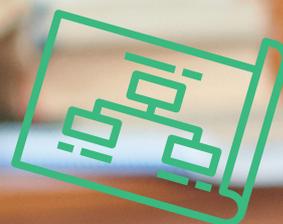


Ebook  
Lifelong  
Learners



Série  
Líderes  
Digitais



**SEBRAE**

**©2021. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado da Paraíba – Sebrae/PB**

Avenida Maranhão 285, Centro, João Pessoa, Paraíba. Telefone: (83) 2108 -1100.

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

**Informações e Contatos**

**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE/PB**

**Unidade de Gestão Estratégica e Monitoramento - UGEM/PB**

Av. Maranhão, 983 - Bairro dos Estados  
João Pessoa/PB - CEP: 58038 - 382

**Site:** [www.sebraepb.com.br](http://www.sebraepb.com.br)

**Presidente do Conselho Deliberativo**

José Marconi Medeiros de Souza

**Superintendente**

Walter Aguiar

**Diretor Técnico**

Luiz Alberto Gonçalves Amorim

**Diretor de Administração e Finanças**

João Monteiro da Franca Neto

**Coordenação e Elaboração**

**Unidade de Gestão Estratégica e Monitoramento - UGEM/PB**

**Projeto Usina de Dados**

Ivani Costa - Gerente

Ismael da Nóbrega da Silva - Gestor

**Squad Editorial**

Ediene Souza de Lima

Fernando Ivo de Almeida

Jeanne Patrícia Morais Honório

Niedja Maria Araujo Arruda

Patrícia de Queiroz Fernandes Soares

**Equipe de Apoio Terceirizado**

Cristiana Accioly

Mastroianne Sá de Medeiros

Nathálya Stephanie de Andrade Félix

**Projeto Gráfico e Editoração**

Usina Brasilis

Compilação dos projetos de conclusão das turmas do Programa Líderes Digitais Sebrae.

Bibliotecário catalogador: - Ediene Souza de Lima – CRB 15ª 15/633

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Lifelong learners/ Sebrae Paraíba. – João Pessoa: Sebrae/PB, 2021.  
22 p.

ISBN 978-85-99210-10-9

1. Lifelong learners. 2. Enfermeiros.  
I. Sebrae II. Sebrae/PB. II. Título.

CDD 640.7  
CDU 366.14

# Sumário

Lifelong Learning: a tendência do século para o mercado de educação	04
Lifelong Learning: uma demanda contínua dos profissionais da saúde	05
Lifelong Learners: os consumidores do Lifelong Learning	06
A importância do Lifelong Learners em enfermagem	08
Identificando e desenvolvendo oportunidades em um mundo VUCA	10
Os impactos da pandemia de Covid-19 no mercado educacional	12
Ser cada vez mais especialista ou mudar de área? O dilema dos profissionais da enfermagem	14
Entendendo a jornada de compra dos Lifelong Learners	15
Produtos digitais educacionais: descubra o que são e como faturar com eles	16
Aprendendo a montar um plano de marketing para lançamento de produtos digitais	18
Considerações finais	22
Referências	21

# Lifelong Learning:

## a tendência do século para o mercado de educação



O lifelong learning é sobre se manter aberto ao conhecimento e disposto a aprender algo novo, sempre.

Fonte: Envato Elements (2021)



