

isaac

e-book gratuito

marketing educacional



Eleve a **captação** e **retenção** de alunos da sua escola



— PÁGINA 3

Introdução

1 PÁGINA 5

O que é Marketing Educacional?

2 PÁGINA 8

Quais os benefícios do Marketing Educacional?

3 PÁGINA 10

A influência do Marketing Educacional



4 PÁGINA 13

Estratégias de Marketing Educacional para sua escola

1. Marketing de Conteúdo
2. Marketing de Experiência
3. Marketing de Influência
4. Conteúdos audiovisuais
5. *Omnichannel*
6. *Chatbot*

5 PÁGINA 25

A importância do uso de boas ferramentas

6 PÁGINA 27

Quer focar em estratégias de Marketing Educacional na sua escola?

Introdução

Atrair alunos e manter a fidelidade das famílias sempre foi uma das maiores prioridades das escolas. No entanto, a dinâmica sobre como fazer isso vem mudando bastante nos últimos anos.

Mesmo antes da pandemia da Covid-19, já era visível a forma como a população mundial estava cada vez mais imersa na internet, principalmente os mais jovens.

Com o surgimento de novas tecnologias, as metodologias para **captação e retenção de alunos** se adaptaram a elas. Atualmente existem inúmeras maneiras de atrair novos estudantes, manter sua lealdade e entender seu comportamento.

Essas estratégias envolvem recolhimento de dados, análise intensa e um processo contínuo de tentativa e erro. Muitas instituições de ensino investem em **Marketing Educacional**. Mas se antes era feito por meios tradicionais, hoje as ações são prioritariamente digitais.

Afinal, muita coisa mudou nessa transição para o *on-line*, não é mesmo?

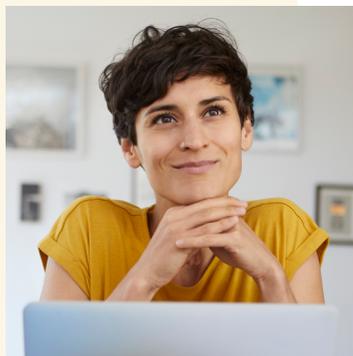
E é bastante compreensível que alguns diretores

e profissionais da Educação tenham dificuldades de implementar essas táticas nas instituições de ensino. Porém, precisamos pensar na importância de evoluir e de se atualizar para eliminar a dificuldade de encher as salas de aula, conquistar mais famílias e se destacar no setor.

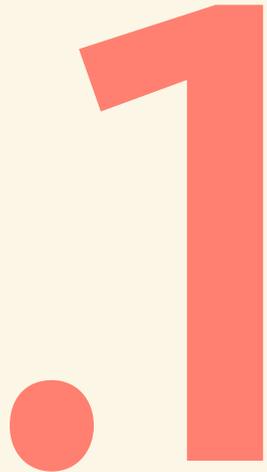
Então, se você, gestor, tem como objetivo aumentar as taxas de captação, eliminar a evasão e destacar ainda mais a sua escola, este e-book é a leitura certa para esse momento.

O isaac preparou um conteúdo rico, exclusivo e gratuito focado em **Marketing Educacional para impulsionar mais ainda a sua escola.**

Boa leitura!



O que é Marketing Educacional?



Vamos começar pelo básico, afinal, a gente sabe que esse pode ser um território novo e desconhecido para muitas pessoas.

O **Marketing Educacional** é um conjunto de táticas aplicadas nas instituições de ensino visando atrair novos alunos e elevar a taxa de fidelização daqueles que já estudam, além de servir como impulso para a divulgação de seus benefícios em serviços e produtos como escola.

Tudo acontece pela divulgação de conteúdos bem planejados, que têm o potencial de apresentar a instituição para despertar a atenção dos potenciais clientes.



Diferentes canais são utilizados para gerar boas experiências e engajá-los ativamente em ações presenciais e *on-line*.

Portanto, o conceito de Marketing Educacional alia **estratégias de marketing no segmento de negócios das instituições de ensino**. Isso inclui escolas, faculdades, cursos profissionalizantes, cursinhos, plataformas de ensino a distância (EAD) e muito mais.

O setor educacional, como qualquer nicho comercial, tem suas próprias características.

