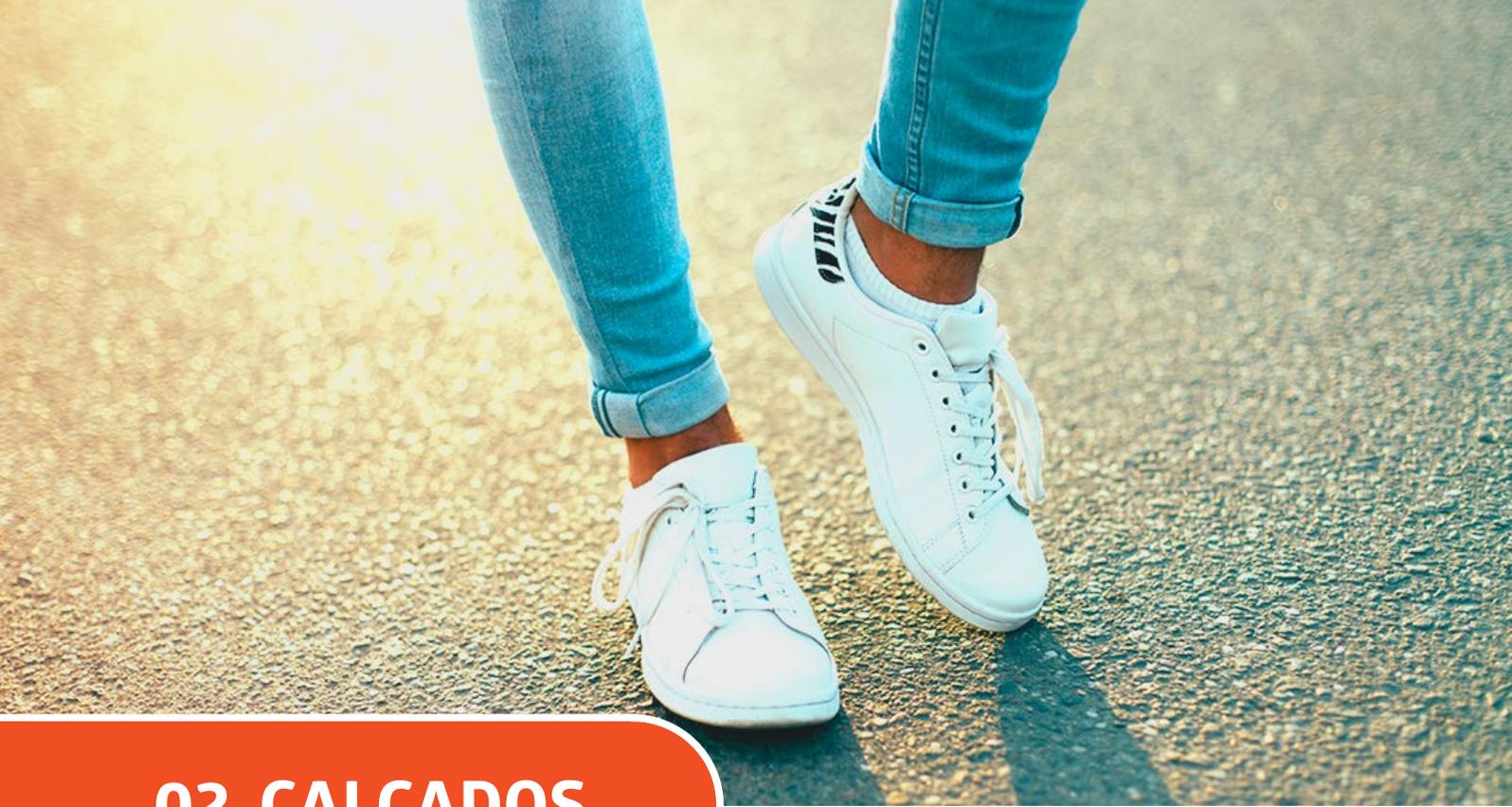
Como é um mercado com alta concorrência, os micro nichos são altamente recomendáveis, principalmente, se você souber explorar bem os segmentos específicos.

São exemplos de micro nichos: roupas para pais e filhos, roupas para gêmeos, moda executiva, roupas artesanais e por aí vai.

O importante é analisar qual é a demanda pelos nichos específicos e como você poderia supri-la.

Para divulgar seus produtos de vestuário, é possível criar uma loja virtual para varejo e/ou atacado, divulgar no Instagram (uma ótima ferramenta para esse mercado) e Facebook e expor seus produtos em bazares online.





