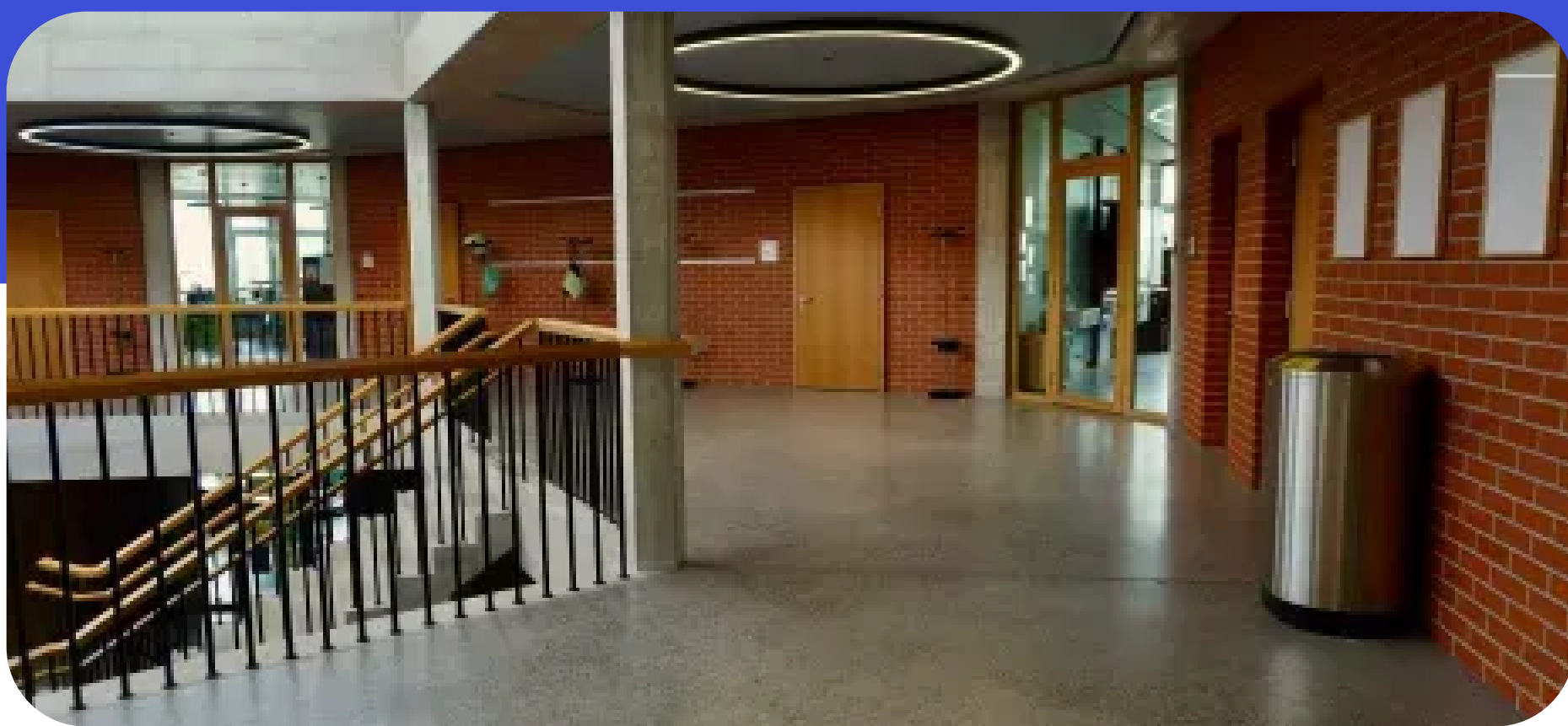


isaac

Finanças

Sua escola como um hub de negócios: confira um guia prático para diversificar receitas

Descubra como aproveitar o potencial da sua escola para gerar novas receitas, fortalecer a comunidade e garantir sustentabilidade financeira.



Imagine uma escola que, além de ensinar, conecta, inspira e movimenta sua comunidade. Uma escola que gera valor além das mensalidades, transformando-se em um verdadeiro Hub de Negócios. Essa visão, que pode parecer ousada, é a chave para garantir a sustentabilidade financeira e impulsionar o impacto da sua instituição. E sabe o melhor? Tudo isso pode começar agora, com os

recursos que você já tem.

