AULA 2

Nicho e Ideia: o que vender e para quem

Como escolher um nicho rentável e validar a ideia antes de criar o produto

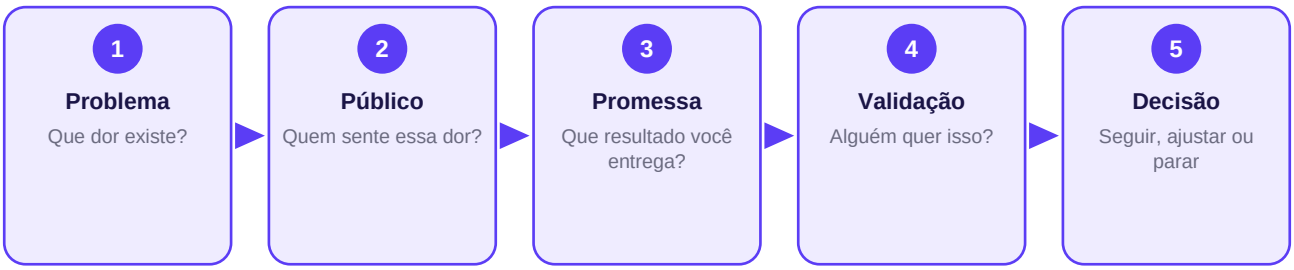
Objetivo da aula

Antes de usar qualquer ferramenta de IA, você precisa decidir **o que vender e para quem**. Esta aula mostra como escolher um nicho específico, pesquisar com ajuda da IA e validar a ideia em poucos dias, para não gastar semanas criando algo que ninguém quer.

O que você vai aprender

- Por que nichos pequenos e específicos vendem melhor do que temas genéricos
- Os 4 filtros de uma boa ideia de produto digital
- Prompts de IA para pesquisar problemas, perfis de clientes e perguntas reais
- Como validar a ideia em 7 dias e decidir com critérios

Mapa da aula



Como usar esta aula

Leia uma página por vez e faça o exercício da última página antes de seguir para a Aula 3. Cada aula tem caixas verdes com **onde aplicar** o que foi ensinado.

Por que o nicho decide quase tudo

Um produto para “todo mundo” compete com milhares de outros e não fala diretamente com ninguém. Um produto para um grupo específico, com um problema específico, é mais fácil de explicar, de divulgar e de justificar no preço. A IA acelera a criação, mas não escolhe o público por você.

Tema genérico	Nicho específico	Por que funciona melhor
Receitas saudáveis	Marmitas de 20 minutos para quem treina de manhã	Público e situação bem definidos
Finanças pessoais	Planilha de orçamento para freelancers com renda variável	Resolve uma dificuldade real e recorrente
Produtividade	Template de Notion para estudantes organizarem revisões	Fala a língua do público e tem urgência
Treino em casa	Plano de 4 semanas para iniciantes que só têm halteres	Promessa concreta e prazo curto

A frase da promessa

MODELO

```
Eu ajudo [QUEM] a [RESULTADO] em [PRAZO] sem [PRINCIPAL OBSTÁCULO].
```

EXEMPLO

```
Eu ajudo freelancers a organizar o orçamento mensal em 1 hora, sem precisar entender de finanças.
```

Onde aplicar

Use a frase da promessa no título do produto, na descrição da página de venda (na Whop, no Gumroad, na Hotmart ou onde publicar), na primeira linha do roteiro de vídeo e na bio das redes sociais.

Os 4 filtros de uma boa ideia

1. Dor real

As pessoas já procuram, perguntam ou pagam por soluções para esse problema?

2. Público alcançável

Você sabe onde essas pessoas estão (grupos, canais, fóruns) e consegue falar com elas?

3. Resultado rápido

O comprador consegue uma pequena vitória em horas ou dias, e não só em meses?

4. Entrega simples

O produto cabe em um formato que a IA ajuda a criar: guia, template, checklist ou pacote de prompts?

