

Aprenda a elaborar e impulsionar uma campanha de matrículas escolares

Antes mesmo de chegar ao fim do ano letivo você já deve estar pensando em como montar a campanha de matrículas da sua escola, não é mesmo? Contudo, esse assunto não precisa tirar o seu sono, pois, com um bom planejamento tudo acontecerá de forma tranquila e proveitosa.

Afinal, uma boa campanha é capaz tanto de **captar novos alunos quanto de manter os que já se encontram inscritos na instituição de ensino.**

Por isso, preparamos algumas orientações para o seu sucesso. Então, se você quer conhecer essas dicas, continue com a gente, pois contaremos para você os detalhes de como preparar essa campanha. Acompanhe!

Planeje com antecedência

Provavelmente você já ouviu aquela frase "não deixe para amanhã o que você pode fazer hoje", certo? Bom, isso tem tudo a ver com a organização da campanha de matrículas da sua escola, e nós contaremos o porquê.

Sem a devida preparação, **os riscos de a campanha não alcançar os efeitos desejados são muito maiores do que quando planejada com um bom espaço de tempo.** Sendo assim, o ideal é não postergar o planejamento.

Ações como definir o cronograma, verificar número de vagas, elaborar materiais de divulgação, organizar visita de familiares etc., precisam ser pensados em tempo hábil. Afinal, outras pessoas estarão envolvidas e serão guiadas pelo que foi combinado.

Reavalie a campanha passada

Definido o planejamento, é hora de ver o que deu errado na campanha anterior. A ideia neste passo é analisar o que deu certo para saber se é possível repetir para obter bons resultados e o que deu errado para mitigar ou eliminar os [problemas que atrapalham a captação](#) e [fidelização de alunos](#).

Essa dica é crucial para **aumentar as chances de sucesso da campanha.** Caso o contrário, o estabelecimento corre o risco de não transmitir uma mensagem positiva para os pais dos alunos, dificultando a adesão de novos estudantes.

Destaque o diferencial da escola

Antes de qualquer coisa, você deve ter em mente que outras instituições de ensino também estarão disputando os alunos. Nesse aspecto, é muito importante que o **diferencial do seu estabelecimento seja reforçado durante a campanha de matrícula.**

Ao escolher um colégio, os pais dos alunos querem optar por um local que realmente faça a diferença na vida do seu filho. Assim, uma forma de atrair os olhares dos candidatos é apresentando os [serviços](#) que tornam a sua instituição única e como eles agregam valor ao processo de ensino.

Transmita valor

Alinhado com o diferencial da escola, está o valor que ela transmite para alunos, responsáveis, professores, funcionários e toda a comunidade nas redondezas do colégio — aliás, essa é uma

excelente estratégia para a atração de estudantes.

A escola é vista como um ambiente capaz de transformar a vida dos que estão envolvidos com ela. Dessa forma, é preciso mostrar para os interessados que ela **cumpre o seu papel na formação humana e intelectual dos seus alunos**, e que os serviços que a distinguem das outras instituições validam a sua capacidade.

Desenvolva uma cultura de aproximação

Tão importante quanto conquistar novas matrículas é [manter as que já existem](#). Além disso, é crucial examinar a questão de inadimplência e ver o que pode ser feito para a sua redução. Nesse sentido, desenvolver uma cultura de aproximação é fundamental, até mesmo para ajudar na construção da imagem da escola.

Estar junto de pais e alunos permite **descobrir possíveis problemas e saná-los, gerando satisfação e permanência**. Sendo assim, desenvolver um sistema de proximidade com as famílias, conversar e identificar motivos de descontentamentos e atrasos no pagamento, evitando constrangimentos desnecessários, faz com que o interesse pela escola aumente — afinal, quem não deseja ser bem acolhido?

Prepare os envolvidos na campanha

Você elaborou um planejamento detalhado e fez um bom trabalho na imagem do colégio. Então, saiba que, para que tudo aconteça do jeito certo, **todos na instituição precisam colaborar com a campanha de matrículas**.

[A escola tem um rosto](#), e ele precisa estar refletido em cada membro da comunidade escolar. Por isso, você precisa preparar as equipes que conduzirão as visitas pelo estabelecimento, focar no acolhimento que será dado aos pais e futuros alunos e orientar funcionários e professores para que possam esclarecer quaisquer dúvidas que surgirem.

Lembre-se, também, de que podem aparecer matrículas oriundas de transferências ao longo dos anos. Portanto, para que todos fiquem permanentemente preparados, talvez seja interessante **investir na cultura interna da escola**, de modo com que os valores e a organização escolar chamem a atenção dos novos candidatos.

Reduza a burocracia

Um ponto-chave em uma campanha de matrículas é a facilidade para realizá-las. Sendo assim, reduzir os procedimentos e usar meios digitais para **agilizar a entrega de documentos é um forte atrativo para os responsáveis**.

Você também pode optar por usar uma [ferramenta de gestão](#) para gerenciar matrículas e reservar vagas. Nesse sentido, o [Software GEO](#) é uma forte opção, já que ele atua otimizando processos, facilitando a vida de pais e alunos.

Invista em uma sólida estratégia de marketing

De qualquer maneira, o estabelecimento de ensino precisará chamar a atenção para campanha de matrículas. Por isso, é fundamental que o colégio se preocupe em criar uma forte estratégia de marketing, até para sair na frente da concorrência.

Marketing tradicional

Se você é do tipo que gosta de um outdoor com o nome da sua escola, saiba que isso ainda funciona. Assim como investir em banners, painéis, panfletos e cartões com o contato da instituição.

Os modelos tradicionais de propaganda não perderam o seu efeito e alcançam aqueles que ainda não são muito ativos na internet. Além disso, esses meios podem **apresentar informações bem atraentes para quem ainda não conhece a instituição.**

Marketing digital

Em contrapartida, muitos se detêm nas informações contidas nas redes sociais e na internet. Por isso, **não abra mão de desenvolver uma forte presença na web.** Construir um blog, fazer postagens de valor em contas oficiais de Twitter, Instagram, Facebook etc., ajudam a construir um rosto para a instituição na rede, e isso é fundamental para qualquer interessado.

Além disso, se a sua instituição tiver uma tendência mais tradicional, a presença no mundo digital passará a ideia de que a escola sabe alinhar modelos comprovados de ensino com a evolução tecnológica.

Use a tecnologia em favor da campanha

Falando em tecnologia, saiba que ela é capaz de aproximar a instituição do seu principal aliado: o aluno. Mesmo que sejam os pais que procurem a escola e cuidem dos trâmites necessários, se o aluno não se sentir próximo ou pertencente ao ambiente escolar, as chances dele se manter inscrito ou querer se inscrever são menores.

Estamos com uma geração que fica logada quase em tempo integral e a escola precisa [acompanhar o seu desenvolvimento](#). Por isso, é crucial que o colégio, além de construir uma marca digital, apresente [soluções tecnológicas para atrair a atenção do aluno e fomentar o ensino](#).

Em tempos de campanha de matrícula, a tecnologia é uma forte aliada para conquistar e reconquistar pais e estudantes. Afinal, **a escola ainda é uma marco na vida de cada pessoa e ela precisa apresentar essa face.**

Se você chegou até aqui é porque sabe a importância de captar e reter alunos para manter o equilíbrio financeiro da unidade de ensino. Então, antes de sair, leia este post incrível que ensina alidar com o [orçamento escolar](#). Até mais!