02. CALÇADOS

Calçados, em geral, são produtos muito procurados na internet, principalmente depois do grande sucesso de vendas em lojas online, como Netshoes e Dafiti.

Assim como no vestuário, você pode escolher vender apenas um tipo de calçado ou pode variar seu e-commerce com os sapatos mais diversos possíveis.

Além disso, há também a opção de vender calçados customizados, como aqueles chinelos para casamentos e aniversários, ou sandálias bordadas. Tudo depende de você saber ou não como customizar. O bom de trabalhar com esses itens é que a numeração, geralmente, não altera muito de uma marca para outra. É claro que há algumas formas maiores ou menores, mas se você descrever as medidas exatas no produto, como é feito nas roupas, é muito provável que o calçado sirva perfeitamente.



Mesmo que você queira vender algum sapato que não tenha a numeração de seu país, tudo o que você precisa fazer é converter o número e informar a seu cliente qual é a numeração certa para ele.



COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Assim como no vestuário e qualquer outra área da moda, é preciso inteirar-se sobre novidades e tendências. Mesmo que você trabalhe com produtos atemporais, é sempre bom entender como anda o consumo em seu mercado.

No caso dos sapatos, a premissa é a mesma. Você deverá estudar sobre materiais, sobre a resistência e durabilidade deles e entender qual segmento de calçados tem boas oportunidades de negócio.

Os canais de oportunidade de venda são os mesmos do segmento de vestuário.





03. ACESSÓRIOS

Ainda pensando na imagem pessoal, acessórios são muito comuns na internet, seja em lojas grandes, conhecidas e que já têm estrutura física, como em pequenos produtores, que criam acessórios variados.

Dentro desse nicho, temos brincos, colares, pulseiras, relógios, óculos, arranjos para cabelos e muitos outros.

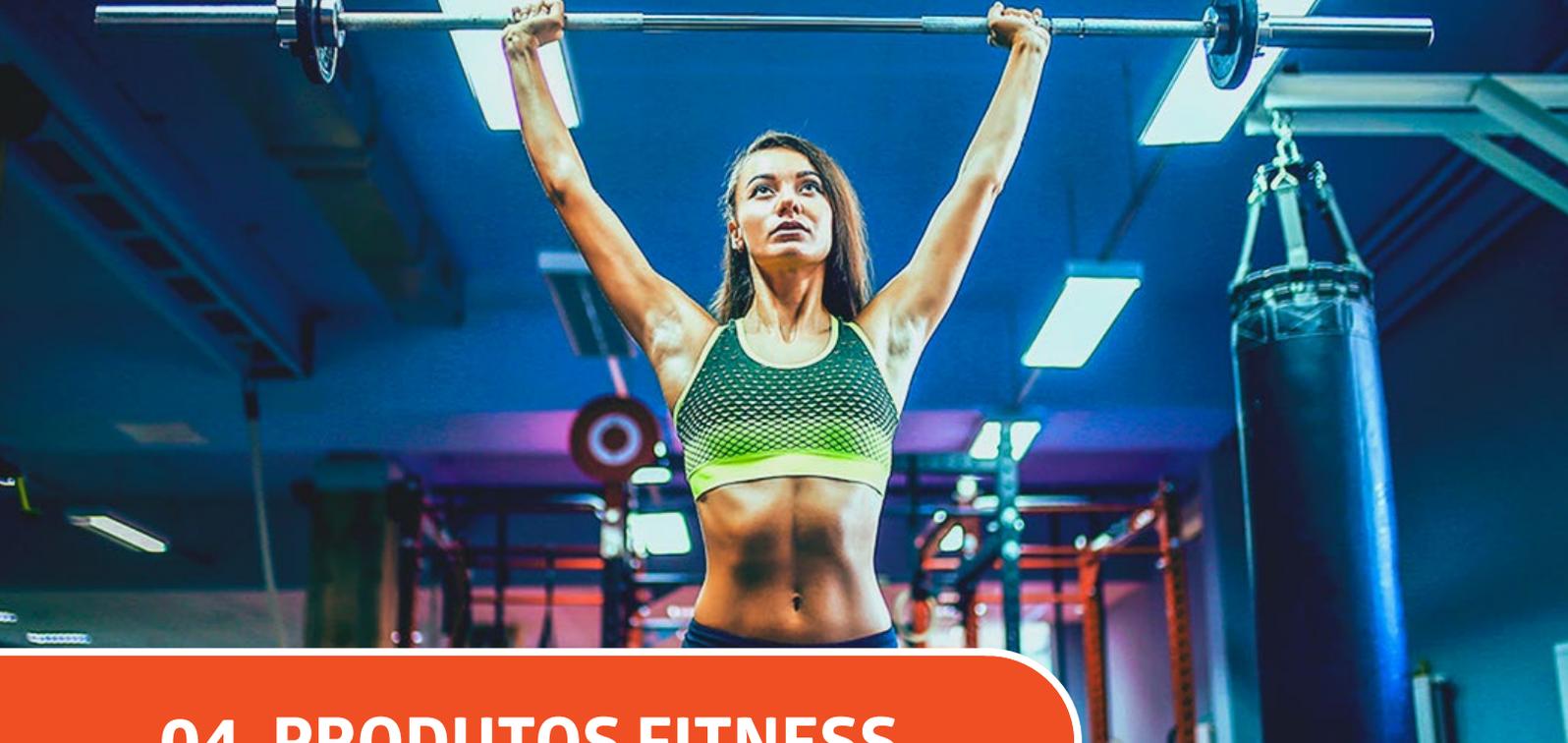
Mais uma vez, o que conta aqui é sua criatividade e desejo de vender algo que você tenha interesse.

COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Se você vai produzir os próprios acessórios, assegure-se de que eles tenham um bom acabamento. Nas primeiras produções, peça opinião para pessoas próximas e até mesmo para quem já está nesse mercado há mais tempo.

Se você for adquirir peças de fornecedores, deverá se atentar para a qualidade do material para que seu cliente final fique satisfeito e volte para comprar com você.

Aposte nas redes sociais para expor seus acessórios!



04. PRODUTOS FITNESS

Você deve estar pensando: mas produtos fitness não abrangem roupas, calçados, acessórios, comidas e muito mais?
E sim, você está certo.

Porém, separamos essa categoria porque, quando uma pessoa procura especificamente por algo fitness, mesmo que sejam roupas, é provável que ela busque com essa **palavra-chave**, e não faça uma pesquisa genérica com o termo “roupas”.

Nesse nicho, você pode empreender com diversos itens, mas acreditamos que é importante você escolher algo específico para que seu público não fique confuso sobre o que você oferece, principalmente se você for um produtor pequeno que é novo no mercado.

Se esse é seu caso e você deseja se tornar uma grande marca, comece com um foco menor para aumentar sua cartela de produtos no futuro, quando você já terá adquirido a confiança de seus clientes.



Além disso, se você se dedica a apenas um tipo de produto, consegue focar mais nele e criar estratégias específicas para vendê-lo. É interessante você perceber também que, quando você escolhe vender produtos fitness, conseguirá falar com um público bem engajado.

Isso porque a maioria das pessoas que procura algo dessa área já tem ideia do que está procurando. Por isso, suas campanhas para vendas podem ser muito mais assertivas e falar diretamente com sua persona.

(Se você ainda não conhece o conceito de persona, temos um post que pode te ajudar, é só [clique aqui](#).)

COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Há muitas possibilidades nesse mercado: alimentos fitness, doces, roupas, calçados, suplementos e até mesmo receitas.

Artigos fitness são constantemente divulgados no Instagram e uma ótima oportunidade é fazer parcerias com digital influencers que já atuam nesse nicho, para que eles promovam seus produtos.





05. COSMÉTICOS/PERFUMARIA

Trabalhar com cosméticos e perfumaria é uma boa opção, especialmente se você tiver facilidade para vender produtos importados. Mas lembre-se de sempre fazer tudo conforme as leis brasileiras, afinal, não é recomendável importar produtos sem pagar as devidas taxas.

Os cuidados com os cabelos e com o corpo sempre foram muito explorados pelas mulheres. Porém, hoje, é possível perceber muitos homens que também têm interesse em cuidar de suas aparências. Por isso, investir nesse nicho pode ser interessante.





COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Você pode focar em cuidados para cabelos crespos e cacheados, que é um micro nicho que está em crescimento constante no Brasil. Ou então, produtos para cuidados com a barba, que também têm bastante procura.

Produtos em geral, voltados apenas para homens, produtos para crianças, produtos para cabelos tingidos e diversos outros tipos!

Em sua divulgação, foque bastante em mostrar o resultado e benefícios de seu produto!

