

AMOSTRA GRÁTIS

Dia 1: escolher o nicho certo.

A primeira parte do guia "A tua página no ar em 10 dias", completa.

AMOSTRA GRÁTIS



O Nicho.

o que vais resolver

NESTA PARTE

- 1.1** Os 3 critérios de um bom nicho
- 1.2** Como validar um nicho em 5 minutos
- 1.3** 15 nichos com dor real em Portugal
- 1.4** Encontrar mais nichos (dor + procura)
- 1.5** Definir a tua pessoa (o avatar)
- 1.6** Erros comuns ao escolher o nicho

Antes de criares a página ou o produto, tens de decidir uma coisa: que problema vais resolver, e para quem. É a decisão mais importante de todo o processo. Um bom nicho faz o resto do caminho parecer fácil. Um mau nicho faz-te trabalhar muito para vender pouco. Nós preferimos que gastes uma hora bem gasta aqui do que dez dias a empurrar algo que ninguém quer comprar.

1.1 Os 3 critérios de um bom nicho

Um nicho é um tema estreito com pessoas concretas do outro lado. "Fitness" não é um nicho, é uma indústria. "Recuperar a forma depois da gravidez, em casa, sem material" já é um nicho. Repara na diferença: quanto mais específico, mais fácil é falar diretamente à pessoa e mais fácil é vender-lhe algo feito à medida dela.

Para valer a pena, um nicho tem de passar em três critérios ao mesmo tempo:

Dor real.

Existe um problema que tira o sono a alguém. Não é um "seria giro ter", é um "preciso disto resolvido". A dor pode ser medo, frustração, vergonha ou urgência. Quanto mais aguda a dor, mais rápido a pessoa age.

Procura comprovada.

Há gente suficiente a procurar solução, e a pagar por ela. Não basta a dor existir: tem de existir em número. Procura não se adivinha, verifica-se (é o que fazemos na secção 1.2).

Pouca concorrência em Portugal.

Há espaço. Em Portugal, muitos nichos que já estão saturados no Brasil ou nos EUA ainda estão praticamente vazios. Isso é uma vantagem enorme e temporária. Se ninguém em português de Portugal está a servir bem aquela pessoa, a porta está aberta.

NOTA

Um nicho só vale se passar nos três. Dor sem procura é um diário pessoal. Procura sem espaço é uma guerra de preços. Espaço sem dor é um deserto.

1.2 Como validar um nicho em 5 minutos

Não decidas por intuição. Faz este teste a cada candidato antes de te comprometeres. Cinco perguntas, cada uma com um número de corte. Cada "sim" vale um ponto.

- 1** **Consegues escrever a dor numa frase, na voz da pessoa?** Exemplo: "O meu bebé de 5 meses acorda de hora a hora e eu já não consigo funcionar." Se não consegues, ainda não percebes a dor: risca o nicho e passa ao seguinte. Esta não dá ponto, é a porta de entrada.
- 2** **Há procura?** Pesquisa as palavras da dor no YouTube e no TikTok, como a pessoa as diria. **Ponto se encontrares pelo menos 5 vídeos em português com mais de 10 mil visualizações sobre esta dor.** Vídeos do Brasil contam, mas repara se há algum de Portugal.
- 3** **Já há quem pague?** Pesquisa o tema no marketplace da Hotmart (e, de apoio, "livro", "curso" ou "guia" + tema no Google). **Ponto se encontrares pelo menos 3 produtos à venda sobre o tema.** Concorrência a vender prova que há dinheiro. O teu trabalho é ser mais específico e mais português, não inventar um mercado.
- 4** **Há espaço em Portugal?** Procura no Instagram e no TikTok páginas portuguesas dedicadas só àquele tema exato. **Ponto se houver no máximo 3 páginas portuguesas com mais de 10 mil seguidores sobre esse tema exato.** Se há mais, estreita o ângulo (uma idade, uma situação, uma fase) e volta a contar.
- 5** **Passa na análise da Hotmart sem sustos? Ponto se o tema não for de saúde nem prometer dinheiro.** Não é proibido, mas é mais difícil como primeiro produto (vê a nota no fim da secção 1.3).