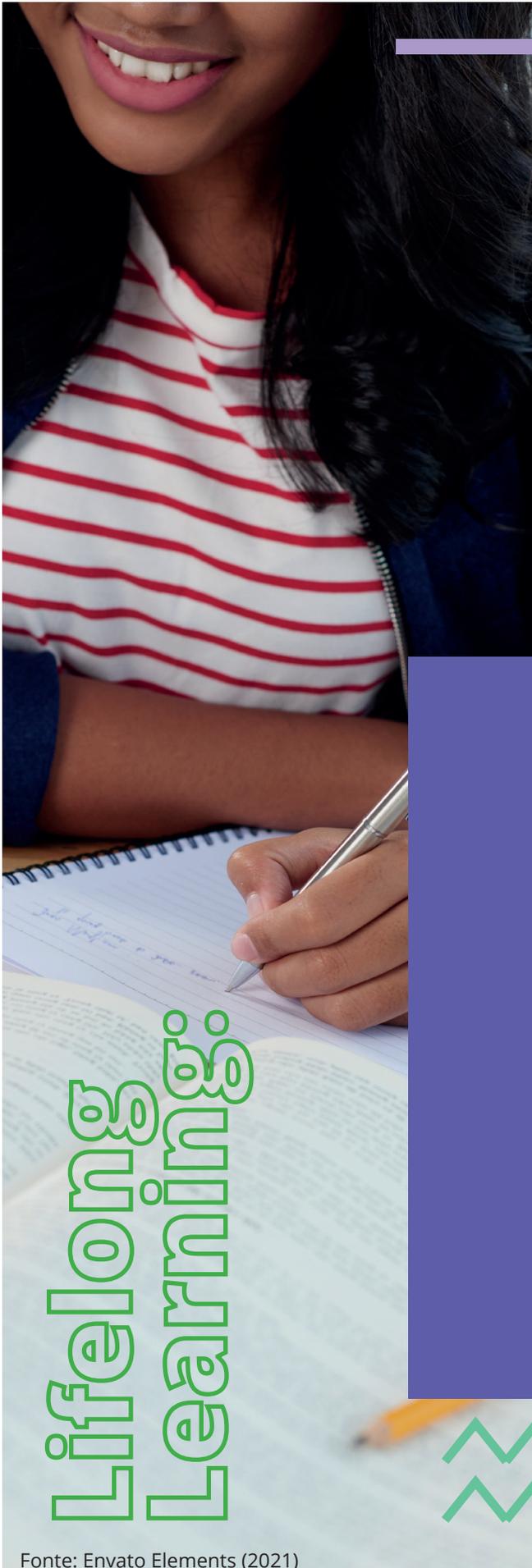
**A** pesar da pronúncia difícil, o lifelong learning parte de uma premissa muito simples: estar em constante aprendizado, mesmo depois de um diploma de curso superior.

A expressão inglesa, que pode ser traduzida como “aprendizado ao longo da vida”, ganhou destaque nos últimos tempos e é reflexo do mundo em que vivemos: cada vez mais dinâmico e rápido.

Apesar do termo estar diretamente ligado ao setor da educação, ele vai muito além de graduações ou especializações. O lifelong learning é sobre se manter aberto ao conhecimento e disposto a aprender algo novo, sempre.

Neste e-book, você entenderá mais sobre essa tendência e como incorporá-la na sua vida, seja como mentalidade, seja como oportunidade de negócio. Por fim, traremos um passo a passo de como criar e lançar produtos digitais de lifelong learning.

**Vamos lá? Boa leitura e bons insights!**



# Lifelong Learning:

Fonte: Envato Elements (2021)

## Uma demanda contínua dos profissionais da saúde



Como já falamos, o lifelong learning pode e deve ser considerado uma mentalidade ou mesmo um hábito a ser adquirido, por isso não é restrito a nenhuma categoria profissional, mas em um **estudo inédito produzido pelo Sebrae**, observamos que esse é um dos maiores públicos consumidores de educação continuada.

Com exceção talvez da área de tecnologia, que basicamente é a impulsionadora de boa parte das mudanças atuais, a saúde é o setor que mais consome educação continuada. Cursos de qualificação, especializações, cursos rápidos e conhecimento em geral. As razões são várias: demandas da área, obter maior valorização profissional e retorno financeiro.

Nas próximas páginas você conhecerá a persona desse público e entenderá melhor sobre ele.