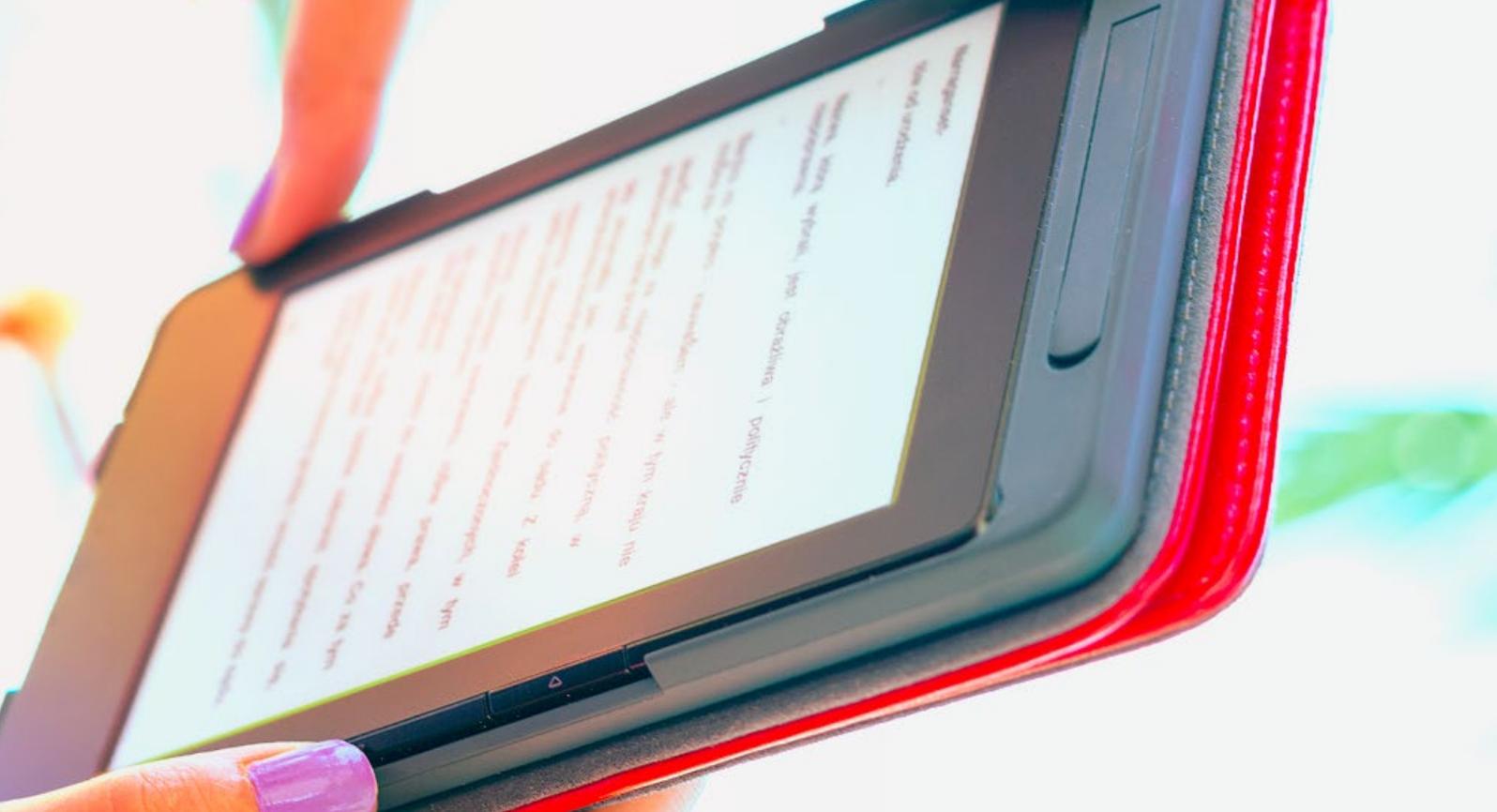


06. LIVROS

A Amazon é uma das lojas pioneiras em vendas online e seu carro-chefe são os livros.

Esse tipo de produto é muito procurado na internet porque os livros conseguem abranger uma gama gigantesca de possíveis soluções que as pessoas procuram. É possível encontrar livros com temas desde medicina à auto-ajuda. Além disso, eles são boas opções de presentes para pessoas de qualquer idade.

Uma outra vantagem desse produto é que você consegue encontrá-lo com os formatos mais variados possíveis: grandes, pequenos, físicos e até mesmo online, que é nossa próxima dica de produtos mais vendidos na internet.



COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Existe uma categoria de livros que é altamente comercializada na internet e que possui ótimas oportunidades de gerar renda. São os livros digitais ou, como são mais conhecidos, ebooks. Para criar esse tipo de material, você precisa ter em mente o conteúdo que deseja ensinar para, então, organizar seu primeiro **ebook**.

