

NÃO COMECE A SUA CAMPANHA DE MATRÍCULAS ANTES DE LER ISTO

Reflexões necessárias para a escola encarar os maiores desafios da campanha de matrículas.



O L I V E R A M E S



E-book escrito por
Raphael Dias
Gerente de Marketing

03 Introdução

04 Desafio
Conceitual

07 Desafios
Técnicos

10 Desafios
Práticos

11 A EMME



Introdução

Eu bem sei que existem grandes desafios para se desenvolver uma campanha de matrículas, e, provavelmente, estão entre eles:

- ✓ Como fazer os pais anteciparem as rematrículas?
- ✓ Como atrair novos alunos?
- ✓ Como engajar todo o time na campanha?
- ✓ Como utilizar melhor as redes sociais?
- ✓ Como fugir da guerra de preços?
- ✓ Como estabelecer metas de campanha?

Sim, esses são grandes desafios. Mas antes de tentar trazer respostas para essas perguntas, gostaria de levar você a refletir sobre desafios ainda mais importantes que possam nunca ter passado pela sua cabeça.

Siga com a gente e explicaremos o caminho para ajudá-lo a encarar os desafios da campanha de matrículas.

Boa leitura!



Desafio conceitual

O desafio de evoluir o conceito de que campanha de matrículas é apenas aquele período restrito ao segundo semestre quando a escola inicia a divulgação de uma comunicação onde aparece a expressão “matrículas abertas”.

Para mim, campanha de matrículas é algo que começa desde o primeiro dia de aula.



Tudo o que acontece dentro da escola, dentro da sala de aula, desde o primeiro dia, vai refletir nas matrículas e rematrículas. Se uma campanha é bem trabalhada durante todo o ano letivo, a matrícula se torna um resultado natural no segundo semestre.



Uma vez evoluído esse conceito, o desafio seguinte é fazer com que todos os colaboradores, professores e funcionários entendam que a matrícula não é um evento, mas um resultado construído a muitas mãos, todos os dias, por todos os profissionais da escola.

Eis aqui mais um conceito que precisa evoluir: marketing na escola não é feito apenas pelos profissionais que cuidam da publicidade e da propaganda, dos materiais veiculados nas redes sociais etc.



***Marketing, em minha opinião,
tem a ver com impressões.***

Nosso cérebro está sendo impressionado o tempo inteiro pelas coisas que vemos, ouvimos e, principalmente, pelas coisas que sentimos.

Nesse caso, todos os profissionais da escola - da recepcionista ao professor, de quem cuida da limpeza ao zelador -, todos, inevitavelmente, contribuem para a construção de uma imagem da escola que, aos poucos, vai sendo gravada no cérebro dos alunos e das famílias.



Pense comigo:

- se o desejo é de que as famílias criem uma boa imagem sobre a limpeza e a organização, essa é uma responsabilidade de quem cuida da limpeza;
- se o desejo é criar a imagem de que as aulas são sensacionais, isso cabe aos professores;
- se as impressões que eu quero registrar no cérebro dos alunos é a de que a estrutura física da escola é impecável, isso é de responsabilidade de quem cuida da manutenção.

Sendo assim, fica mais claro entendermos que:

o marketing dentro de uma escola é feito por todo o time.



Uma vez superado esses desafios conceituais, a escola consegue não só engajar todos os membros da escola em sua campanha de matrículas como também fortalecer a construção da sua imagem. **Isso é marketing!**



Desafios técnicos

Um outro desafio muito importante em minha opinião são os desafios técnicos.

Uma campanha de matrículas necessita de técnicas de gestão. E gestão é uma ciência que pode ser entendida de forma simples a partir de 3 perguntas: Onde estamos? Para onde vamos? E como vamos?

Onde estamos?

Essa é a etapa do processo técnico em que a escola analisa o lugar onde ela está e avalia sua atual situação como escola.

Existem **dados que a escola precisa conhecer**, como a evolução de alunos ao longo dos anos, a taxa de rematrícula, a evolução de novas matrículas, o número de turmas, a taxa de ocupação de cada turma, a evolução do faturamento, o ticket médio, o número de interessados, o número de atendimentos e o nível de satisfação das famílias.