## Lifelong Learners: os consumidores do Lifelong Learning

Apesar de recente, o **lifelong learning** já tem uma base consolidada de pessoas que reconhecem a importância do aprendizado constante, são os **lifelong learners**. Esses profissionais estão sempre estudando e adquirindo novas competências técnicas (hard skills) e/ou comportamentais (soft skills).

Para entender melhor as motivações desse público, criamos uma persona - representação fictícia do cliente ideal de um negócio, baseada em dados reais. A partir desse **estudo inédito produzido pelo Sebrae** é possível conhecer os comportamentos, desejos e desafios que existem por trás do **lifelong learning**.

Fonte: Envato Elements (2021)



# A PERSONA LIFELONG LEARNER



## A vez delas no mercado de trabalho

86% dos lifelong learners são mulheres.

## Enfermeiros estão na linha de frente do conhecimento

47% dos lifelong learners são enfermeiros, além de já serem pais ou avós.



## São extremamente especialistas

Como era de se esperar desse público, 45% possui pós-graduação.

## Depressão: a doença dos que cuidam

A doença é comum entre os profissionais e as principais causas são: renda, sobrecarga de trabalho e estresse relacionado ao trabalho.



## Apesar disso, eles amam a profissão

“Escolhi a enfermagem por amar o cuidado”, “cuidar da vida é um grande privilégio” e “somos instrumento de Deus” foram frases muito ouvidas por estes enfermeiros lifelong learners.

## Urbanos e cosmopolitas!

58% do público reside nas capitais.



# A importância do Lifelong Learners em enfermagem



Fonte: Envato Elements (2021)

Investir no próprio aperfeiçoamento nunca será perda de tempo. E os profissionais da enfermagem sabem disso. É verdade que a área exige constante atualização. Todos os dias surgem novos tratamentos, novas abordagens e, claro, novas doenças. Mas só isso não explica o comportamento do público. Por isso, o Sebrae realizou uma pesquisa e descobriu o que mais há por trás dos comportamentos dos enfermeiros lifelong learners.

# CONHECIMENTO NÃO TEM DATA

as motivações por trás do investimento constante em conhecimento dos enfermeiros

## Reconhecimento e valorização em primeiro lugar

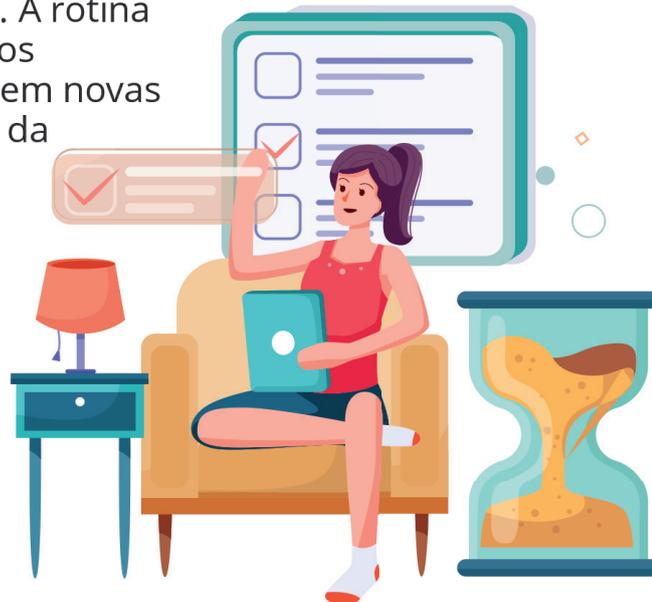
Os principais motivos apontados foram os ganhos sociais e financeiros no trabalho.

## Uma nova perspectiva para o “novo normal”

A carga horária excessiva e o desgaste emocional é um fato relativamente novo, mas a se considerar. A rotina de “guerra” fez muitos profissionais buscarem novas perspectivas dentro da enfermagem.

## Flexibilidade horário

Para eles, a possibilidade de uma carreira mais flexível é importante.