Fica com a pontuação mais alta. Em caso de empate, fica com o que tem mais vídeos acima das 10 mil visualizações: é o sinal de procura mais difícil de fingir. Se nenhum candidato chega a 3 pontos, escolhe outros três e repete. Regista tudo na Folha 3.

REGRA

Regra prática: os números de corte não são ciência, são um filtro para não decidires por gosto. Um nicho com 4 pontos e que te interessa ganha a um nicho com 4 pontos de que te fartas em duas semanas.

1.3 15 nichos com dor real em Portugal

São os mesmos 15 do nosso guia grátis "15 Nichos com Dor Real em Portugal", aqui num quadro compacto e com o que o guia grátis não tem: **o que pesquisar no teste de 5 minutos** e **o risco principal** de cada um. Escolhe um que também tenha a ver contigo (secção 1.6). O preço é a faixa realista em Portugal.

NICHO, PESSOA E PREÇO	O QUE PESQUISAR NO TESTE	RISCO PRINCIPAL	COMO 1.º PRODUTO
Preparação para emergências · famílias · 9,99€	"kit de emergência", "o que fazer num sismo", "apagão"	Procura sobe com as notícias e desce depois. Evita o tom alarmista.	Sim
Sono do bebé · pais de bebés até 2 anos · 14,99€	"bebé não dorme", "bebé acorda de noite", "rotina sono bebé"	Muita concorrência do Brasil. Fala de rotinas, não dê conselhos médicos.	Sim, com cuidado
Menopausa e afrontamentos · mulheres 45-58 · 12,99€	"afrontamentos", "menopausa sintomas", "dormir na menopausa"	Tema de saúde: análise mais rigorosa na Hotmart.	Não recomendado
Creche Feliz · pais com filhos até 3 anos · 9,99€	"creche feliz candidatura", "creche gratuita como funciona"	As regras mudam de ano para ano: tens de atualizar o PDF e confirmar tudo na fonte oficial.	Sim
Divórcio com filhos · pais em separação · 12,99€	"como contar aos filhos divórcio", "guarda partilhada"	Tema emocional e com parte legal: fala de comunicação, não dê aconselhamento jurídico.	Sim, com cuidado
Mudar de carreira depois dos 40 · adultos 40-55 · 14,99€	"mudar de carreira aos 40", "recomeçar carreira"	Dor menos urgente. Não prometas emprego nem salário.	Sim, com cuidado
Cão novo em casa · quem acabou de adotar · 9,99€	"cão faz xixi em casa", "cachorro primeiros dias"	Concorrência de treinadores com cara. Ganhas no plano dia a dia.	Sim
Deixar de fumar · fumadores 30-55 · 9,99€	"deixar de fumar", "vontade de fumar o que fazer"	Tema de saúde: análise mais rigorosa na Hotmart.	Não recomendado

NICHOS, PESSOA E PREÇO	O QUE PESQUISAR NO TESTE	RISCO PRINCIPAL	COMO 1.º PRODUTO
Negociar o salário · trabalhadores 25-45 · 12,99€	"como pedir aumento", "negociar salário"	Promessa de dinheiro: vende os scripts, não o aumento garantido.	Sim, com cuidado
Ansiedade no trabalho · trabalhadores 25-45 · 9,99€	"ansiedade no trabalho", "medo de segunda-feira"	Tema de saúde mental: análise mais rigorosa na Hotmart.	Não recomendado
Comprar casa pela 1.ª vez · casais 28-40 · 14,99€	"comprar casa primeira vez", "crédito habitação jovem"	Muitos factos (crédito, impostos, escritura) que mudam: confirma tudo na fonte oficial.	Sim, com cuidado
Crianças seletivas a comer · pais de crianças 2-8 · 14,99€	"criança não come", "filho só come massa"	Toca em nutrição infantil: estratégias do dia a dia, sem promessas de saúde.	Sim, com cuidado
Intestino irritável e inchaço · adultos · 12,99€	"barriga inchada", "intestino irritável"	Tema de saúde: análise mais rigorosa na Hotmart.	Não recomendado
Ataques de pânico · adultos com crises · 14,99€	"ataque de pânico o que fazer", "crise de ansiedade"	Tema de saúde mental: análise mais rigorosa na Hotmart.	Não recomendado
Vender PDFs em Portugal · quem quer um extra online · 14,99€	"vender ebook", "rendimento extra online"	Promessa de dinheiro e muita concorrência. Nunca prometas rendimentos.	Sim, com cuidado