Para tornar isso realidade, é preciso enxergar sua escola com um novo olhar: cada espaço, cada equipe, cada relação pode ser uma oportunidade de inovar e diversificar receitas.

Foi isso que conseguimos fazer em nossa escola. Depois de alguns anos pensando e executando ações sobre o tema, trouxe aqui alguns pontos para ajudá-lo a desenvolver essa cultura de pensamento dentro da sua.

1.Mapeie o potencial da sua escola

Pense na sua infraestrutura. Você tem salas ociosas, uma quadra esportiva, um auditório ou até mesmo um pátio subutilizado? Esses espaços podem ser transformados em fontes de receita. Considere alugar o auditório para palestras, cursos ou eventos culturais. Sua quadra esportiva pode abrigar escolinhas de esportes no contraturno ou servir a grupos externos por um valor acessível.

2.Explore serviços educacionais complementares

A educação não precisa se limitar à grade curricular. Que tal oferecer aulas de idiomas, programação, robótica ou música dentro da sua escola? Esses

serviços podem ser disponibilizados para alunos e também para a comunidade local, criando uma nova linha de receita e ampliando sua influência.

3.Desenvolva produtos exclusivos

Sua escola pode ser uma marca forte para sua comunidade. Camisetas, agendas, mochilas e outros itens personalizados com o lema e a identidade visual da escola são mais do que produtos — são símbolos de pertencimento. Eles geram receita e reforçam o vínculo emocional entre alunos, famílias e instituição.

4. Promova eventos e experiências

Feiras culturais, workshops temáticos e eventos esportivos podem atrair tanto a comunidade escolar quanto externa. Esses eventos podem ser patrocinados ou gerar receita direta com inscrições, stands e vendas de produtos ou serviços. Participar de eventos em sua cidade ou região, também pode ajudá-lo a trazer novos visitantes para sua escola e que podem se transformar em novos alunos.

5. Construa parcerias estratégicas

Busque empresas locais, startups ou organizações que possam colaborar com a escola. Um exemplo simples é oferecer espaços para marcas divulgarem seus produtos em eventos escolares, desde que estejam alinhados aos valores da sua instituição.

Pense que uma marca forte ao seu lado, pode trazer ainda mais visibilidade para a sua escola.

Sabe aquelas aulas de futebol? Já pensou em ter uma escolinha de um time famoso? E aquele evento que a sua escola faz e que já traz muita visibilidade, que tal abrir para alguma marca divulgar seus produtos e cobrar um valor por isso?

Note que as possibilidades são enormes, você só precisa se organizar minimamente.

6. Crie um time focado em inovação e oportunidades

Mesmo que sua equipe seja enxuta, estabeleça uma cultura que valorize ideias novas. Realize reuniões periódicas para discutir possibilidades e estimule o envolvimento do time pedagógico e administrativo nesse processo.

O segredo para transformar sua escola em um Hub de Negócios está em começar pequeno, testando iniciativas de baixo custo e observando os resultados. Cada escola tem um DNA único, e as oportunidades devem respeitar essa identidade.

A pergunta é: o que você pode fazer hoje para que sua escola vá além? A transformação começa com uma simples mudança de perspectiva. Olhe ao redor, envolva sua equipe e comece a transformar desafios em novas fontes de receita. O futuro da educação (ou

isaac

será o presente?) não é apenas ensinar — é criar impacto.



ESCRITO POR

Gustavo Matias Dantas

Gustavo Matias Dantas é graduado em Direito pela UFRN, sócio fundador do Pita Matias Araújo Advogados Associados, escritório de advocacia com atuação nacional, com foco em Direito Empresarial e Educacional. Possui LLM em Direito e Processo Tributário pela Fundação Escola Superior do Ministério Público e MBA Executivo pela FGV/SP. Gustavo também possui mais de 20 anos de experiência como Gestor Educacional do Colégio Nossa Senhora dos Prazeres, escola com mais de 40 anos e fundada por sua família. Atuou como assessor em inúmeros processos de fusões e aquisições em vários estados do Brasil. Além disso, assessora grandes grupos educacionais a implantar processos de gestão nas escolas adquiridas.

isaac