Onde procurar ideias

- Perguntas e comentários que se repetem em vídeos e posts do nicho
- Grupos, fóruns e comunidades (respeite sempre as regras de cada espaço)
- Categorias populares nas áreas de descoberta de marketplaces como Whop, Etsy e Amazon
- Dúvidas que colegas e clientes fazem sempre no seu trabalho ou hobby

Onde aplicar

Abra a área de descoberta da Whop e de outros marketplaces, escolha 3 categorias e anote: o que já vende, por qual preço e o que está mal resolvido nos produtos existentes. Procure uma lacuna, não uma cópia.

Usando IA para pesquisar nichos

A IA é excelente para gerar hipóteses rápido: listas de problemas, perfis de clientes e perguntas típicas. Depois, confirme tudo com pessoas reais.

PROMPT 1: PROBLEMAS DO PÚBLICO

```
Aja como pesquisador de mercado. Liste 20 problemas específicos que
[PÚBLICO] enfrenta em [TEMA]. Para cada um, indique frequência provável,
urgência (1 a 5) e se já existem soluções pagas.
```

PROMPT 2: PERFIL DO CLIENTE

```
Descreva 3 perfis de clientes com o problema [X]: situação atual,
objeções, palavras que usam e onde procuram ajuda. Evite generalidades.
```

PROMPT 3: PERGUNTAS REAIS

```
Liste 30 perguntas que alguém com o problema [X] faria no Google ou em
grupos. Agrupe por etapa: descoberta, comparação e decisão de compra.
```

Cuidado

A IA pode inventar dados e tendências. Trate as respostas como hipóteses a testar, nunca como prova de que existe procura.

Onde aplicar

Use as respostas para escolher o tema do primeiro produto, os capítulos do guia, os temas dos vídeos curtos e as perguntas frequentes da página de venda.

Validação em 7 dias

Validar é descobrir se alguém quer o resultado **antes** de gastar semanas criando. O objetivo não é perfeição: é evidência.



Sinal	O que observar	Referência sugerida
Interesse	Pessoas respondem e pedem mais detalhes	Várias conversas citando o mesmo problema
Intenção	Entram na lista de espera ou pedem o link	Mais respostas do que você esperava
Compromisso	Pagam algo antes de o produto existir	Poucas pré-vendas já são um bom sinal

Onde aplicar

A lista de espera e a pré-venda podem ser feitas com uma página simples ou um produto de pré-lançamento na própria plataforma onde você pretende vender.

Importante

As referências são sugestões. Defina seus critérios **antes** de começar, para não interpretar os resultados de forma otimista demais.

Pontuação de ideias

Compare ideias com uma matriz simples: nota de 1 a 5 em cada filtro e some. O exemplo abaixo é fictício e serve apenas para mostrar o método.

Ideia (exemplo)	Dor	Público	Resultado	Entrega	Total
Marmitas de 20 min para quem treina	4	4	5	5	18
Planilha para freelancers com renda variável	5	4	4	5	18
Pacote de scripts para dentistas	4	3	4	4	15
Guia genérico de produtividade	2	2	3	4	11

Total por ideia (exemplo ilustrativo)



Como decidir

Escolha uma ideia com nota alta e crie uma versão mínima. Em caso de empate, vence a que você explica em uma frase e consegue alcançar mais depressa.

Onde aplicar

Faça esta matriz antes de abrir a loja: ela define qual produto publicar primeiro na Whop, no Gumroad, na Hotmart ou em qualquer outra plataforma.

Exercício prático

- [ ] Liste 10 problemas de um público que você conhece (use o Prompt 1).
- [ ] Aplique os 4 filtros e some as notas das 3 melhores ideias.
- [ ] Escreva a frase da promessa da ideia vencedora.
- [ ] Converse com pelo menos 5 pessoas do público e anote as palavras que elas usam.
- [ ] Defina, por escrito, qual resultado mínimo fará você seguir em frente.

Resumo da aula

- Nichos específicos vencem temas genéricos.
- Uma boa ideia tem dor real, público alcançável, resultado rápido e entrega simples.
- A IA gera hipóteses; as pessoas confirmam a procura.
- Valide em poucos dias, com critérios definidos antes.

Próxima aula

Na Aula 3 você transforma a ideia escolhida em um produto digital completo, com ajuda da IA.

Aviso

Material educativo. Não há garantia de vendas ou rendimentos: os resultados dependem do nicho, da qualidade do produto, da divulgação e do cumprimento das regras de cada plataforma.