ATENÇÃO

Atenção: os nichos de saúde (menopausa, deixar de fumar, ansiedade, intestino irritável, ataques de pânico, e outros como dietas, sono de adultos ou dores) **não são recomendados como primeiro produto**. Não é por não venderem. É porque a Hotmart analisa com mais rigor os temas de saúde e bem-estar (secção 4.11): frases como "acaba com a ansiedade" ou "alivia o inchaço em 28 dias" travam o produto, e escrever sem promessas médicas, com o aviso de que não substitui um profissional, exige um cuidado que no primeiro produto te pode custar a semana. Alternativas: escolhe um nicho marcado "Sim" no quadro; ou fica com o mesmo público e muda o ângulo para algo que não é tratamento (por exemplo, para quem tem ansiedade no trabalho, "organizar a semana de trabalho para não levar trabalho para casa"). Se o tema de saúde é mesmo o teu, deixa-o para o segundo produto, de preferência revisto por um profissional de saúde.

REPARA

Repara no padrão: dor aguda, pessoa concreta, produto que ela quer já, preço de impulso (uma vez, 9,99 a 14,99€). Foge de temas vagos como "produtividade" ou "motivação": não doem o suficiente para uma compra imediata.

1.4 Encontrar mais nichos (dor + procura)

A lista acima esgota-se depressa. O verdadeiro talento é aprender a ver dor e procura sozinho, em qualquer lado. Os melhores nichos aparecem onde as pessoas desabafam de graça e pagam a seguir.

Onde procurar **sinais de dor**:

Comentários e secções de perguntas.

No YouTube e no Instagram, os comentários dos vídeos populares de um tema estão cheios de "e no meu caso...", "ninguém fala de...", "como é que faço quando...". Cada frase dessas é uma dor por resolver.

Grupos de Facebook e fóruns portugueses.

Procura grupos por tema (bebés, saúde, dinheiro, animais). As perguntas que se repetem são ouro.

Pesquisas do Google.

Começa a escrever e vê as sugestões automáticas, e a secção "As pessoas também perguntam". São dúvidas reais, por palavras reais.

Avaliações de livros e produtos.

Nas avaliações de 2 e 3 estrelas de livros sobre o tema (na Wook, na Bertrand, na Amazon), as pessoas dizem exactamente o que faltou. Esse "o que faltou" é o teu produto.

Onde confirmar que há **procura que paga**:

Hotmart e marketplaces:

se já se vende sobre o tema, há dinheiro no tema.

O que as pessoas já compram:

livros, consultas, apps, cursos presenciais caros. Se pagam 60€ por uma consulta ou 20€ por um livro, pagam 12,99€ por um PDF que resolve o mesmo mais depressa.

Anúncios:

se vêes anúncios sobre o tema no Instagram, alguém está a gastar dinheiro porque aquilo dá retorno.

SINAL

Sinal de compra forte: quando alguém escreve "onde é que compro isto?", "alguém tem um guia?", "estou disposto a pagar". Guarda esses comentários. São a prova de que o mercado está à espera.