Diferentemente das lojas e comércios, por exemplo, há uma relação cotidiana entre a instituição, o aluno e as famílias. Por isso, o **Marketing** também deve ser usado para cultivar bons relacionamentos com quem já faz parte da comunidade escolar, não apenas para atrair novos estudantes.

Hoje em dia está cada vez mais comum as escolas interagirem pelas redes sociais, como Instagram, Facebook, Twitter, WhatsApp, blog, site e outros canais da internet.

Ao aliar o Marketing Educacional à uma prestação de serviço de qualidade e bom atendimento, certamente a instituição sai à frente na hora conquistar, impulsionar, engajar e cada vez mais se aproximar do seu público.

Quais os benefícios do Marketing Educativo?



Até mesmo na área da Educação há competitividade, já que é um universo repleto de instituições de ensino em todos os níveis, por isso, o Marketing Educacional surge como uma ótima alternativa para se destacar da concorrência.

Confira as principais diretrizes do Marketing Educacional:

- Estudo do público-alvo
- Estudo da concorrência
- Análise dos pontos fortes e fracos
- Definição da identidade da escola
- Estudo dos canais de comunicação
- Análise dos diferenciais competitivos da escola

A influência do Marketing Educacional



Ter um bom número de matrículas é fundamental para toda escola e impacta diretamente nos resultados. Dessa forma, concentrar esforços para atrair alunos é uma necessidade para a sobrevivência e, por isso, merece dedicação especial, não é mesmo?

Hoje em dia, o Marketing Educacional é a melhor alternativa para gerenciar as ações e tornar a **captação de alunos mais prática e eficiente**, ou seja, um planejamento específico para interagir com o público-alvo e promover o crescimento exponencial nas matrículas, no período adequado.

Benefícios do Marketing Educacional:

- ✓ Contribui para a escalabilidade
- ✓ Aumenta a captação dos alunos
- ✓ Otimiza a comunicação com o público
- ✓ Melhora o posicionamento da escola no mercado



Utilizar o Marketing Educacional é importante para manter e elevar os resultados da sua escola, uma estratégia que não deve ser ignorada pelos diretores e mantenedores, já que contribui para destacá-la e torná-la referência no setor.

Agora vamos falar das estratégias para que consiga implementar esse conjunto de táticas dentro da sua escola? Confira a seguir algumas orientações bem valiosas que separamos especialmente para você, gestor.

Estratégias de Marketing Educacional para sua escola

4

Como vimos até aqui, o Marketing Educacional é um conjunto de metodologias específicas que ajudam a promover a sua escola e facilitam a captação de alunos.

Como são diversas estratégias que podem ser utilizadas, é essencial definir um bom planejamento e escolher as melhores ações para alcançar os seus objetivos e, assim, conseguir tirar os planos do papel.

Depois de observá-las, selecione aquelas que considera aplicáveis em sua escola e coloque a mão na massa. Lembre-se de que, seja qual for a sua escolha, utilize os dados para definir o que funciona e o que apresenta baixo desempenho com seu público.

Veja a seguir quais são as **principais estratégias de Marketing Educacional** para que consiga aplicá-las na sua escola:



1 Marketing de Conteúdo

Talvez o **Marketing de Conteúdo** seja uma das estratégias mais comuns e eficientes.

Como o próprio nome já diz, trata-se do conteúdo produzido para se destacar no mercado, e no caso da sua escola, também serve para informar e/ou educar alunos, famílias e toda a comunidade a respeito das novidades.

Essa etapa consiste na produção de conteúdos ricos, relevantes, segmentados e com assuntos distintos, que têm o potencial de despertar o interesse dos leitores e direcionar o caminho até a sua instituição.

Veja exemplos do que publicar em alguns canais de comunicação para enriquecer o Marketing de Conteúdo da sua escola:

Site e Blog: O site institucional é, muitas das vezes, o primeiro contato que famílias e responsáveis têm com a escola. Utilize esse canal como uma vitrine eletrônica para expor os seus serviços aos interes-



sados em matricular as crianças e adolescentes na sua instituição.

Como o site é exclusivamente da sua escola,

aproveite para falar somente dos pontos positivos, como sistema de ensino, infraestrutura, depoimentos de alunos e/ou professores, fotos de eventos e tudo o que achar que seja relevante para estabelecer uma boa conexão com o público.

