

GESTÃO DA CAPTAÇÃO DE ALUNOS

Tenha em sua Instituição de Ensino uma captação de alunos profissional e eficiente








UM PROBLEMA...

Os números da captação de alunos já não são mais os mesmos. As estratégias convencionais não apresentam resultados como antes. Como reverter esse cenário?

6 MESES

É o tempo que o processo de pesquisa por cursos ou instituições de ensino leva em média.

	 Total	 Graduação	 Pós Graduação e MBA	 Idiomas	 EAD
Descobrimento da necessidade	3.09	3.54	2.75	3.35	2.11
Pesquisa de cursos e instituições	1.56	1.97	1.72	1.11	1.11
Inscrição no processo seletivo ou portal de interesse	0.74	0.72	0.92	0.5	0.74
Decisão da matrícula	0.73	0.65	0.9	0.56	0.91
Total de meses	6.12	6.88	6.29	5.52	4.87

**9 EM CADA 10 ALUNOS
NÃO SABEM ONDE QUEREM
ESTUDAR QUANDO COMEÇAM
A PESQUISAR SOBRE ISSO**

Fonte: Google Adwords, 2012



**O QUE FAZER PARA SUA INSTITUIÇÃO
DE ENSINO CAPTAR ESSE ALUNO?**



PLANEJAMENTO

É essencial conhecer profundamente o público alvo da Instituição de Ensino. Com essas informações as estratégias de marketing e captação devem ser traçadas.

PÚBLICO ALVO (PERSONA)

Perfil Ideal



ATRAÇÃO

Sua persona precisa conhecer a instituição de ensino e nada melhor do que usar a internet para isso. Ofereça material de altíssima qualidade em seu blog e redes sociais, anuncie no Google e Facebook, crie vídeos informativos, envie email marketing. **Seja Relevante!**

CONTEÚDO



CONVERSÃO

Após atrair o visitante ao site da instituição é necessário capturar os seus dados e transformá-lo em um **Lead**. Para isso devem ser criadas páginas específicas de cada curso, **integradas ao CRM**, automatizando e organizando a comunicação da instituição

Essas páginas são conhecidas como **Landing Page**

Um dos rankings mais respeitados da América Latina classifica o MBA da FUMEC como o melhor de Minas Gerais

Quero me inscrever AGORA

Quero conhecer mais

Todas as três modalidades de Pós-Graduação Fumec (Presencial, EAD e Hybrid) são reconhecidas pelo MEC.

Na FUMEC você é livre para escolher como prefere se tornar um pós-graduado

	Presencial	EAD	Hybrid
Flexibilidade de horários	Quero conhecer mais	Quero conhecer mais	Quero conhecer mais
Atendimento personalizado	Quero conhecer mais	Quero conhecer mais	Quero conhecer mais
Tutoria	Quero conhecer mais	Quero conhecer mais	Quero conhecer mais
Flexibilidade de horários	✓	✓	✓
Atendimento personalizado	✓	✓	✓
Tutoria	✓	✓	✓
Flexibilidade de horários	✓	✓	✓
Atendimento personalizado	✓	✓	✓
Tutoria	✓	✓	✓