## Por outro lado, a pandemia valorizou a profissão

Se uma parte dos profissionais buscam outras abordagens, distante da rotina hospitalar, outros consideram que a pandemia valorizou a profissão e por isso buscam se aperfeiçoar e aproveitar o momento.

## Mais que uma profissão: uma vocação

Boa parte dos profissionais consideram a enfermagem um “chamado”. Para esses profissionais, o amor à profissão anda de mãos dadas com o amor pelo conhecimento.

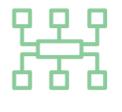


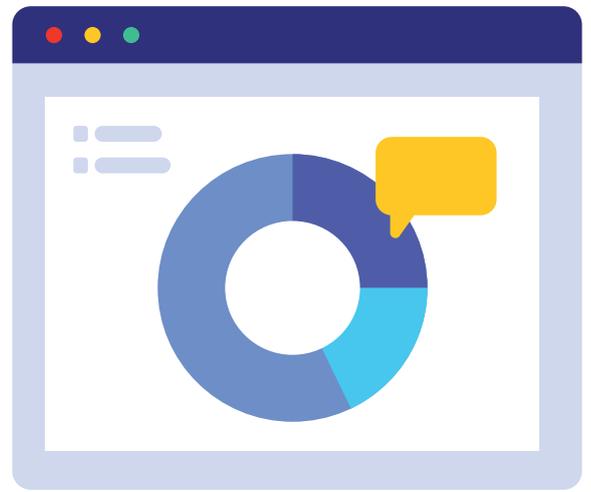
# Identificando e desenvolvendo oportunidades em um mundo



## VUCA

Você sente que tudo está mudando a todo momento? Essas mudanças geram dúvidas e incertezas? Então você já conhece o mundo VUCA. Criado nos anos 90 pelo exército estadunidense, o termo explica cenários complexos e incertos.

- V**  **VOLÁTIL**  
Tudo muda muito rapidamente
- U**  **INCERTO (uncertain)**  
É difícil antecipar eventos ou prever resultados
- C**  **COMPLEXO**  
O mundo moderno é cada vez mais complexo
- A**  **AMBÍGUO**  
É possível seguir diversas possibilidades para uma única questão





E o que isso tem a ver com os lifelong learners? Absolutamente tudo! O mundo VUCA não só marca o estado de sentimento da sociedade, como também é um dado sensorial dos lifelong learners.

Ciente disso, os negócios, principalmente os educacionais, devem se adequar rapidamente a essas constantes mudanças. Mas o que isso significa na prática?

- Crie ambientes colaborativos
- Estimule as soft skills (competências socioemocionais dos alunos)
- Estimule a autonomia e visão estratégica
- Explore tecnologias educacionais

Estar alinhado com as características do mundo VUCA é estar alinhado com as demandas da sociedade. No caso dos lifelong learners, é fundamental. Esse público está constantemente se aperfeiçoando, fazendo cursos, participando de palestras e adquirindo conhecimento. Oferecer um processo de aprendizado alinhado ao conceito VUCA é um diferencial.



# Os impactos da pandemia de Covid-19 no mercado educacional



Fonte: Envato Elements (2021)

A pandemia modificou para sempre o nosso modo de vida e o “novo normal” será realmente novo. Mesmo com a retomada da vida, encontros e possibilidade segura de aglomeração, algumas coisas nunca mais serão como antes. A educação é uma delas.

O ensino online e as plataformas de educação vieram para ficar. Ao mesmo tempo, a oferta vs demanda de profissionais da saúde seguirá em alta pelos próximos anos.



Confira alguns **insights** para o setor, coletados em uma **pesquisa inédita do Sebrae sobre os lifelong learners**.

### **Aumento na busca por cursos EAD**

Ainda durante a pandemia, segundo pesquisa da Catho Educação, houve um aumento de 68% nas inscrições para cursos EAD.

