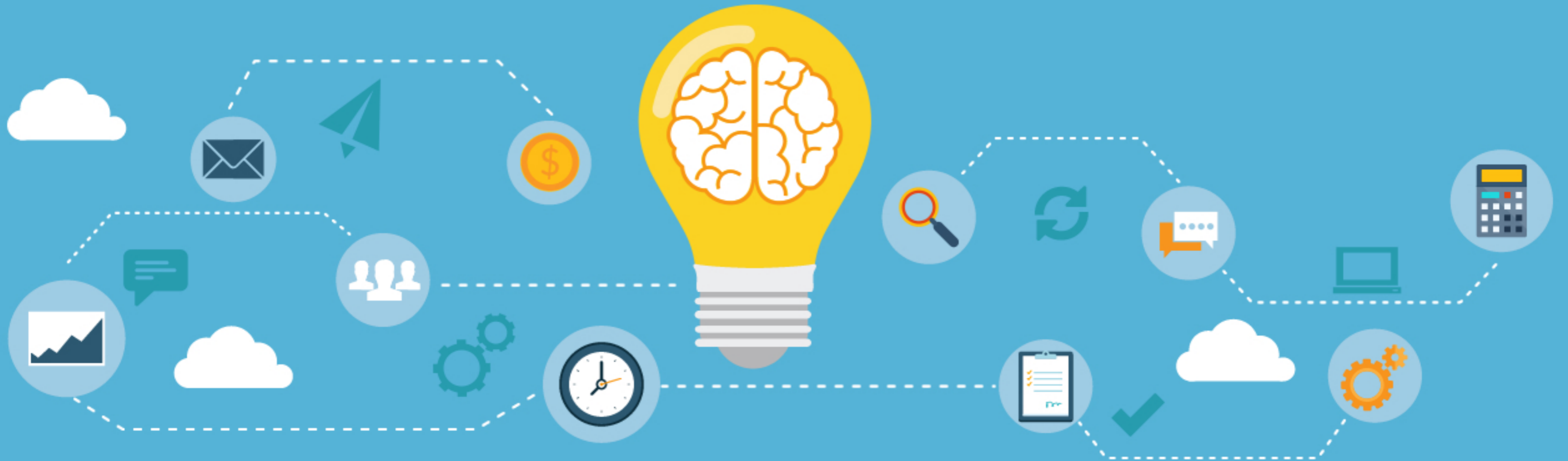


# Como Planejar e Mensurar sua Captação de Alunos







## Leonardo Lopes Braga

---

Formado em Design Gráfico pela Universidade do Estado de Minas Gerais, atua exclusivamente com internet há mais de 5 anos. Co-fundador da Verbete Comunicação Digital Empresa especializada em Comunicação Digital para Instituições de Ensino. Desenvolve produtos e serviços nas áreas de marketing, sites e portais educacionais e lojas virtuais para venda de materiais escolares ou cursos.

 [verbetedigital](#)

 (31) 3218-7200

 [leonardo.lopes@verbetedigital.com.br](mailto:leonardo.lopes@verbetedigital.com.br)

# O processo de compra **mudou**



Somos bombardeados **todos os dias** por uma infinidade de propagandas

São comerciais na TV, emails irrelevantes e pop-ups que interrompem o que estamos fazendo e não entregam nada que nos interesse.



**As pessoas estão cansadas de tanta informação**



Hoje o **PODER**  
está com o **CONSUMIDOR**

Ele vai ativamente atrás de informações sobre o que quer comprar.








Basta jogar no Google



Pesquisas indicam que hoje  
cerca de **70% do processo  
de escolha de um curso** é  
feita online

fonte: Google, 2014

## Tempo levado para escolher um curso ou instituição de ensino

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

É preciso ser

**RELEVANTE**

para o seu público

Usar a Internet para oferecer conteúdo de valor para ele e conquistar a sua atenção e curiosidade