Fonte: <http://pos.fumec.br/>

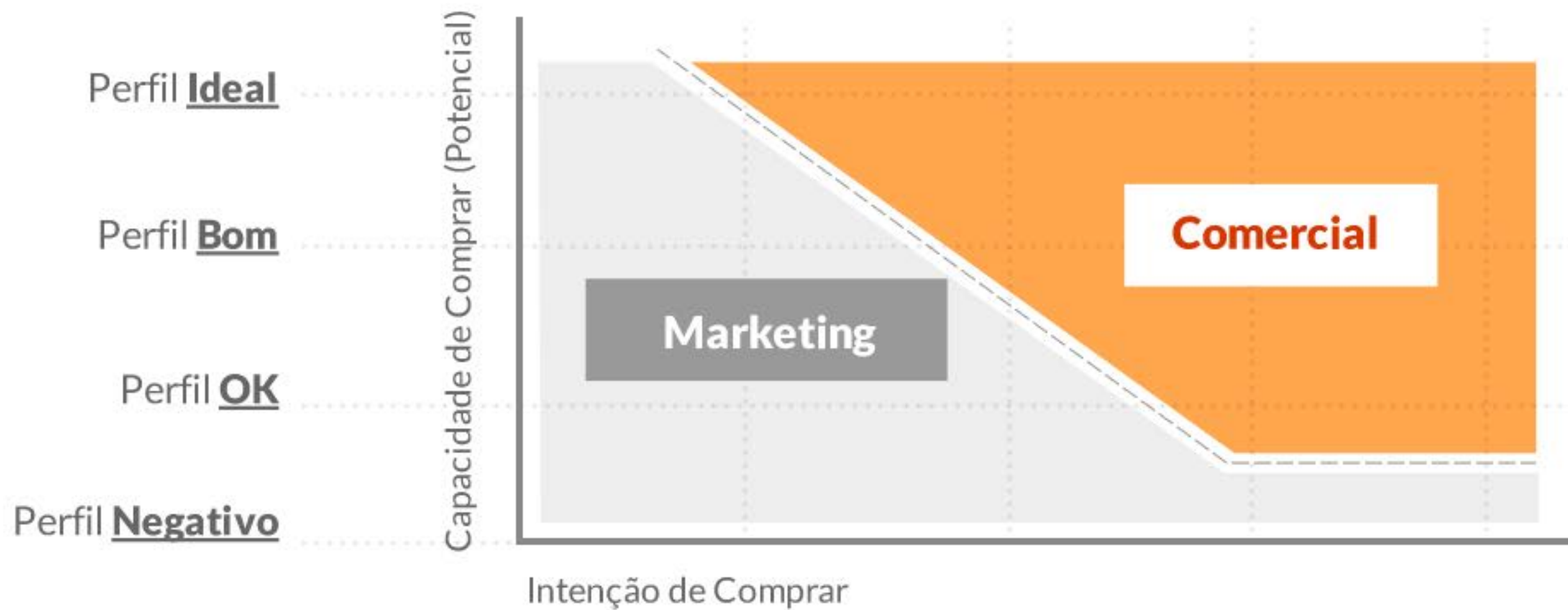
RELACIONAMENTO

Após captar o lead, é necessário conduzi-lo pelo **funil de vendas** até que esteja pronto para a matrícula. Para isso utilizamos o método chamado Régua de Relacionamento.