### **Déficit de 18 milhões de profissionais na enfermagem**

Segundo a OMS, estima-se que até 2030 serão necessários 18 milhões de profissionais adicionais na área de enfermagem.

### **Preparatório de enfermagem para concurso**

Atualmente o setor público é o maior empregador, com cerca de 70,1% das vagas disponíveis.

### **Educação continuada para todas as áreas e níveis**

O Brasil conta hoje com 3,5 milhões de trabalhadores da saúde, sendo 50% profissionais da enfermagem, dentre técnicos, auxiliares e enfermeiros.



Fonte: Envato Elements (2021)

# Ser cada vez mais especialista ou mudar de área?

## O dilema dos profissionais da enfermagem mercado educacional

De um lado, o amor e o sentimento de vocação pela profissão. Do outro, a sobrecarga de trabalho, o estresse e o sentimento de desvalorização da profissão. Esse é um dilema enfrentado pela maioria dos enfermeiros no Brasil, como aponta **pesquisa inédita feita pelo Sebrae**.

A questão normalmente acaba se desdobrando em dois caminhos que convergem na frente: a busca de um futuro melhor e diferente por meio da educação. Seja por meio da pós-graduação, com cursos de aperfeiçoamento ou pós-graduação, seja com uma nova formação.

Os dados trazem alguns insights e tendências de negócios focados nesse público:

- **Especializações online em enfermagem**
- **Cursos online com certificações**
- **Plataformas online de educação continuada**
- **Coaching e aconselhamento para profissionais da enfermagem**

Entender o comportamento do público pode ser a estratégia mais eficaz para modelar um negócio. Quanto mais você entende o público, mais assertivo será. Na próxima página você verá o passo a passo da jornada dos lifelong learners da enfermagem e saber o que esperar e entregar em cada etapa do processo de compra.



Fonte: Envato Elements (2021)

# Entendendo a jornada de compra dos Lifelong Learners

Assim como a persona cria o consumidor ideal do seu negócio com base em dados reais, a jornada de compra traça o caminho que esse mesmo potencial cliente percorrerá antes de fechar a compra.

A jornada que você vê no infográfico abaixo é fruto de uma pesquisa inédita do Sebrae, sobre os lifelong learners e seus ganhos e dores em cada etapa do processo. Entender cada um deles é também entender o que se passa na mente e no coração do seu consumidor, além, claro, da possibilidade de acertar em cheio nas estratégias de vendas.

	GANHOS	DORES
<b>Passo 1</b> Diagnóstico de carreira	Identificar melhor suas necessidades de capacitação	Não saber no que se capacitar
<b>Passo 2</b> Adequação da agenda	Flexibilidade de horário e programação para fazer a capacitação	Horários alternados de plantão dificultam a realização de capacitações com horários determinados
<b>Passo 3</b> Acesso a conteúdos atualizados	Especialização técnica na área escolhida	Alto investimento monetário; escolhas equivocadas
<b>Passo 4</b> Atividades práticas	Mais segurança nas realizações das atividades profissionais	Insegurança nas atividades práticas da profissão
<b>Passo 5</b> Obtenção da certificação	Profissionalização; valorização; remuneração; imagem positiva	Desvalorização profissional; imagem negativa; tempo escasso

# Produtos digitais educacionais: Descubra o que são e como faturar com eles



Fonte: Envato Elements (2021)

Cursos online, ebooks, tutoriais, apps e plataformas. Todos eles são produtos digitais. Grande parte deles, de cunho educacional. Você mesmo já deve ter feito uso de algum produto digital, certo? Comprado um curso online ou baixando um livro digital.

O grande alcance que a internet proporciona a esses produtos possibilitam a escalabilidade de lucro para o empreendedor digital, enquanto do outro lado, o usuário consome um conteúdo prático, alcançável e mais acessível economicamente.

