

6 dicas avançadas de marketing para captar mais alunos

Antigamente era mais simples fazer a divulgação da sua escola e **captar mais alunos**, não é? Afinal, quando se tratava de promover a sua escola, bastava criar um folheto, gerar algumas centenas de cópias, enviar para as famílias, aguardar o telefone tocar e pronto! As matrículas começavam a serem feitas.

Atualmente, as escolas estão se encontrando em uma posição de necessidade de comercializar para um consumidor cada vez mais experiente. Os pais, responsáveis pela educação, tem buscado uma longa lista de itens na escola que planejam matricular seus filhos.

Com a popularização da internet e smartphones, os consumidores passam a pesquisar muito mais antes de escolher uma escola ou faculdade e divulgar os pontos positivos da sua instituição é cada vez mais importante. Pensando nisso, separamos dicas avançadas de marketing para sua instituição captar mais alunos!

6 dicas avançadas de marketing para captar mais alunos

O problema é simples e acontece com qualquer nicho no mercado. As escolas estão enfrentando um [mercado competitivo](#), mas muitos deles estão falhando quando se trata de marketing. Então, como sua escola é notada e onde você precisa concentrar seus esforços de marketing para **captar mais alunos**?

Aqui estão seis itens que você pode (e precisa!) começar a fazer hoje para maximizar seus esforços de marketing e assim **captar mais alunos** para sua instituição. Vários deles irão [poupar dinheiro do seu negócio](#)!

1. Avalie e otimize o seu site

Anos atrás, a única maneira de conseguir informações sobre a escola, era indo até o local e fazer suas perguntas pessoalmente. Agora, as famílias podem acessar essa informação através de uma rápida pesquisa online, o que leva esse item ser o ponto inicial nesse conteúdo.

É essencial que seu site sirva ao propósito de levar conhecimento sobre a escola até as famílias. Por isso certifique-se de que o nome da sua escola, localização, notas e as instruções da matrícula estejam disponíveis no seu site, juntamente com suas informações de contato.

2. Site responsivo para todos os dispositivos

Isso significa que seu site deve se ajustar automaticamente com base no dispositivo que o usuário está usando no momento. Confirme se o site e blog da sua instituição de ensino está amigável para todas as resoluções, afinal você não pode perder a chance de **captar mais alunos** por causa de um formulário que não se ajustou a tela do celular, certo?

Hoje, as pessoas estão usando seus telefones para acessar seu site em algum momento e se seu site não for amigável para dispositivos móveis, a experiência não será necessariamente positiva.

3. Crie um plano robusto para as mídias sociais

Não basta apenas ter um site com conteúdo excelente. Você precisa compartilhar seu conteúdo e ter um forte plano de mídia social é a maneira perfeita de resolver isso.

Tenho certeza de que você provavelmente verifica pelo menos um site de redes sociais por dia, certo?

Você pode assumir que seu público-alvo esteja fazendo o mesmo.

Pense sobre o seu público alvo e como você vai interagir com eles. Não se preocupe em criar perfis em todas as mídias sociais, escolha apenas uma ou duas para começar a criar o relacionamento com seus alunos em potenciais.

Saiba que uma nutrição com regularidade é fundamental quando se trata de marketing de redes sociais. Ter conteúdo regular para compartilhar e um propósito para o que você está compartilhando, é importante.

4. Não se esqueça do Facebook

Com o tempo surgem novas plataformas de redes sociais, assim como também somem depois de um período, mas o Facebook tem sido um pilar na vida dos millenials há anos. Na verdade, essa geração depende do Facebook mais do que busca, boca a boca ou outras formas de mídias sociais para obter informações sobre carreira e educação.

O Facebook é ótimo para empresas e marcas criarem uma comunidade online e gerar engajamento. Para uma escola ou faculdade, pode ser outro veículo para fornecer informações aos pais, famílias e estudantes.

Além de manter uma página no Facebook para a sua instituição, e mantê-la atualizada com novas promoções, cursos especiais e informações de contato, a compra de anúncios pode ajudar a levar sua divulgação para potenciais novos alunos com base em sua localização e interesses.

5. Coloque seu conteúdo na tela

Seus alunos em potenciais precisam de um lugar confiável para encontrar a informação certa. Mas a informação não é suficiente e é preciso agora facilitar a comunicação bidirecional, já que seu conteúdo precisa atingir o aluno e seus responsáveis.

Estudos mostram que os millenials são mais propensos a confiar no conteúdo gerado pelos usuários, como atualizações de status nas páginas das empresas ou revisões online, do que outras formas de mídia e publicidade.

Comece incentivando seus alunos regulares a engajarem nas publicações da sua instituição, conseqüentemente esse engajamento aparecerá para sua rede de contatos e assim "contagiar" outros usuários com a mesma idade e interesse que seu aluno atual.

6. Pense na região que pretende atingir

Mais de metade dos millenials respondem positivamente ao marketing de conteúdo quando ele é personalizado para sua localização. Segmentar seu público-alvo por região e, em seguida, separar o conteúdo, propagandas e informações que serão mais valiosos para esse determinado grupo, é uma ótima tática para começar a criar confiança, lealdade e assim **captar mais alunos**.

Por exemplo, se você está tentando atrair estudantes universitários, então identifique maneiras de adaptar seus anúncios, conteúdo de redes sociais e programações especiais no local, para gerar engajamento e interesse.

Faça uma segmentação do local em conjunto com as mídias sociais, dessa forma você pode personalizar suas mensagens para públicos específicos que vivem em determinados locais, exibir certos comportamentos ou seguir certas tendências. Isso permite que você seja mais estratégico em seu marketing. Algo tão simples pode atrair rapidamente estudantes nas redondezas da sua região.

Com a atual revolução digital, praticamente todos os alunos estão conectados à web e a internet é a melhor plataforma para segmentar esse grupo com a mensagem da sua instituição. Existem várias vias que você pode usar para alcançar e assim, **captar mais alunos**, mas a Internet é crítica. Ter uma presença online em sites, blog, plataformas de vídeos ou mídias sociais permite que você mostre a qualidade da sua instituição com mensagens direcionadas ou anúncios digitais.

Colocando estas dicas em prática, você estará no [caminho certo para ter bons resultados](#) com marketing digital para **captar mais alunos** de forma eficaz.

Assine a nossa newsletter para receber mais dicas avançadas para captar mais alunos no seu e-mail. Você já colocou alguma dessas ações em prática? Compartilhe seus resultados ou dúvidas.