Qualquer pessoa que tenha algum conteúdo interessante para ensinar para outra pessoa pode criar um ebook.

Um bom começo para definir o assunto de seu livro digital é refletir sobre as áreas nas quais você é especialista. Pense também em temas e atividades que você sabe fazer tão bem que as pessoas sempre te pedem ajuda quando precisam.

Ainda neste ebook, te ensinaremos como descobrir talentos e afinidades para transformá-los em um negócio rentável.



07. CURSOS ONLINE

A dinâmica dos cursos online é muito similar a dos livros digitais. Isso porque os cursos online são, geralmente, uma versão mais elaborada dos ebooks.

Os cursos online envolvem, principalmente, as aulas em vídeo, que é um formato muito popular na Educação a Distância (EAD). Mas, uma das vantagens dos cursos online é que é possível utilizar qualquer outro formato que possa ser acessado via internet em um mesmo curso.

Se você tem um curso sobre “Como fazer decoração para festas”, pode anexar imagens de exemplos para inspirar os alunos e até mesmo uma planilha de organização para preparar um evento.



Diferentemente do que muita gente pensa, a EAD não está atrelada exclusivamente aos cursos superiores, como muito se ouve falar sobre graduação a distância.

Como são materiais que oferecem mais recursos que os ebooks, é possível oferecer conteúdos mais completos para os alunos. Consequentemente, é comum que os cursos online tenham um preço mais elevado do que os ebooks.

COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Seguindo a mesma lógica dos ebooks, é interessante que, antes de elaborar seu curso online, você considere aquele assunto que mais domina.

Além disso, existe a possibilidade de trabalhar em coprodução com especialistas que têm melhor desenvoltura frente as câmeras. Nesse caso, é preciso dividir as tarefas entre os produtores do curso, como gravação das aulas, edição e divulgação do curso na internet.

[Neste post do nosso blog, você aprende mais sobre como criar e vender cursos online.](#)



08. ELETRÔNICOS

Aparelhos eletrônicos, em geral, são muito buscados na internet. A lista inclui televisores, geladeiras e itens de menor porte, como tablets e micro processadores. É claro que esses são produtos com valores mais elevados, o que requer um investimento alto desde o início.

COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Uma alternativa mais simples é indicar produtos e eletrodomésticos de outras lojas e ganhar uma comissão em cada venda. Há muitos e-commerces de produtos físicos que possuem programas de afiliados. Como afiliado, é possível trabalhar com publicidade na internet ou indicando produtos para uma audiência que já te acompanha, por meio de blogs ou redes sociais, por exemplo. Você também pode importar produtos eletrônicos para revenda, mas sempre se atentando às leis brasileiras de importação.

[Para entender mais sobre como programa de afiliados funcionam, leia nosso conteúdo sobre o assunto.](#)





09. CELULARES

Ainda seguindo a linha de aparelhos eletrônicos, os celulares entram na lista dos produtos mais vendidos na internet.

Colocamos esses produtos separados dos eletrônicos porque esse nicho não tem um foco apenas nos smartphones e aparelhos celulares em geral. Aqui, você pode também variar e vender acessórios, como capinhas e suportes de celular para o carro, que são produtos que não exigem um investimento inicial muito alto.

Assim como os produtos de cosméticos/perfumaria e também os eletrônicos em geral, fique muito atento às leis brasileiras de importação/exportação e só venda produtos legais.

COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Criar uma loja virtual é uma boa estratégia para atuar com esse segmento na internet, principalmente se você souber se diferenciar pela qualidade e exclusividade de seus produtos.

Publicar nas redes sociais é parte essencial para uma estratégia efetiva de divulgação. Você também pode trabalhar em parceria com influenciadores digitais, enviando media kits para que eles divulguem seus produtos.



10. INFORMÁTICA

Computadores, notebooks, HDs e acessórios para informática em geral são muito procurados na internet, afinal, muitas pessoas que procuram por esses produtos estão constantemente conectadas à rede.

Mais uma vez, esse é um nicho que precisa de investimento inicial. Mas caso você não tenha como investir e saiba formatar um computador, por exemplo, você pode empreender nessa área com prestações de serviço.