**Mas atenção!** Mesmo que pareça mais simples e com menos custos envolvidos, assim como um produto físico, os produtos digitais exigem pesquisa de mercado, planejamento financeiro, plano de marketing e modelo de negócios antes de ser lançado. Nas próximas páginas você acompanha o passo a passo para elaborar um plano de marketing para produtos digitais.

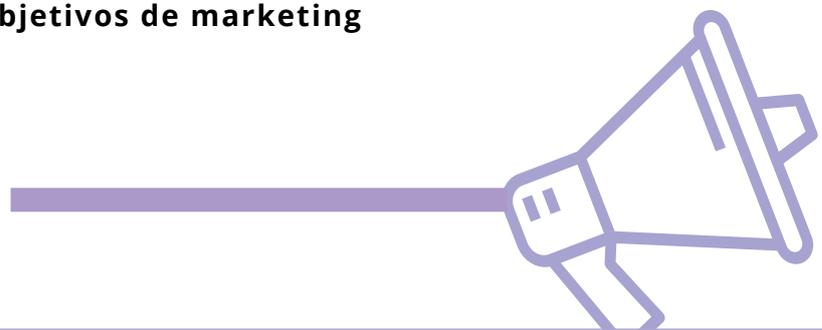
Se precisar saber mais, saiba que o Sebrae tem milhares de consultores e especialistas nas mais diversas áreas do empreendedorismo. Do tradicional ao digital, e eles podem ajudar você a prosperar nos seus empreendimentos. Sejam eles quais forem.

# Aprendendo a montar um plano de marketing para lançamento de produtos digitais

Para criar um plano de marketing, antes é preciso ter um produto. Para isso, vamos supor que nosso produto seja uma plataforma de streaming por assinatura para profissionais de enfermagem. Uma espécie de “Netflix”, com diversos conteúdos, como cursos e palestras.

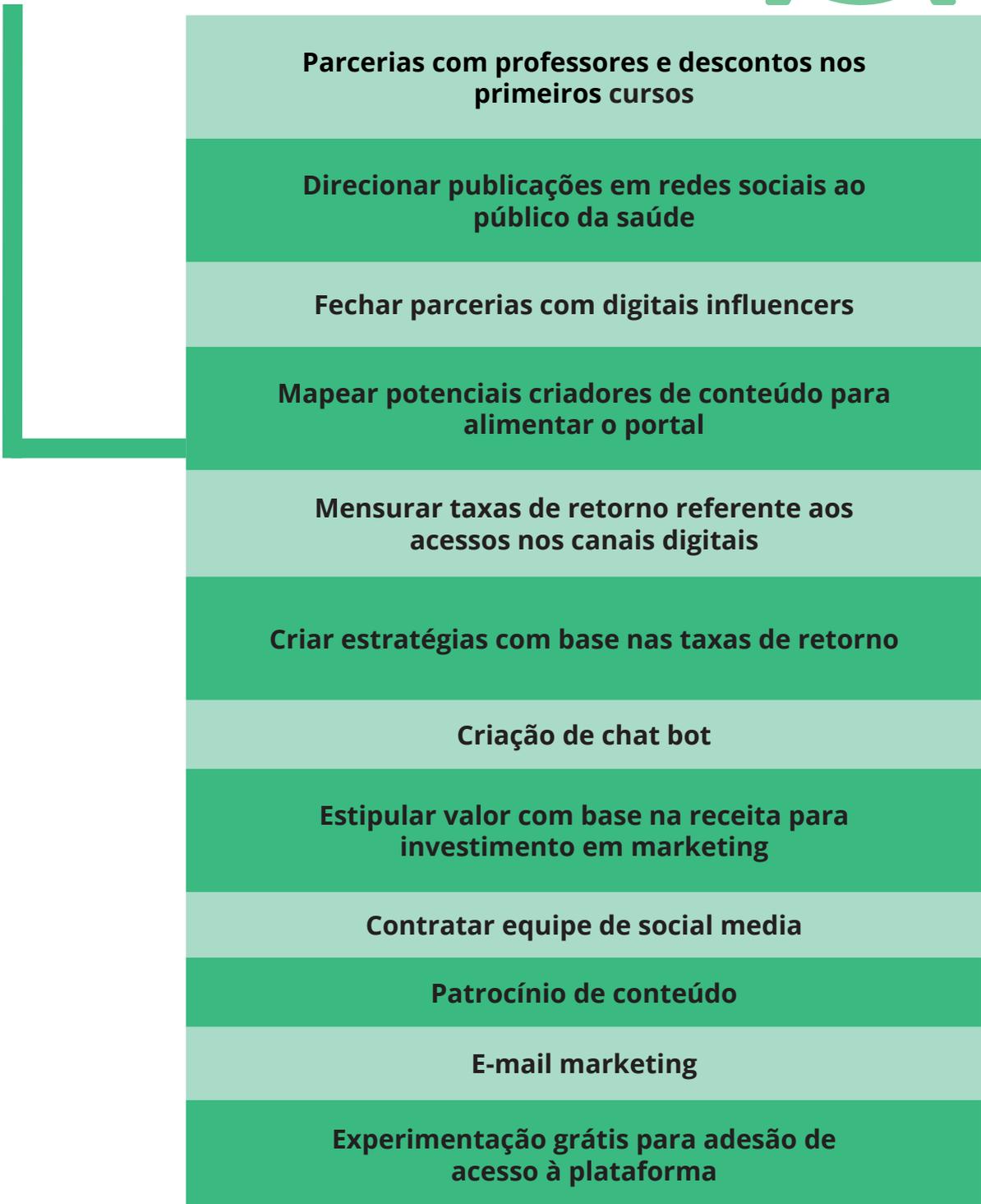
**Primeiro, definimos nossos objetivos de marketing**