Dentro do site é possível ter um blog onde podem ser publicados artigos destinados à Educação e demais notícias do seu vasto universo, além de conteúdos que impulsionam mais conhecimento para as famílias, os alunos, os professores e toda a comunidade escolar.

Facebook: O famoso *Face* é considerada a rede social mais utilizada no mundo! Sua escola pode ter uma página e publicar textos educacionais, eventos e fotos, e os usuários podem curtir e seguir, interagindo com o conteúdo por meio de comentários, compartilhamentos e os famosos *likes* - as curtidas nas postagens.

Além disso, com o *Facebook Messenger* é possível que interessados entrem em contato com a instituição por meio do bate-papo. Essa rede possui diversos recursos voltados para empresas, como publicação de anúncios, ampliando mais o alcance da página.

YouTube: Super famoso pela publicação de vídeos! Com essa rede social, a sua instituição pode criar um canal e publicar diversos conteúdos em vídeo, e o público também interage com comentários e curtidas.

Existe um recurso no YouTube que possibilita a veiculação de transmissões ao vivo, permitindo a realização de eventos e aulas *on-lines*. É indicado para quem deseja gerar bastante conteúdo didático sem se preocupar com o tempo de exibição.

Twitter: Por essa plataforma a escola pode fortalecer o seu posicionamento, expressar opiniões e estreitar relacionamento com os alunos de forma mais direta e até descontraída.

A mensagem publicada por lá chama-se *tweet* e

pode ser em formato de textos, fotos, GIF ou vídeos. Porém, o conteúdo textual é um pouco limitado, já que as postagens só podem ter 280 caracteres. Mas mesmo assim, é uma ótima plataforma para atingir o público mais jovem, já que essa é uma das redes sociais mais queridinha por eles.

Whatsapp: Por último, mas talvez o mais famoso e importante! O *Whats* é o meio mais popular de contato direto, seja com famílias ou com alunos, e estreita bastante o relacionamento com a escola, tornando a comunicação entre ambos os lados mais clara e prática.

Por essa rede, a escola pode enviar comunicados importantes, datas de avaliações ou eventos, desenvolvimento do plano de ensino, horários de atendimento etc.

Mas lembre-se que para essa opção, é recomendado que tenha um número de telefone estritamente profissional e destinado ao responsável por cuidar disso, focando o contato e evitando perder informações.

Invista nesses, ou em outros, canais de comunicação que tenha interesse para divulgação dos materiais, assim será possível interagir e influenciar as decisões do público.

Com produções de conteúdo bem planejadas, as chances de aumentar o interesse das pessoas pela sua escola e, com isso, melhorar seus resultados, são bem grandes.

No início pode haver certa dificuldade de quais assuntos falar, mas lembre-se que o tema mais simples e rotineiro poderá ter um forte potencial de interesse nas redes sociais. Algumas dicas abaixo:

- Rotina de aulas
- Cultura escolar
- Passeios e eventos
- Espaços da instituição
- Comunicados importantes
- Atualizações do sistema de ensino
- Atividades extracurriculares que a escola realiza
- Como está enfrentando o sistema híbrido, presencial ou *on-line*



Há uma infinidade de tópicos que a sua escola pode abordar e com certeza será um sucesso!

.2 Marketing de Experiência

Já o **Marketing de Experiência** aborda técnicas que estimulam a emoção das pessoas, a fim de promover o engajamento.

Dessa forma, você, gestor, pode utilizar aulas experimentais, *tour* presencial ou virtual pelos espaços da sua escola, depoimentos e outros aspectos que tornem a experiência mais real para as famílias e futuros alunos.

Com isso, cria-se um elo de aproximação com aqueles que ainda não sabem quem é a sua instituição de ensino. Boas-vindas e primeiras impressões precisam ser sempre mais acolhedoras, não é mesmo?

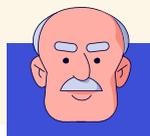


3 Marketing de Influenciadores

Quantas vezes você se sentiu influenciado ao comprar algum produto ou serviço após ver uma publicação na internet com boas referências? Os influenciadores são pessoas que possuem forte presença nas redes sociais, e muitas vezes contam com muitos seguidores no Instagram, Facebook, YouTube e outras.