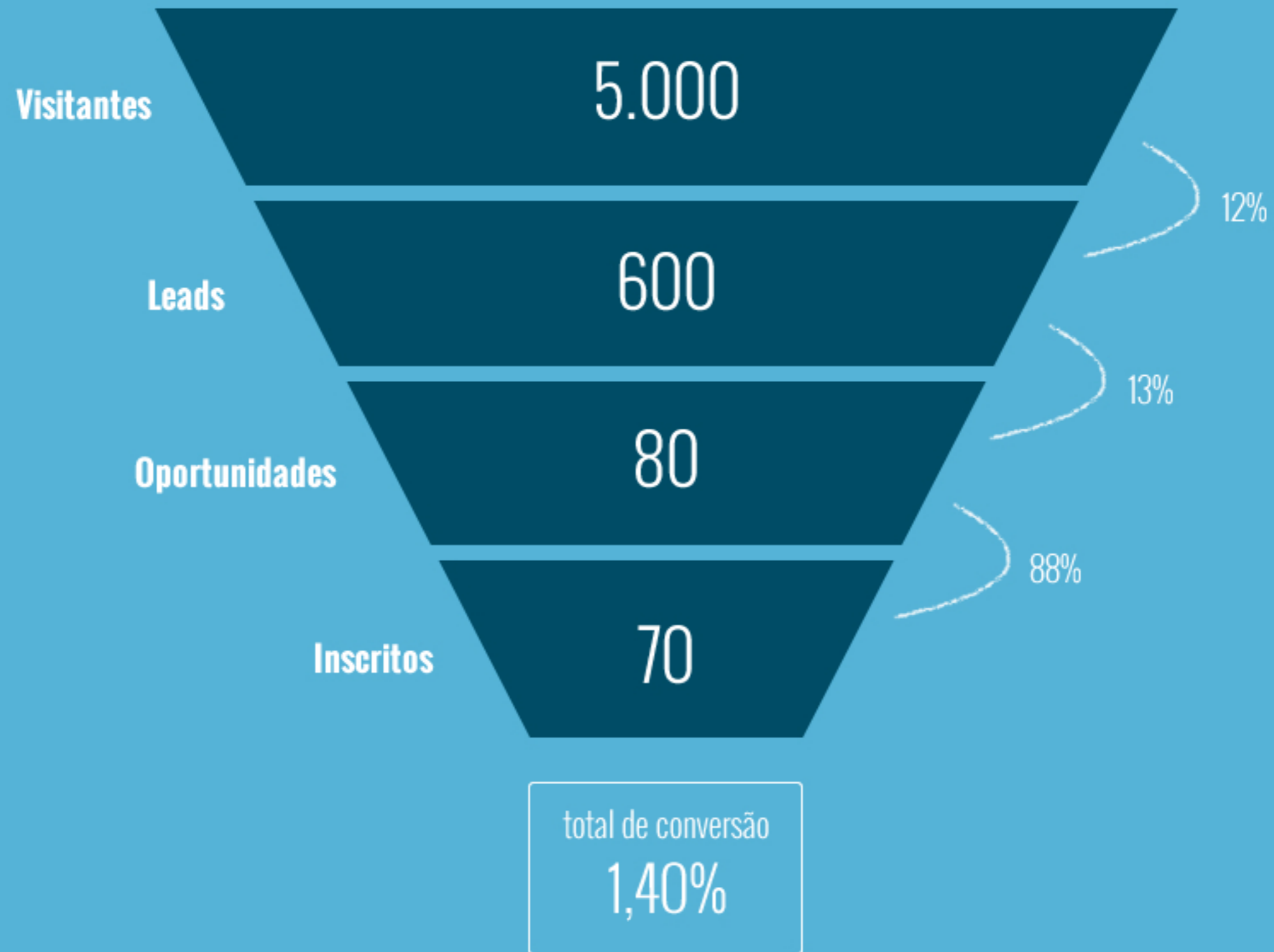
Iniciando o planejamento

# Conhecer seu funil de vendas é necessário

Quantas inscrições para o processo de matrícula/seletivo você possui hoje?

Quantas gostaria de ter?

## Exemplo de funil de vendas de uma instituição de ensino



Qual é seu público-alvo?

# Conheça sua persona profundamente

## Profissional:

Trabalho? Carreira? Mercado?

## Como consome conteúdo:

Email? Celular? Mídias Sociais?

## Dificuldades:

Dificuldade principal? Dificuldade secundária?

## Objeções Comuns

Por que ele não faria negócio com sua empresa?

## Demográfico:

Sexo? Idade? Renda? Família?

## Objetivos:

Sonho principal? Sonho secundário?

## O que podemos fazer:

Para ajudar a alcançar o objetivo? Para ajudar nas dificuldades?

## Mensagem da Instituição:

Como você convenceria sua persona a estudar em sua instituição?

Agora que você conhece quem é sua persona é necessário **planejar** sua produção de conteúdo e campanhas de links patrocinados

Definição de palavras-chave

O objetivo aqui é achar termos e palavras que são relevantes para o seu negócio e são buscadas pela sua persona.

Qual curso devo escolher?

Melhor cursinho em X

Como o ENEM funciona?

Como vou pagar a faculdade?

FIES

Curso de direito em X

Melhor escola no bairro X



# Principais ferramentas para auxiliar a encontrar palavras-chave relevantes

Google Adwords Keyword Planner

[adwords.google.com.br/KeywordPlanner](https://adwords.google.com.br/KeywordPlanner)

Uber Suggest

[ubersuggest.org](https://ubersuggest.org)

SEMRush

[semrush.com](https://semrush.com)

# Definição de pauta de conteúdo

A partir do mapeamento das palavras-chaves deve ser estabelecido um calendário para a criação de conteúdo (posts, vídeos, eBooks, etc).

A criação de conteúdo de alta qualidade fará com que o site da instituição seja **encontrado pela persona, ganhe autoridade** nos termos relevantes para o seu negócio e se torne uma **referência na área de atuação**.

# Planejamento inicial

Conhecer o funil de vendas

Conhecer a persona

Conhecer as palavras-chave e termos de pesquisa

Definir produção de conteúdo

Não perca o próximo Conexão AIX

# Captação de Alunos na **Prática**

[promo.aix.com.br/captacao-alunos-na-pratica](https://promo.aix.com.br/captacao-alunos-na-pratica)

Dia 25 de setembro - 14h30 às 15h30

# Obrigado!

**ver·be·te**  
*Comunicação Digital*

**AiX**  
*sistemas*  
Parceira dos Educadores

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

(31) 3218 7200

contato@aix.com.br

 [facebook.com/aixsistemas](https://facebook.com/aixsistemas)

 [twitter.com/aixsistemas](https://twitter.com/aixsistemas)

 [linkedin.com/company/aix-sistemas](https://linkedin.com/company/aix-sistemas)

 [youtube.com/user/aixsistemas](https://youtube.com/user/aixsistemas)