## OBJETIVOS DE MARKETING



Após isso, você conseguirá enxergar com mais clareza quais ferramentas e estratégias podem ajudar a alcançar seus objetivos. Nesse caso, poderíamos traçar os seguintes caminhos para conquistar nossas metas:

# ESTRATÉGIAS E FERRAMENTAS DE MARKETING



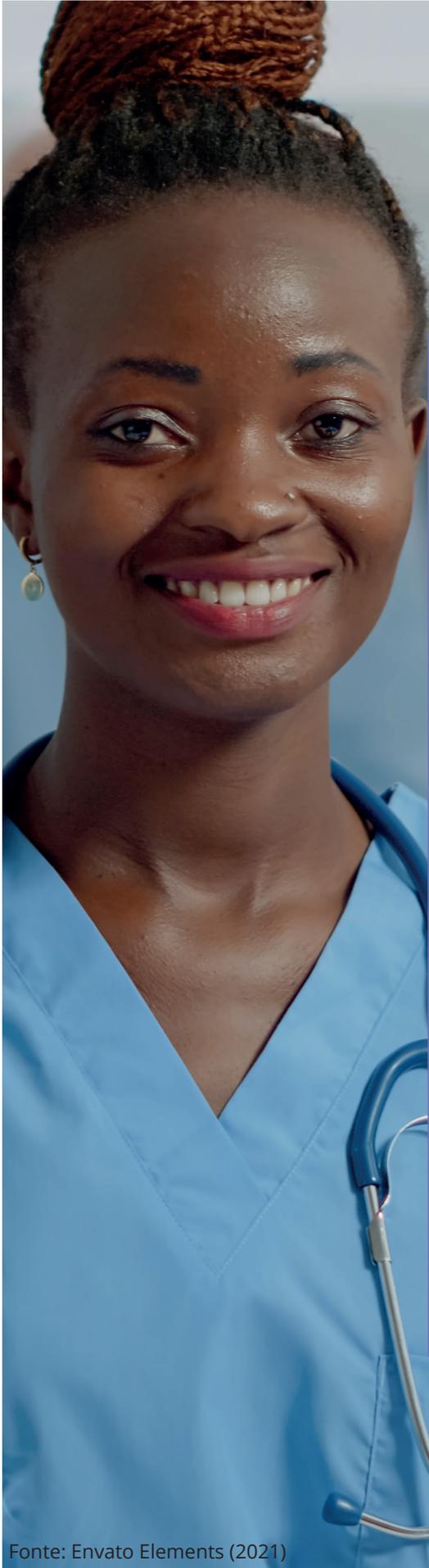
Cada produto é um produto e tem particularidades únicas. Nenhum plano ou estratégia de marketing vai funcionar igualmente para dois negócios, mas o passo a passo para encontrar esses caminhos pode ser aproveitado por qualquer empreendedor.

