

4 erros que você não pode cometer ao fazer a captação de alunos

Ao contrário do que muita gente pensa, boas estratégias e ações de marketing são essenciais também para as escolas. Essa importância só aumenta quando se trata do processo de captação de alunos.

Atrair novos estudantes é uma tarefa que, aliás, está ficando cada dia mais difícil, principalmente por conta do crescimento da internet e dos avanços tecnológicos. Não importa o nível da instituição de ensino, todas têm enfrentado dificuldades na hora de chamar a atenção de possíveis novos alunos.

Nesse contexto, ações que não estão acompanhando essas constantes transformações podem prejudicar as instituições de ensino. Confira a seguir sete erros que você não pode cometer no processo de captação de alunos.

Falta de planejamento

Não ter metas estabelecidas e bem definidas é uma das principais atitudes que dificultam a gestão escolar de um modo geral. Tais metas, aliás, devem ser objetivas e, ao mesmo tempo, estar de acordo com a realidade e as expectativas da escola.

A falta de planejamento também torna difícil avaliar, de forma mais concreta, os resultados obtidos com a estratégia que está sendo aplicada. Consequentemente, mudanças que poderiam trazer melhores resultados podem passar despercebidas, quando não há um plano de ação.

De maneira geral, ter prazos funciona muito bem para que metas sejam cumpridas. Na área da educação, não é diferente. Trabalhar com datas concretas pode ajudar a fazer os resultados que você espera serem alcançados.

Saber as épocas em que a procura por escolas é mais alta também pode ser crucial. Dessa forma, você pode focar suas estratégias de marketing nesse período e apenas realizar a manutenção das mesmas no restante do ano letivo.

Achar que as formas de aprendizado continuam as mesmas e não usar a internet ao seu favor

Com a constante evolução da internet, um número cada vez maior de pessoas tem procurado ferramentas como o YouTube e até o próprio Google, por exemplo, quando querem aprender alguma coisa.

Essas mudanças só contribuem para a redução extrema da demanda de novos alunos, quando se trata da área da educação.

Aproveitar as próprias ferramentas digitais para divulgar a escola vem sendo uma das estratégias mais eficazes de marketing nos tempos de hoje.

O universo digital é o presente e também o futuro. A maioria das pessoas do mundo todo costuma recorrer à internet, quando querem pesquisar sobre alguma coisa ou obter informações da forma mais ágil possível.

Assim como as empresas, as instituições de ensino precisam estar sempre acompanhando e evoluindo junto com esse meio para continuarem atuando no mercado em que estão inseridas.

Apostar nos sites e nas redes sociais para divulgar a instituição e em um software de gestão escolar

online também pode ser crucial para te ajudar a melhorar inclusive o processo de captação de alunos. Entre em contato conosco para saber mais.

Não usar da humanização para criar uma conexão com o público-alvo e não manter um relacionamento com quem já demonstrou interesse

Pessoas compram de pessoas. Usar formas padronizadas, automáticas, que não tenham pelo menos alguma personalização, para tentar atrair novos alunos não funciona.

Mostrar que a instituição de ensino é composta por pessoas, que compreendem as dores e os problemas dos pais que estão buscando uma escola para os filhos e dos próprios possíveis alunos, é essencial para obter sucesso na captação.

Chamar todos pelos respectivos nomes em uma conversa e demonstrar interesse até nos mínimos detalhes, atitudes como essas podem fazer a diferença na hora dos pais e dos alunos decidirem qual instituição escolher.

Muitos dos profissionais responsáveis pela captação de alunos ainda focam apenas em trazer novos estudantes para a escola, esquecendo que os estudantes e também seus pais não buscam apenas uma boa instituição. Eles querem resolver problemas e ter uma vida melhor.

Manter um relacionamento e procurar compreender as reais necessidades e desejos dos possíveis alunos e seus pais pode ser uma peça-chave para a instituição no processo de captação.

Sendo tratados de uma maneira única e personalizada, os pais e os alunos podem perceber que aquele é o ambiente que querem para essa importante fase da vida que é a dos estudos. -

Não incentivar o tradicional “boca a boca” e não ter nada de único para oferecer

Na área da educação, o método de indicação, popularmente conhecido como boca a boca, ainda é um dos mais usados pelos pais que estão procurando uma escola para os herdeiros.

Os estudantes e seus responsáveis que já estão satisfeitos com o que é oferecido por determinada escola têm seus próprios círculos sociais e podem indicá-la durante uma conversa mais informal, por exemplo.

Os ex-alunos da instituição também podem auxiliar na captação de novos estudantes. Caso tenham gostado da experiência que tiveram, eles podem indicar a escola para familiares, amigos e colegas ou até colocar os próprios filhos para estudarem no local.

Especialmente nos dias de hoje, com a competição cada vez mais acirrada, as instituições de ensino têm que se renovar se quiserem ver o número de novas matrículas crescer.

Programas especiais dentro da grade de ensino já estipulada vêm sendo uma das opções mais adotadas pelas escolas atualmente, para atrair atenção.

Oferecer atividades extracurriculares que a maioria das outras instituições não têm também pode ser um bom instrumento para melhorar o processo de captação.

Feiras de profissões é um exemplo que pode funcionar muito bem para trazer destaque para a sua escola. Exposições e seminários também costumam trazer muita atenção às instituições.

Realizar promoções, oferecer condições especiais ou até bônus ainda pode ser decisivo na hora dos

novos alunos e seus pais decidirem qual escola é a melhor.

Principalmente por conta da internet e das frequentes novidades no universo digital, o processo de captação de alunos tem se tornado uma tarefa cada dia mais difícil para as escolas.

Ter um planejamento e boas estratégias, principalmente digitais e de marketing é fundamental para que as instituições de ensino obtenham os resultados que esperam nessa atividade e nesse novo cenário. Os sete erros apresentados devem ser evitados ao máximo para que novos estudantes sejam captados com sucesso.