

Guia de melhores práticas

Confira agora algumas práticas adotadas pelos gestores que melhor performaram ao longo desses 10 anos da **Quero Educação**.



Saiba mais em
bit.ly/3Ry0Kum

Nossas 3 alavancas

1. Modelo de parceria

- Os marketplaces da Quero Educação tem vários modelos de parceria, que trazem diferentes benefícios:

Modelo	Custo para a IES	Benefício
Simple	Gratuito	Captação de alunos no ecossistema da Quero Educação
Simple + isenção	Gratuito + isenção de 1 mensalidade	10% mais alunos
Turbo 1	1 mensalidade	35% mais alunos
Turbo 2	2 mensalidades	3x mais alunos

- O Simple, quando bem operado, já traz bons resultados.
- Ofertas Turbo estão quase sempre na 1ª página de resultados, onde ocorrem 70% das visitas.
- A sua IES não está refém a um único modelo de parceria. Alterne entre eles de acordo com o momento.

Quando operar com o Turbo?

- Quando quiser acelerar os resultados em captação.
- Quando suas vagas ociosas corresponderem a mais de 10%.
- Quando lançar um novo curso ou campus/polo.
- Quando o semestre estiver chegando ao fim e você ainda tiver vagas a preencher.

2. Gestão de portfólio

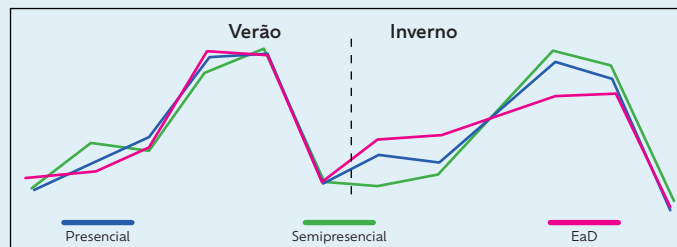
- Mantenha ofertas ativas durante todo o semestre. IES com ofertas ativas apenas nos meses de alta perdem cerca de 40% de toda a captação.

Representatividade de cada mês na captação semestral

1º mês: 6,68% > 2º mês: 10,64% > 3º mês: 13,97% > 4º mês (alta): 30,48% > 5º mês (alta): 31,37% > 6º mês: 6,86%

- Mantenha ofertas ativas dos cursos mais vendidos, como Enfermagem, Direito e Psicologia. Isso melhora os resultados de cursos menos badalados.

- Aproveite as oportunidades da sazonalidade:



3 dicas que vão melhorar a sua gestão de portfólio:

- Um curso não está vendendo? Aumente o desconto real em 5%.
- Um curso está vendendo muito mais do que os outros? Diminua o desconto real dele em 5% e aumente o desconto real dos outros em 10%.
- O estoque de um curso está baixo? Reponha, de preferência, 5 vagas.

3. Aderência das ofertas

- Verifique o relatório de fluxo de concorrência no Quero Alunos (QA) para entender como os seus concorrentes estão operando.

- Mantenha seu preço aderente ao desconto mínimo de 5% em relação ao balcão.

Dica: Ofereça "bolsas ocultas". A Quero usa essas bolsas para converter alguns alunos que não aceitaram o preço cheio.

Desconto real	Ranqueamento
<5%	Fora da busca
5%	Baixo
10%	Médio/Alto

- Invista na melhoria das descrições e informações contidas na página da sua IES.

Dica: fotos e vídeos apresentando sua IES são sempre bem-vindos.

Trabalhe as condições das sua ofertas de acordo com um desses objetivos:

Objetivo	Oferta
Exposição de marca	Simple + desconto real
Posicionamento de marca	Simple + desconto real + isenção
Captação	Turbo (1 ou 2) + desconto real + isenção
Captação e ganho de marketshare	Turbo (1 ou 2) + desconto real + isenção + operação ativa

Rotina do Gestor

Essa é uma sugestão de rotina para você operar melhor os marketplaces da **Quero Educação**. Boa parte dela pode ser feita diretamente pelo **Quero Alunos (QA)**.

S	T	Q	Q	S
Gere o relatório semanal de desempenho da sua IES. Como está o seu estoque? É hora de repor.	Confira as oportunidades existentes para a sua IES. Crie a oferta vitrine da semana. Como estão as desistências? Hora de analisar a porcentagem de reembolsos.	Verifique o ranqueamento de suas ofertas. Veja o fluxo de concorrência o posicionamento de seus concorrentes. Verifique quais ofertas vencerem nos próximos 7 dias.	Verifique o que os alunos estão falando sobre a sua IES. Como está a demanda da praça em que a sua IES atua? Tem Admissão Digital? Hoje é um bom dia para aprovar os documentos.	Ajustes a precificação das suas ofertas para a próxima semana. Verifique o seu estoque. Quanto tempo seu aluno demora para se matricular? Verifique seu funil de admissão.