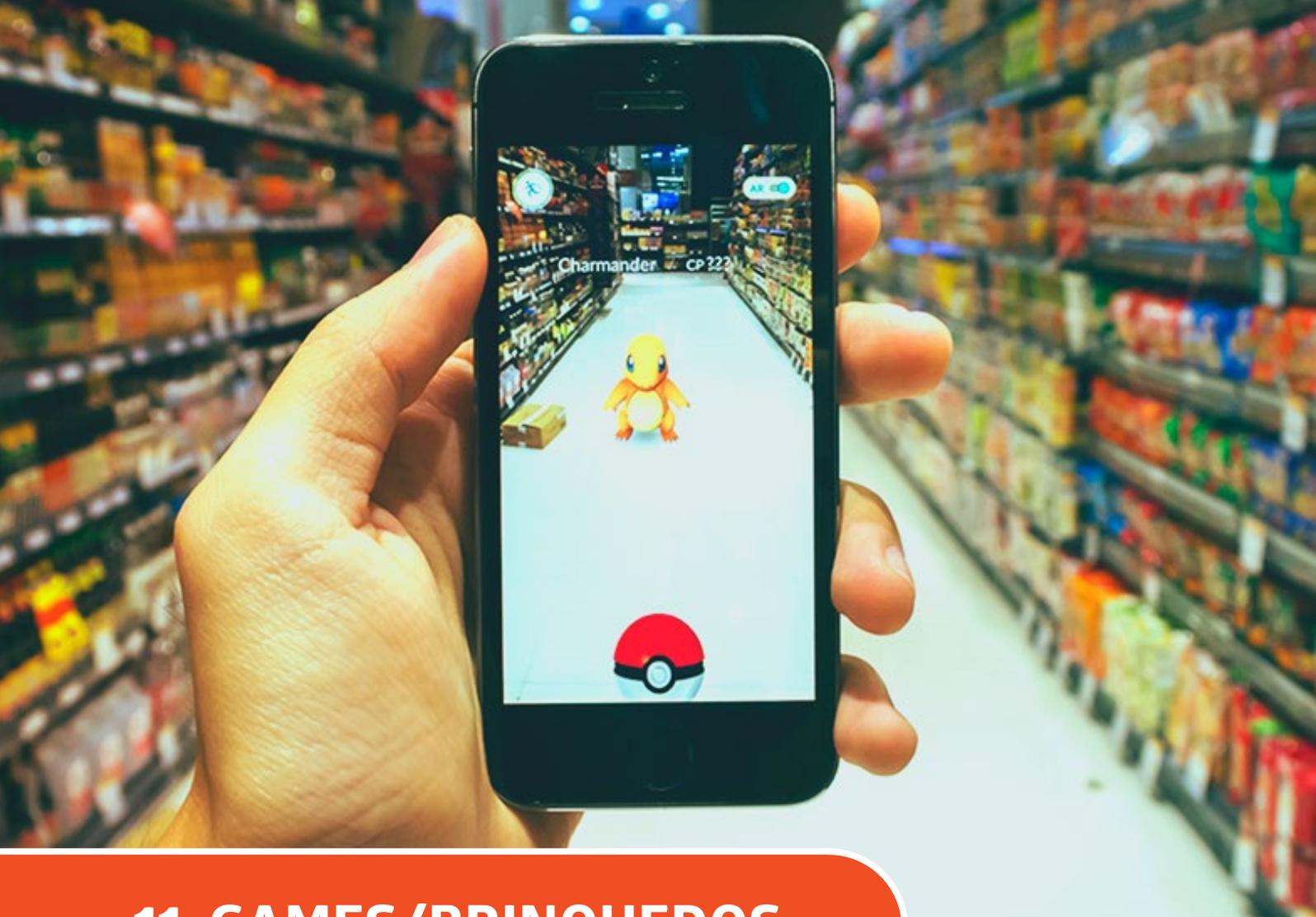
COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Para começar a divulgar seus serviços, você precisará de um canal que consiga atingir muitas pessoas. Novamente, as redes sociais são ideais para isso.

Criar um blog também é uma ótima estratégia, principalmente se você criar conteúdos valiosos e educativos para seus leitores sobre informática e tecnologia.

Se você atuar com prestação de serviços, lembre-se de segmentar sua audiência para pessoas de sua cidade e proximidades, já que você (ou seu cliente) precisará se deslocar para dar manutenção no equipamento.

Peça também para amigos e clientes divulgarem seu serviço. Assim, pouco a pouco, seus serviços serão reconhecidos.



11. GAMES/BRINQUEDOS

Quando falamos de games/brinquedos, há um público muito diverso que você pode trabalhar. Há brinquedos e jogos para todas as idades.

Se você é iniciante nesse nicho, o ideal é que você segmente um público e o tipo de mercadoria que venderá. Assim, conseguirá se estabelecer no mercado para, então, expandir suas possibilidades futuramente.

COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

O e-commerce também é uma ótima opção para atuar nesse nicho. Busque divulgar seus produtos com uma segmentação específica para seu público. Anunciar no Google Adwords, Facebook e Instagram são ótimas opções para começar a fazer vendas.



12. MÓVEIS E DECORAÇÃO

Pensar em decoração de ambientes nem sempre significa comprar móveis caros e luxuosos. É claro que há a opção de você vender esse tipo de produto. Antiguidades e decorativos para o lar estão em alta e são produtos muito procurados não apenas em lojas físicas.

Mas caso você não tenha como começar a vender móveis, temos algumas opções!

COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Quadros, abajures, tapetes, potes decorados ou qualquer outro produto que tenha um design interessante são ideais para começar. E se você já tiver habilidade para pintura ou bordado, por exemplo, pode incrementar os objetos que venderá.

Para vendê-los, você pode montar um e-commerce, uma conta no Instagram e divulgá-los também em marketplaces e bazares online.

Se você entende desse mercado, criar um curso online sobre decoração também é uma opção interessante.



13. PERSONALIZADOS

Produtos personalizados são ótimos para empreender. Isso porque eles são um sucesso como presentes e são únicos, principalmente se você os produzir por conta própria. Se você tem uma veia artística, essa é uma boa oportunidade para gerar negócio fazendo uma atividade prazerosa.

COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Você pode criar um e-commerce para vender canecas, cadernos, quadrinhos, camisas, chinelos, tudo o que você conseguir fazer com temas personalizados. É possível também ir além desse tipo de produto. Você já reparou como as festas têm sido cada vez mais personalizadas?

Se você tiver habilidade com papel, pode criar uma loja online que venda scraps para festas. Os scraps são objetos de papel recortados e montados criativamente para incorporar aniversários e eventos em geral. Ainda com o tema festas, você pode criar produtos personalizados de biscuit.

Algo muito interessante e animador nesse nicho é que você pode ser o mais criativo que conseguir e personalizar produtos diferentes para vender.

Ainda nesse nicho, também há a possibilidade de criar ebooks ou cursos online voltados para ensinar como personalizar produtos.



14. CLUBE DE ASSINATURAS

Os clubes de assinaturas estão cada vez mais diversificados e procurados. Atualmente, é possível participar de clubes de vinhos, livros, restaurantes e muitos outros.

É claro que, para criar esse tipo de produto, você precisa ter conhecimento em algo que seja possível enviar para outras pessoas, como são os casos dos clubes de cervejas, nos quais pessoas que entendem dessa bebida escolhem as melhores para enviar a seus participantes.

Mas não fique desanimado! Você pode usar diversos tipos de conhecimento para criar um clube de assinaturas.

COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Vamos supor que você tenha uma floricultura. Uma boa alternativa para você é criar um clube para que as pessoas recebam algum tipo de planta diferente com certa periodicidade. Assim, você consegue incorporar seu negócio físico ao mundo online.

Os clubes de assinatura não se limitam aos produtos físicos. Se você é um professor de italiano, por exemplo, pode criar turmas fechadas em plataformas EAD para enviar aulas online semanalmente para seus alunos. É possível atuar dessa maneira com diversos temas, não apenas idiomas.



15. ALIMENTAÇÃO

Para finalizar, vamos falar de um nicho que é essencial para todas as pessoas: a alimentação. Você gosta de cozinhar e sempre recebe elogios pelo que faz? Por que não investir nisso?

No ramo alimentício, você pode empreender em diversas áreas diferentes. É possível vender doces e bolos, salgados para festas ou congelados, marmitas fitness, saladas de pote, marmita congelada ou pronta para comer, e por aí vai.

COMO ATUAR NESSE SEGMENTO:

Defina com qual público e produto você irá atuar. Uma vez que definir, escolha um canal para divulgar seus produtos e serviços.

Novamente, as redes sociais são ótimas opções e, se você está começando, os anúncios pagos serão seus grandes aliados.

Você precisa ficar de olho nas regras da vigilância sanitária para não ter problemas com as leis. Além disso, trabalhe sempre com produtos frescos e de alta qualidade, pois você precisa evitar que as pessoas tenham qualquer problema com seus alimentos.



DEFINA SEU NICHU



DEFINA SEU NICHU

Após mostrarmos quais são os segmentos mais vendidos na internet, precisamos falar sobre seu nicho.

Lembre-se que, dentro de cada categoria citada, existem diferentes nichos e alguns deles ainda são carentes de oferta.



TAREFA:

- 1) Identificar qual área você considera interessante para trabalhar;
- 2) Pesquisar aquele nicho que tenha boa oportunidade de negócio.





