

## Fevereiro chegou ao fim e muita gente diz que é agora que o ano começa de verdade.

Mas quem trabalha no digital não teve esse luxo de esperar o Carnaval passar. 2026 começou bem antes pra gente e, pra você seguir avançando, criamos O Próximo Dígito, a newsletter feita para orientar decisões que impactam diretamente o seu faturamento.

A partir de agora, você recebe dados, tendências, bastidores e evidências do que realmente está funcionando. Tudo vindo diretamente de quem vive isso todos os dias.

Afinal, aqui acontece antes do mercado inteiro ficar sabendo.

Se a sua meta é escalar com mais intenção, planejamento e margem, você está no lugar certo.

**Boa leitura!**

### Por dentro do mercado



## 2026 é o ano de vender mais para quem já comprou de você

Por muito tempo, crescer significava adquirir mais clientes. Agora, os negócios digitais mais eficientes estão competindo em outro campo: extrair mais valor da própria base.

E os dados internos da Hotmart mostram isso com clareza:

- Empreendedores com **mais de 5 produtos faturam uma média de 60% a mais** do que aqueles com menos de 5.
- Com mais de 10 produtos, **essa diferença ultrapassa 280%**.

**Ou seja: quem constrói uma esteira mais longa aumenta o valor gerado por cliente.**

Na prática, aumentar o LTV deixou de ser só uma alavanca de escala e passou a ser uma forma de proteger margem. Em um cenário de custo por lead cada vez mais caro, quem depende apenas de novos clientes sente primeiro a pressão no resultado.

**Os movimentos que estão ganhando força no mercado:**

- Recompra e jornada contínua como **motor principal** de crescimento
- Produtos complementares **elevando ticket** e margem por cliente
- IA entrando como nova camada de **monetização da esteira**
- Operações focadas em retenção mais **protegidas da inflação** de mídia

**O recado é claro:** em 2026, vantagem competitiva não é atrair mais gente. É monetizar melhor quem já confia no seu negócio digital.

**E é aqui que entra o LTV:** o valor total que um cliente gera para o seu negócio ao longo de toda a relação com você.

### Em busca do próximo dígito

## O que sustenta um faturamento de 9 dígitos?

Pela primeira vez, um negócio digital ultrapassou R\$ 500 milhões em faturamento líquido dentro da Hotmart.

Rhavi Carneiro e Finn Puklowski, da Fluency Academy, chegaram ao Cosmos II ao estruturar um modelo onde os alunos têm uma jornada contínua de aprendizado, avançando naturalmente para o próximo curso.



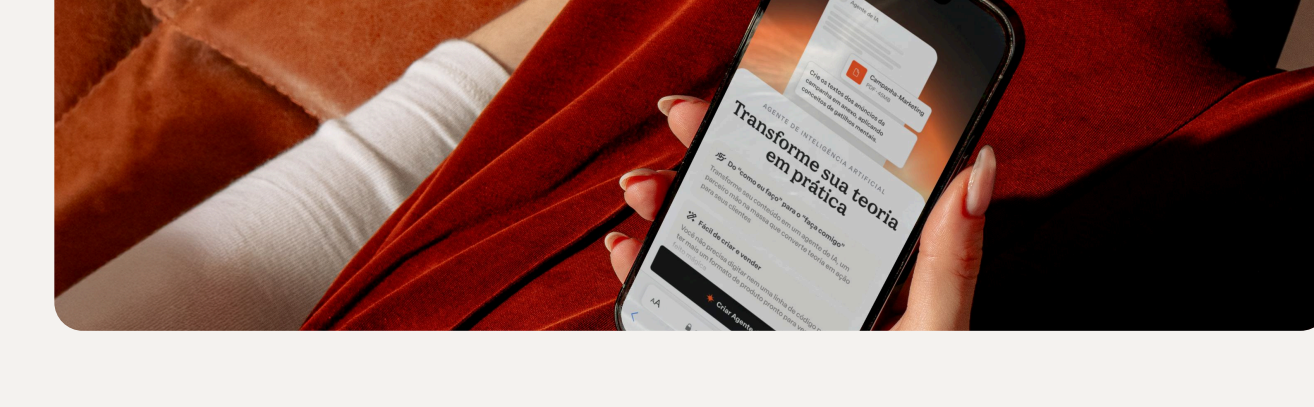
Mais do que um marco financeiro, o número sinaliza maturidade operacional: esteira longa, recorrência forte e capacidade de transformar audiência em base ativa ao longo do tempo.

Antes de se perguntar se é possível chegar lá, vale avaliar se a sua estrutura está preparada para sustentar uma escala desse tamanho.

Se a resposta for não, você já sabe o que precisa mudar na sua estratégia.

### Saiu do forno

## Agente de IA: o novo formato de produto da Hotmart



O jeito de entregar conhecimento mudou. Além de ensinar, agora o seu conteúdo pode executar junto com o aluno.

O Agente de IA inaugura uma nova lógica de monetização: planejar o que você sabe em um ativo que responde, orienta e entrega valor de forma contínua e escalável.

**E, hoje, a Hotmart é a única plataforma que permite que você crie e monetize esse tipo de ativo diretamente dentro do seu ecossistema.**

Treinado com sua metodologia, ele acompanha toda a jornada do cliente e oferece orientação 24 horas por dia, com base no que você já ensina.

- **É fácil treinar e criar**, sem escrever nenhuma linha de código
- Mostra as conversas com seus clientes para **identificar oportunidades de negócio**
- Só tem acesso **quem você quiser**

**Mais de 27 mil pessoas já compraram Agentes de IA na Hotmart**, com 95% de avaliações positivas.

O Agente de IA pode funcionar como seu produto principal, oferta complementar, downsell estratégico ou até acesso pago dentro de um lançamento.

**Um novo ativo dentro da sua esteira. E uma nova camada de monetização que não depende de mais tráfego.**

### Para aplicar na hora

## O Instagram já deixou claro como vai distribuir conteúdo em 2026

O alcance deixou de ser o principal critério e deu espaço para sinais de comportamento que indicam intenção real. Para quem vende no digital, isso impacta diretamente o planejamento: conteúdo não pode mais existir só para gerar visualização, ele precisa ajudar o seguidor a avançar na própria decisão.

Agora, cada formato assume um papel diferente dentro da jornada:



- **Reels = abrir portas para as pessoas certas**

É aqui que você traz novos compradores para o seu universo. Retenção até o fim, mensagem clara e colaborações bem escolhidas fazem mais diferença do que um pico isolado de views. O objetivo é colocar você no radar de quem já tem perfil de compra.

- **Carrossel = motivar a decisão de quem já se interessou**

Salvar, compartilhar, clicar... tudo isso sinaliza consideração ativa. Comparações, frameworks simples e recortes aplicáveis ajudam o seu seguidor a enxergar com mais clareza o próximo passo.

- **Stories = encurtar o caminho até a compra**

Aqui a conversa fica mais próxima. Provas, bastidores, respostas diretas e CTAs naturais funcionam como facilitadores de decisão, principalmente para quem já demonstrou interesse antes.

Quando o conteúdo é pensado assim, o Instagram deixa de ser só um canal de visibilidade e passa a atuar como parte da sua estrutura de vendas.

**E estrutura vende muito mais do que improvisado!**