

8 ideias para aumentar a receita da sua instituição de ensino



Aumentar a receita da sua instituição de ensino é um desafio? Para muitos gestores, essa tarefa não é tão simples, pois exige o investimento em mão-de-obra, profissionais especializados e Marketing.

Porém, algumas ações para aumentar a receita da sua instituição de ensino podem ser realizadas com baixo investimento. Além disso, mesmo que seja necessário investir, deve-se avaliar o retorno que será obtido. Neste artigo, vamos mostrar dicas para aumentar a receita da sua instituição de ensino. Confira!

8 ideias para aumentar a receita da sua instituição de ensino

1. Invista em divulgação

Já dizia a letra de uma música: "quem não é visto, não é lembrado". As escolas, assim como qualquer outro tipo de negócio, devem investir em divulgação. O maior problema dessa estratégia é que, normalmente, exige investimento em dinheiro. Nem sempre a escola conta com recursos para esse tipo de ação.

Existem inúmeras formas de divulgar e aumentar a receita da sua instituição de ensino de forma econômica. Nesse caso, o investimento será em tempo e dedicação. Veja algumas a seguir:

Rede Sociais: [criar as páginas da escola nas redes sociais](#) é uma ação que não exige nenhum investimento, porém requer alguns cuidados. Os perfis devem ser classificados como comerciais, para não receberem punições das plataformas. É fundamental usar a identidade visual e logo da escola nas fotos de perfil e capa. Coloque todas as informações comerciais do negócio, como telefone, endereço e horário de funcionamento.

Área de notícias: escolas que têm site devem ter uma área de notícias para divulgar as ações que realizam com os alunos. Esse tipo de conteúdo dá visibilidade e pode destacar a escola na mídia.

Blog: o blog é uma fonte de informação que está em alta e pode ajudar a divulgar a sua escola. Convide os professores, profissionais da instituição e especialistas para escrever sobre assuntos específicos para o blog. A geração de conteúdo é vista como um benefício para os internautas e pode ajudar a posicionar a escola, tanto na web, quanto com o público.

Publique a rotina escolar: muitos pais utilizam as redes sociais para se informar sobre a rotina de seus filhos. Além disso, outras escolas podem usar as informações como referência. Porém, [deve-se ter cuidado com as imagens dos alunos e professores que serão compartilhadas](#). A escola precisa ter autorização para veiculá-las.

Anúncio: os anúncios podem ser feitos dentro das redes sociais ou em buscadores, como Google, Bing e Yahoo. O Facebook Ads é a plataforma de anúncios do Facebook e permite a criação de anúncios a um preço baixo, permitindo um bom alcance.

1. Ofereça Atividades Extracurriculares

As atividades extracurriculares são alternativas que ajudam a escola, os alunos e os pais. Os alunos terão outras atividades para fazer fora do horário de aula.

Os pais se sentirão seguros por deixar os filhos por mais tempo na escola, realizando atividades educativas e esportivas. A escola, por sua vez, poderá gerar mais renda com os valores pagos pelas atividades.

1. Crie minicursos

Os minicursos englobam diversas áreas de conhecimento. Desde cursos de idioma até modalidades artísticas, são inúmeras opções para oferecer. Faça uma pesquisa com os pais e alunos para identificar quais são as áreas de conhecimento com maior interesse.

Depois, a escola deve procurar os especialistas responsáveis por ministrar as aulas e montar o cronograma com os horários que serão disponibilizados.

1. Faça eventos

[Os eventos ajudam a promover a escola](#), atraem novos públicos e movimentam a receita. A escola pode promover eventos gastronômicos, vender comidas e bebidas, eventos culturais, apresentações teatrais, vender ingressos, entre outras opções.

1. Invista na captação de alunos

A captação de alunos tem como objetivo aumentar o número de alunos em sala de aula. Antes disso, porém, é importante garantir que será possível atender o número de alunos que pretende atrair.

Contabilize o número de alunos em cada sala e estime a capacidade que é possível atender com qualidade. Em seguida, comece a investir na captação, por meio de redes sociais, anúncios ou CRM.

1. Use um CRM

O CRM (Customer Relationship Management) é uma ferramenta de gestão e captação de clientes que permite construir um relacionamento com o cliente. O CRM pode ser dividido em quatro tipos. Veja qual o melhor para a sua escola:

CRM Operacional: ajuda na criação e na manutenção dos canais de relacionamento e atendimento aos pais e alunos, é feito por meio de uma ferramenta de automação.

CRM Analítico: gera relatórios, gráficos e apresenta cenários para que o gestor possa avaliar o desempenho e as necessidades da instituição.

CRM Colaborativo: é utilizado para observar o comportamento do cliente, esse modelo proporciona um feedback mais claro e assertivo para o gestor.

CRM Estratégico: ajuda na análise de mercado e na construção do planejamento de ações. Com ele, a

escola terá um direcionamento sobre as estratégias que deve colocar em prática.

Ao usar um CRM, a escola terá as informações completas dos clientes centralizadas e atualizadas em tempo real. Além disso, aumenta a produtividade na secretaria, pois elimina as planilhas e os profissionais podem se dedicar aos alunos.

1. **Ofereça novas formas de pagamento**

Quanto mais formas de pagamento a escola oferecer, mais alunos poderá atrair. Opções como cartão de crédito ou boleto facilitam a vida do responsável financeiro do aluno. Para os [pagamentos no boleto](#), o ideal é que o cliente possa acessá-lo e atualizá-lo sozinho, sem precisar entrar em contato com a escola.

O cartão de crédito permite que o pai faça o pagamento do ano e parcele em 12 meses, dessa forma não precisará se preocupar com as mensalidades a cada vencimento.

1. **Faça pequenas reformas**

Trocar equipamentos, reformar salas e até a contratação de profissionais mais capacitados [são ações que justificam o reajuste na mensalidade](#). Investindo nessas melhorias, a escola pode repassar o valor investido aos pais no ano seguinte e aumentar a receita da sua instituição de ensino.

Aumentar a receita da sua instituição de ensino é possível com essa lista de ações simples que preparamos. Comece a aplicá-las em sua escola e conte-nos se obteve sucesso.

Leituras recomendadas

- [Período de matrículas escolares: 7 estratégias para se organizar](#)
- [10 passos para aumentar a produtividade na secretaria da escola](#)
- [Evasão de alunos: 5 ideias para diminuir o número](#)