

Comece a reter seus alunos agora!

Saber como **reter seus alunos** é essencial para garantir que a sua instituição de ensino não vai enfrentar problemas financeiros. No entanto, muitos gestores não conhecem estratégias que fazem com que essa tarefa seja feita de maneira mais simples.

Muitos deles não sabem, por exemplo, que o **e-mail marketing** pode ajudar no processo de retenção de alunos. Ao adotar a estratégia correta, é possível contar com os estudantes em todo o seu ciclo de ensino.

E se você tem interesse em descobrir como usar o e-mail marketing para reter seus alunos, confira o texto a seguir!

Análise e segmentação são essenciais

Para usar **e-mail marketing para reter seus alunos**, o primeiro passo a ser tomado é fazer uma análise preditiva dos dados. Isso vai te ajudar a descobrir as principais dúvidas dos seus estudantes em relação à instituição, para que sejam abordadas nas mensagens.

Entender as dúvidas, motivos que levam ao abandono, e dúvidas, vão te ajudar a criar um plano de ação mais efetivo. Saber a origem dos receios dos alunos em continuar na sua instituição é algo essencial para conseguir **agir contra a evasão** de forma certa.

Após isso, chegou a hora de **segmentar sua lista de contatos**, para criar um relacionamento mais próximo. Enviar mensagens apenas pelo ato de enviar não é algo positivo, e pode acabar tendo o efeito contrário quando estamos falando sobre retenção de alunos.

De toda forma, é importante dividir os seus contatos de acordo com curso, interesses e quais seriam os motivos de evasão. A partir daqui, você já pode começar a trabalhar em mensagens personalizadas, para **diminuir o número de evasão** dos diversos grupos.

A sua instituição de ensino precisa ter em mente que cada um dos estudantes deseja ser tratado como um indivíduo único. Por isso, faça algo voltado exclusivamente para cada grupo, pois isso te **ajuda a reter alunos** de maneira mais efetiva do que em outros casos.

Para retenção de alunos, é preciso personalizar a mensagem

Como você já viu, é muito importante contar com personalização no momento de dialogar com a sua audiência. Ao enviar mensagens genéricas para os seus contatos, as chances de conseguir bons resultados de retenção são muito menores do que em outros casos.

Cada lista de contatos, após a segmentação, vai contar com uma comunicação diferente, para garantir maior efetividade. Além disso, é claro, é necessário adicionar, no mínimo, o **nome de cada um dos alunos** que vai ter contato com a sua instituição de ensino.

Ou seja, para informar sobre a existência de um programa de estágios para calouros, é preciso contar com **conceitos básicos no e-mail**. Por isso, não deixe de falar sobre o funcionamento da instituição de maneira geral, para garantir total entendimento.

Além disso, regras para se inscrever, vantagens, com quem entrar em contato, entre outros pontos, é muito importante. Para um estudante mais experiente, esses pontos não são tão relevantes, porém, para quem é calouro, esses dados são imprescindíveis.

Por esse motivo, é essencial contar com a segmentação, em conjunto com a **personalização da**

mensagem. Saber para quem enviar, além de como comunicar cada uma das etapas, é essencial para garantir o sucesso da sua estratégia de retenção.

No mais, não deixe também de dar atenção para a **identidade visual** da marca, usando de artifícios visualmente agradáveis. Seja direto, não dificulte o processo de comunicação e, com isso, conte com um maior grau de retenção de todos os estudantes.

Não abarrote e-mails com muitas informações

É muito importante que, para contar com uma comunicação mais efetiva, você não **abarrote o e-mail** com vários assuntos. Trate um tópico por vez, para garantir que o seu aluno vai conseguir absorver a informação com mais facilidade.

Se for falar sobre estágios, avise sobre como o processo funciona, prazos, entre outras informações relacionadas àquele assunto. **Não é necessário falar sobre outros tópicos**, mesmo que tenham alguma relação, pois isso torna o e-mail maçante.

Claro que pontos sobre como se portar na entrevista, e algumas dicas para o processo seletivo são bem-vindas. Porém, tudo isso deve ser feito de maneira direta, para não atrapalhar o processo seletivo e tornar o seu e-mail maior do que precisa ser.

De toda forma, se você tem mais a ser comunicado para o seu aluno, e não acredita que o e-mail marketing seja suficiente, use em conjunto com outras estratégias. O **marketing de conteúdo** pode ser utilizado de maneira muito eficaz com práticas do tipo.

Apresentar um conceito básico sobre um tema e linkar para um **artigo em blog** que fale mais sobre o assunto pode ser uma boa estratégia. Além disso, fazer o mesmo processo com vídeos, ou qualquer outro meio de comunicação pode ser muito efetivo.

Em todo caso: seja direto e não corra o risco de confundir a sua audiência com mais informações do que ela precisa na mensagem. Além disso, se possível, utilize estratégias de marketing de conteúdo, como vídeos, textos em blogs, entre outras, para garantir o seu sucesso.

Atenção especial à frequência de mensagens

Por fim, para usar **e-mail marketing para reter seus alunos**, é importante ter atenção especial com a frequência de envios. É essencial que a sua instituição de ensino não incomode seus estudantes, e por isso, é ele quem deve decidir a periodicidade.

Quando conseguir captar um novo estudante, não deixe de perguntar a frequência com que ele prefere receber mensagens. A partir disso, comece a trabalhar para criar e-mails para serem disparados, **semanal, quinzenal ou até mesmo mensalmente**.

É importante que o seu negócio não fique muito tempo sem dialogar com a sua audiência, pois isso causa distanciamento. No entanto, encher a caixa de e-mails dos seus estudantes nunca é uma estratégia muito eficaz para ajudar na retenção de alunos.

No mais, como você viu no decorrer do nosso artigo, ao seguir algumas práticas básicas, é possível ter **resultados excelentes**. Contudo, para que isso traga os frutos desejados, é necessário contar com as ferramentas certas ao seu lado.

E se você tem interesse em contar com uma ferramenta de disparo de envios ao seu lado, não deixe de [entrar em contato conosco](#) para conhecer nossa solução!