PARA O PRIMEIRO PASSO, RESPONDA ÀS SEGUINTE PERGUNTAS:

- Quais são suas principais atividades fora do trabalho?
- Quais atividades você sempre gostou, mas deixou de praticar por falta de tempo?
- Qual foi a última vez que você perdeu a noção do tempo realizando uma atividade?
- Que atividade era essa?
- Quais são as atividades que você não precisa de auxílio para executar?
- Sobre o que você mais gosta de conversar?
- Se não existisse dinheiro, o que você gostaria de fazer por prazer?
- Qual tipo de atividade você fica ansioso para iniciar?
- Quais são os assuntos sobre os quais você mais lê?
- O que as pessoas pedem que você as ensine?
- Quais são seus pontos fortes?

Com as respostas, você identificará aquele assunto que mais tem afinidade e que teria facilidade para trabalhar.

Para o segundo passo, você pode recorrer a algumas técnicas e ferramentas que te ajudarão na pesquisa de mercado.

O [Google Trends](#) é uma boa maneira de entender como é a tendência de pesquisa sobre determinado tema no Google.





Search topics		Search queries	
Rank	Topic	Rank	Query
1	A Força do Querer - Brazilian telenovela	1	tabela brasileiro 2017
2	Climate - Topic	2	stats royale
3	Carnival - Festivity	3	brasileirao 2017
4	Grêmio Foot-Ball Porto Alegre - Football club	4	resumo da novela a força do querer
5	Sport Club Corinthians Paulista - Football team	5	marcelo rezende

Outra ferramenta interessante é o Google Keyword Planner, um planejador de palavras-chave que te mostrará uma estimativa de buscas por esse termo no próprio Google, que é o buscador mais utilizado da atualidade.

Basta inserir os termos conectados ao nicho que mais te interessa nos campos indicados e configurar a busca para seu país e idioma. Depois de selecionar o botão azul para obter ideias de palavras-chave, você encontrará uma lista de opções de termos similares aos que você buscou. Junto a essa lista, há a média de buscas mensais para cada termo.

Essa lista é muito útil para entender pelo que as pessoas mais buscam e, logo, qual é a maior demanda.

Você também pode optar por enquetes e pesquisas, documentos em que você consegue recolher informações preciosas de consumidores





e empreendedores que já atuam no mercado de seu interesse. Você poderá descobrir, por exemplo, a faixa etária de seus clientes ideais, o valor médio dos produtos que você deseja comercializar, quais mídias são mais efetivas para divulgação e até mesmo as altas temporadas para vendas.

Keyword Planner
Where would you like to start?

 Find new keywords and get search volume data

▼ Search for new keywords using a phrase, website or category

Enter one or more of the following:

Your product or service

Your landing page

Your product category

Targeting 

- Brazil 
- Portuguese 
- Google 
- Negative keywords 

Date range 

Show avg. monthly searches for: last 12 months 

Customize your search 

Keyword filters 

Keyword options 

- Show broadly related ideas
- Hide keywords in my account
- Hide keywords in my plan

Keywords to include 

Cada segmento tem suas particularidades e um público com interesses em comum. Por isso, é muito importante definir bem seu nicho, para que você consiga escolher um produto que atenderá bem as necessidades de seus compradores.

Fizemos um guia completo para pesquisa de mercado, e você pode conferi-lo diretamente em nosso blog: [**Pesquisa de mercado: 4 passos para fazer a sua.**](#)





CONCLUSÃO

Se você chegou até aqui, conseguiu perceber que há muitas oportunidades para empreender online.

Neste ebook, mostramos os 15 segmentos mais vendidos na internet nos últimos anos que, até hoje, estão em alta. Mas é importante salientarmos que, dentro desses nichos, é possível atuar com segmentos menores, que apesar de terem um público menor, são mais assertivos em sua oferta.

O importante aqui é entender que você pode começar a trabalhar online e com o que gosta, basta apenas encontrar seu nicho. Se, mesmo depois de finalizar este ebook, você não conseguir identificar nenhum segmento dentre as opções que citamos, vamos deixar dois conteúdos que podem te ajudar nesta procura:

[O que são micro nichos e como encontrar o seu?](#)

[10 oportunidades de negócio fora do mercado tradicional](#)



A **Hotmart** é a plataforma mais completa para quem deseja criar um negócio digital e viver de suas paixões! Ao se cadastrar, você poderá compartilhar o que tem de melhor com o mundo inteiro!

Para saber mais sobre a **Hotmart**



CLIQUE AQUI



www.hotmart.com