Essas são informações essenciais para se fazer uma análise do atual cenário da escola.



E por que tantos números?

A análise desses dados dará uma visão do lugar em que a escola tem mais facilidade ou mais dificuldade no que se refere à conquista e à fidelização dos alunos.

Por exemplo: se ao analisar a taxa de rematrículas separada por segmento ficar entendido que existe uma taxa de rematrícula maior na Educação Infantil e menor no Fundamental 2, fica claro em qual segmento será necessário criar estratégias melhores com o objetivo de fidelizar os alunos.

Outro exemplo: se ao analisar o número de novas matrículas ficar entendido que existe um alto índice no Ensino Médio, mas um baixo índice de captação na Educação Infantil, também fica clara a necessidade de investir em estratégias específicas para o público infantil no que se refere à captação de alunos.



Quando bem desenvolvida, essas análises possibilitam que o time da escola **crie estratégias específicas para necessidades específicas**. A vantagem é maior assertividade para o alcance dos resultados.



Ainda dentro do desafio técnico, outra necessidade é a **organização das metas que a escola deseja alcançar.**

Definir meta não é sugerir que o time de atendimento faça o maior número de matrículas possível. Definir meta é saber quantos alunos exatamente a escola precisa matricular ou rematricular em um determinado segmento.

As metas também podem ser definidas em âmbitos diferentes: uma meta de faturamento, uma meta de projeção de turmas, de projeção de vagas, uma meta de projeção de rematrículas etc.



Conhecer exatamente aonde se precisa chegar e compartilhar essas informações com o time fará com que o engajamento seja mais efetivo. Isso é gestão de marketing.



Desafios práticos

E, para finalizar, existem ainda os desafios práticos para executar a campanha de matrículas no dia a dia escolar.

Quais desafios são esses?

Entender que vivemos em um mundo diferente, que o presencial não é a única forma de relacionamento, que precisamos fortalecer o relacionamento com as famílias, inovar na forma de fazer e formar uma equipe coesa e engajada.

Falaremos mais sobre os desafios em outro momento.

Espero que este conteúdo tenha ajudado você. Siga-nos em nosso canal do Youtube e Instagram. Muitos outros conteúdos estão disponíveis e tenho certeza de que você vai gostar.

Quer saber mais?

Temos inúmeras ferramentas que o auxiliarão na organização dos dados da escola. Mapeamento de mercado, análise de cenário, pesquisas e outros temas que farão a gestão de marketing em sua escola ser eficiente.

Fale com um de nossos especialistas, siga-nos nas redes sociais e venha ser aluno da EMME, sua escola de matrículas.

Conheça a EMME!



A EMME

A experiência de quem é referência em marketing educacional!

Ajudamos as escolas a se destacarem no mercado!

Somos uma empresa que trabalha com Educação. E o que fazemos há mais de 20 anos já nos mostrou que cada escola é única e precisa de ajuda para organizar as ações de fidelização dos alunos atuais e conquistar novos alunos.

Para isso, é preciso entender de escola, se aprofundar no marketing, criar estratégias para converter os interessados em matrículas e entender o mercado.



No marketing educacional, a estratégia atrai o público, a propaganda divulga e o relacionamento é que faz a matrícula ou a rematrícula.



Atendemos escolas dos mais variados perfis, que operam em mercados de tamanhos diferentes e em todas as regiões do Brasil.

Trabalhamos de forma inteligente para as escolas que desejam ter um plano de marketing competente e diferenciado.

Já elaboramos centenas de campanhas durante a nossa trajetória!

Foram diversas campanhas que geraram ações de marketing planejadas e executadas para objetivos específicos:

- ✓ campanhas institucionais;
- ✓ campanha de matrículas;
- ✓ campanha de rematrículas;
- ✓ campanhas promocionais;
- ✓ campanhas sociais e educativas;
- ✓ campanhas on-line e off-line que fizeram a diferença na imagem de muitas escolas de mercados diferentes.

**Clique aqui e conheça
nossos serviços**



enn3

escuela de matrículas • marketing educacional