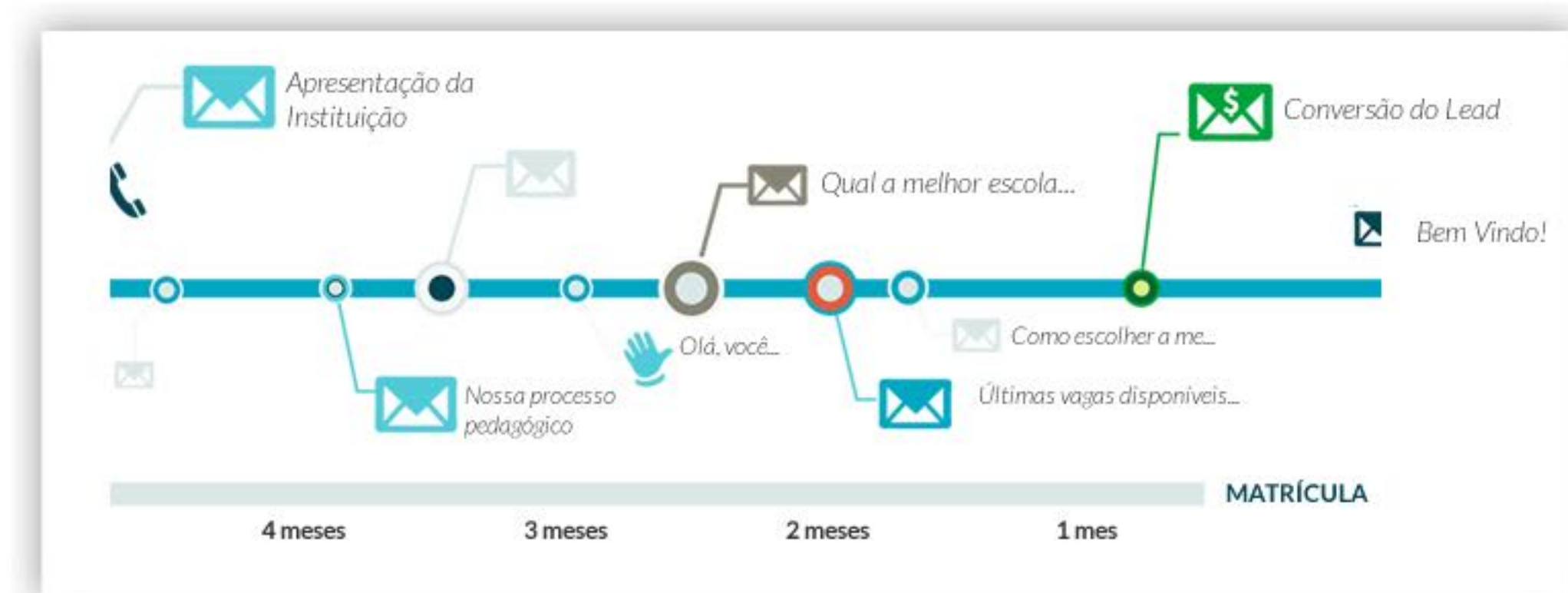
Funil de Vendas



Captação de Leads



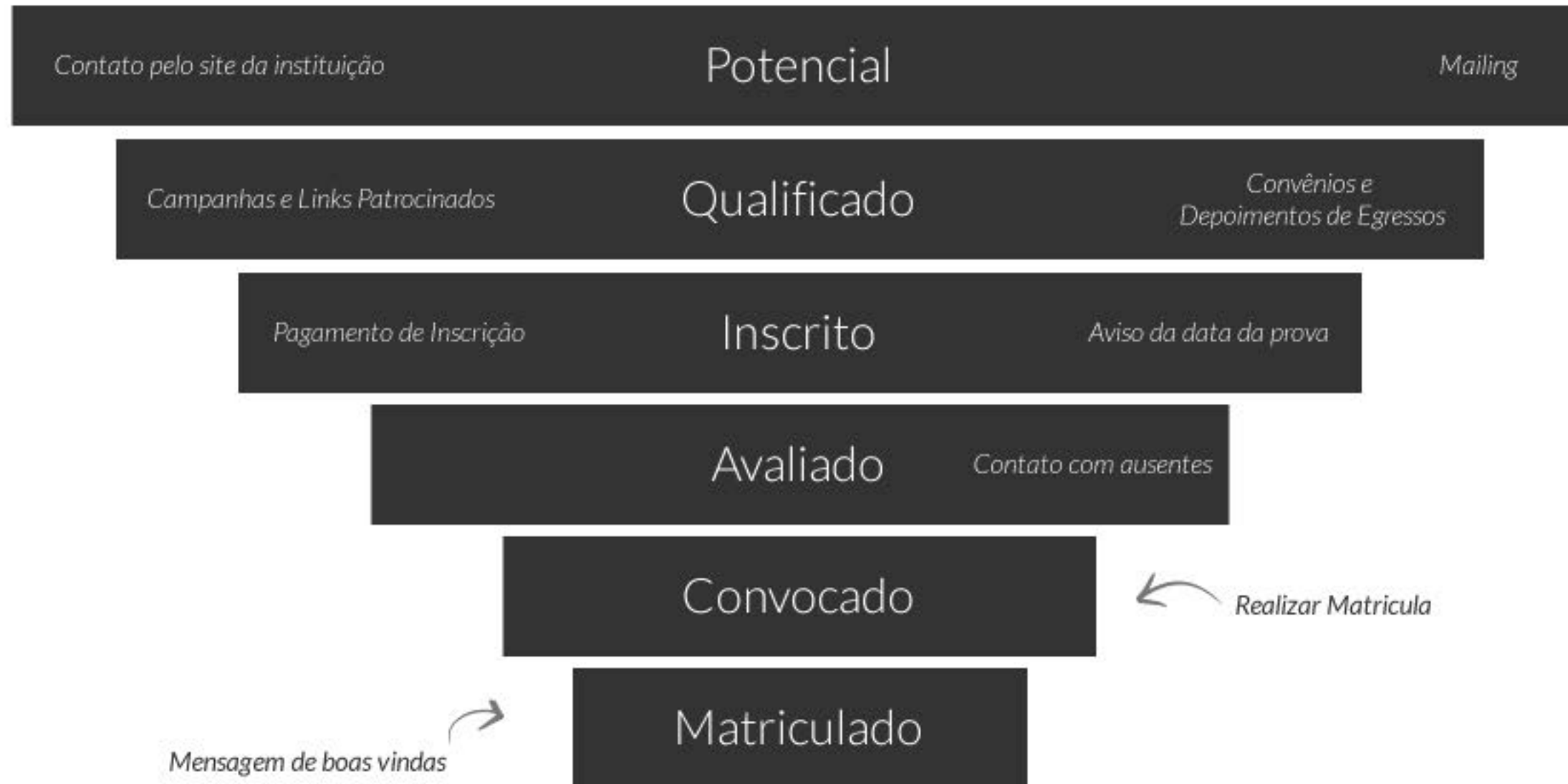
Régua de Relacionamento



MATRÍCULA

Integrar todo o processo à matrícula é essencial. Cada passo do lead deve ser gravado no CRM para futuras interações e análises.

Funil de Matrícula



ANÁLISE

A gestão precisa estar atenta aos principais **indicadores de desempenho**: visitas, geração de leads e oportunidades, conversões, análise de funil de venda, alcance e retorno sobre investimento (ROI).

O RESULTADO...



OBRIGADO!

ver·be·te

Comunicação Digital

Empresa **especializada** em Comunicação Digital para Instituições de Ensino.
Desenvolve produtos e serviços nas áreas de **marketing digital, sites e portais educacionais e lojas virtuais** para venda de materiais escolares ou cursos.

contato@verbetedigital.com.br

Av. do Contorno 2316 - 6º Andar - Floresta - Belo Horizonte

(31) 3218-7200