Fonte: Envato Elements (2021)



Além do mais, se precisar de ajuda, você sabe que pode contar sempre com o Sebrae. Somos milhares de especialistas em negócios, finanças, marketing, planejamento e empreendedorismo.

**Nosso negócio é acontecer!**



# Considerações Finais

**Os lifelong learners, especialmente enfermeiros**, sabem que o investimento em educação não é algo pontual, mas constante, para sobreviver à concorrência do mercado, se destacar e conquistar melhores condições sociais e financeiras.

Se souber aprender com os hábitos, desejos, anseios e até mesmo medos desse público, o mercado de educação vai descobrir diversas oportunidades de investimento em produtos digitais. Há chance para lançar produtos para quem deseja se aperfeiçoar, para quem quer mudar de área e até mesmo para os que estão perdidos entre estes dois caminhos.

Uma coisa é certa: os lifelong learners têm a educação no topo da sua pirâmide de prioridades e os empreendedores que perceberem isso irão largar na frente. Se esse é o seu caso, saiba que o Sebrae está ao seu lado para aproveitar ao máximo essa tendência.

Somos especialistas em negócios no Brasil. São 40 anos de história, consultorias, treinamentos e facilitações nas áreas de estratégia e gestão empresarial.

Acesse nosso site ou entre em contato com um de nossos consultores. Bons negócios esperam por você!



Fonte: Envato Elements (2021)

# Referências

AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS. Disponível em: <https://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn>. Acesso em: 26 ago. 2021.

CDPEC. Experiências de Aprendizagem. Disponível em: <https://cdec.com.br/>. Acesso em: 26 ago. 2021.

CHAIN, Mariana. Você sabe como definir seu público-alvo? 2018. Disponível em: [www.marianachaim.com.br/blog/voce-sabe-como-definir-seu-publico-alvo/](http://www.marianachaim.com.br/blog/voce-sabe-como-definir-seu-publico-alvo/). Acesso em: 26 ago. 2021.

DA SILVA, Douglas. Lifelong Learning: o que é. 4 pilares e qual sua importância?. Zendesk. 2021. Disponível em: <https://www.zendesk.com.br/blog/lifelong-learning-o-que-e/>. Acesso em: 26 ago. 2021.

EMERITUS. A importância do lifelong learning para sua carreira. 2020. Disponível em: <https://brasil.emeritus.org/lifelong-learning/>. Acesso em: 26 ago. 2021.

STARTSE. Lifelong learning: a importância de nunca parar de estudar na vida. 2021. Disponível em: <https://app.startse.com/artigos/lifelong-learning-a-importancia-de-nunca-parar-de-estudar-na-vida>. Acesso em: 26 ago. 2021.

WIS EDUCAÇÃO. Lifelong learning: 5 coisas que você deveria saber sobre esse conceito. Disponível em: <https://www.wis.digital/blog/lifelong-learning-5-coisas-que-voce-deveria-saber-sobre-esse-conceito>. Acesso em: 26 ago. 2021.

ENVATO. Disponível em: <https://elements.envato.com/>. Acesso em: 30 ago.2021.

Fonte: Envato Elements (2021)





**SEBRAE**