Por terem essa grande visibilidade, são ótimas alternativas para divulgar a sua escola e atingir o público-alvo de uma forma mais próxima e agradável.

Mas atente-se para escolher os *influencers* de forma criteriosa. Aposte em perfis que tenham relação direta com as pessoas que deseja impactar e que, principalmente, sejam compatíveis com a sua instituição.



Lembre-se dos ex-alunos! Muitas escolas falham na falta de comunicação com eles e se esquecem que sua própria comunidade escolar pode vir deles, por meio de indicações e recomendações positivas da IE.

Não precisa ir muito longe, pois eles se tornam uma enorme fonte de abastecimento. Por exemplo: ex-alunos podem matricular seus filhos e se tornam potenciais clientes, além de virarem verdadeiros embaixadores da marca, engajados com os propósitos e valores da escola.

4 Conteúdos audiovisuais

Os **conteúdos em vídeo** são ótimos para tornar a aprendizagem mais dinâmica.

Com apenas um vídeo, a sua escola pode apresentar os diferenciais do ecossistema de aprendizagem, métodos de ensino, estrutura e tantos outros pontos positivos para que consiga aumentar o tráfego e engajar ainda mais o público.



.5 Omnichannel

O nome pode parecer difícil e complexo, mas calma que não é bem assim!

O **omnichannel** é uma estratégia super importante dentro do Marketing Educacional, pois se baseia no uso simultâneo e interligado de distintos canais de comunicação para proporcionar uma experiência ainda mais completa ao aluno e às famílias.

Essa etapa auxilia na integração dos canais de comunicação da sua escola, sejam *on-line* ou *off-line*. Assim, as estratégias de Marketing e interação se tornam mais eficientes e aumentam as possibilidades para a captação e retenção de alunos.

Basicamente, omnichannel consiste em garantir que todos os pontos de contato com alunos e responsáveis, como e-mail, WhatsApp, redes sociais, atendimento telefônico, materiais impressos etc, passem uma mensagem unificada e consistente, destacando os diferenciais mais relevantes da sua escola.

.6 *Chatbot*

O *chatbot* é uma inovação importante para o Marketing Educacional. Esse é aquele famoso **assistente virtual**, que pode funcionar até 24 horas por dia.

Esse é um recurso capaz de otimizar tarefas, conversar com usuários, receber *feedbacks*, realizar pesquisas e muitas utilidades para o Marketing.



A importância do uso de boas ferramentas



Para que a sua escola consiga alcançar o sucesso esperado com as estratégias de Marketing Digital, é importante que seja realizado um planejamento criterioso e que se utilize ferramentas adequadas.

Desde os canais de comunicação até as plataformas, foque em trabalhar com recursos eficientes e que contribuam para os resultados que deseja atingir.

Mas também coloque o pé no freio e veja se as ações realizadas são condizentes com as realmente oferecidas aos alunos. Por isso, invista em soluções educacionais completas, que proporcionem apoio para uma aprendizagem personalizada.

Já que o Marketing Educacional oferece estratégias eficazes que podem te ajudar a aumentar as matrículas e contribuir para a retenção de alunos, é algo que não pode faltar no planejamento da sua escola para melhorar os objetivos e te levar ao sucesso.



Quer focar em estratégias de Marketing Educacional na sua escola?

6

Se depois de tudo isso você percebeu que não tem aplicado os principais conceitos do Marketing Educacional na sua escola, o que acha de focar nisso agora?

A gente sabe que a rotina da escola é corrida e às vezes falta tempo para organizar algumas questões, não é mesmo?

Mas está na hora de olhar com mais carinho para as estratégias que podem fazer com que a sua instituição de ensino avance ainda mais na captação e retenção de alunos, diminuindo a taxa de evasão e se destacando da concorrência.



O isaac, a maior plataforma de serviços financeiros feita para escolas, facilita a sua gestão financeira, assim você ganha mais tempo para focar na missão de educar, tirar os planos do papel e também investir em ações que viabilizem ainda mais o crescimento da sua escola, como o Marketing Educacional.

Quer saber mais sobre o isaac e como podemos ser o seu parceiro nessa missão? Que tal dar uma olhadinha no nosso site e conhecer mais sobre o seu novo parceiro na gestão financeira escolar?

[Acesse nosso site](#)

isaac

www.isaac.com.br