1.5 Definir a tua pessoa (o avatar)

Não vendes para "toda a gente". Vendes para uma pessoa. O avatar é o retrato dessa pessoa, tão nítido que quando escreves um post sentes que estás a falar com ela ao café.

Responde a estas perguntas, por escrito:

Quem é?

Idade, sexo, situação de vida. Exemplo: "Mãe pela primeira vez, 32 anos, de licença, exausta."

Que dor tem, na 1.ª pessoa?

"Não durmo há três meses e sinto-me uma má mãe por estar sempre irritada."

O que já tentou e falhou?

Isto diz-te o que NÃO repetir e onde entrar.

Que linguagem usa?

As palavras exatas dela. Ela não diz "otimizar o ciclo de sono infantil". Diz "pôr o bebé a dormir a noite toda". Usa as palavras dela, não as tuas.

O que ela quer sentir depois?

Alívio, controlo, esperança, orgulho. Vende esse sentimento, não a lista de páginas do PDF.

NOTA

A tua página inteira vai falar com esta pessoa: a bio, os posts, o título do produto. Cola o avatar num sítio visível e volta a ele sempre que escreveres algo.

1.6 Erros comuns ao escolher o nicho

Escolher um tema que só te interessa a ti.

Paixão não paga contas se não houver dor nem procura. Valida sempre.

Escolher amplo demais.

"Saúde", "dinheiro", "relações" são indústrias. Estreita até doer numa pessoa concreta.

Copiar um nicho saturado do Brasil sem adaptar.

O que arde lá pode estar vazio cá, ou o contrário. Confirma sempre em português de Portugal.

Escolher um tema sem dor imediata.

"Ser mais organizado" é agradável, não é urgente. Sem urgência, sem compra de impulso.

Fugir da concorrência a 100%.

Zero concorrência costuma significar zero mercado. Queres pouca concorrência local, não nenhuma procura.

Escolher algo que odeias.

Vais escrever sobre isto durante meses. Escolhe um cruzamento entre "há dor e procura" e "não me farto disto".

EM RESUMO

- Um bom nicho tem os três ao mesmo tempo: **dor real, procura comprovada, pouca concorrência em Portugal.**
- **Valida em 5 minutos** com números de corte: dor numa frase, 5 vídeos com mais de 10 mil visualizações, 3 produtos na Hotmart, no máximo 3 páginas portuguesas grandes no tema exato, e fora da saúde. Fica com a pontuação mais alta.
- Os nichos de saúde não são recomendados como primeiro produto: a análise da Hotmart é mais rigorosa.
- Os melhores nichos são **estreitos**: uma pessoa concreta com uma dor aguda e um produto óbvio a 9,99–14,99€.

- **Sinais de procura** estão nos comentários, grupos, pesquisas e no que as pessoas já pagam.
-
- Define **um avatar** com nome, dor e linguagem própria, e fala só com ele.

HOJE

A tua ação

- ☐ Escolhe 3 nichos da lista (ou dos teus) e corre o **teste dos 5 minutos** em cada um.
- ☐ Fica com o que tiver a pontuação mais alta na Folha 3.
- ☐ Escreve o **avatar** dele em cinco linhas e guarda-o à mão. Amanhã crias a página à volta desta pessoa.

MÉTODO INVISÍVEL

Gostaste do Dia 1?

Isto é a primeira parte do guia. As outras levam-te do nicho à página faceless, ao produto criado com IA, à Hotmart com MB Way e referência Multibanco, e ao conteúdo que traz as primeiras vendas, com fichas para cada dia e um exemplo completo do princípio ao fim.

O guia completo e os 5 bónus estão em **metodoinvisible.pt**.

Com garantia: os 10 dias contam a partir do dia da compra. Se, seguindo o plano, não tiveres a página e o produto à venda, pede o reembolso até ao 14.º dia, na Hotmart ou para metodoinvisible.pt@outlook.pt, com a checklist da garantia preenchida. Devolvemos e ficas com os bónus.