

# COMO DESENVOLVER UMA ESTRATÉGIA DE MARKETING EFICAZ PARA SUA ESCOLA



INTERNATIONAL  
SCHOOL



# GANHE DESTAQUE E FAÇA SUA ESCOLA CRESCER

Estratégias de marketing eficazes são necessárias para atrair novos alunos, reter os atuais e aprimorar a imagem da escola constantemente. Com a concorrência cada vez maior no setor educacional, é importante que as escolas se diferenciem e destaquem seus diferenciais para conquistar a preferência de pais e alunos.

Neste e-book, você encontrará o passo a passo para desenvolver estratégias de marketing assertivas que podem ajudar sua escola a crescer e se destacar no mercado.





**O marketing é crucial para o crescimento de uma escola por diversas razões:**

**1**

### **ATRAIR NOVOS ALUNOS**

Uma boa estratégia de marketing pode ajudar a atrair novos alunos para a escola, aumentando sua base de matrículas e, conseqüentemente, sua receita.

Para isso, é preciso fazer uma boa divulgação com foco em atingir pais e mães, que geralmente são os responsáveis por tomar esse tipo de decisão, principalmente no caso de estudantes mais novos.

**2**

### **APRIMORAR A IMAGEM DA INSTITUIÇÃO**

Um marketing eficaz é essencial para fazer com que a imagem da sua escola transmita autoridade e encantamento, destacando suas qualidades e diferenciais. Isso faz parte do trabalho de atrair mais alunos e convencer pais a matricularem seus filhos. Afinal de contas, é a imagem de uma instituição no mercado que transmite confiança para os responsáveis.

**3**

### **FIDELIZAR OS ALUNOS MATRICULADOS**

O marketing não se limita apenas a atrair novos alunos. Além da captação, também faz a diferença na manutenção dos alunos já matriculados, fazendo com que se sintam engajados e satisfeitos.

Nesse sentido, são os estudantes que já conhecem a escola que irão indicá-la para seus amigos. São eles que irão elogiar a escola para seus pais. Por fim, são os pais que irão recomendar sua instituição para outros responsáveis.

**4****AUMENTAR A COMPETITIVIDADE**

Com a concorrência cada vez maior no setor educacional, as estratégias de marketing precisam focar em ajudar sua escola a se destacar entre os concorrentes, aumentando sua competitividade.

Em outras palavras, isso quer dizer construir uma comunicação com o público que reforce os diferenciais da instituição, aumentando a capacidade de atração e retenção de alunos.

**5****ESTABELECEER A PRESENÇA ONLINE**

Hoje em dia, a maioria das pessoas buscam informações sobre instituições de ensino na internet. Ou seja, tudo começa com uma pesquisa no Google. Já pensou se não encontram sua escola?

É por isso que é tão importante ter um site atualizado e investir em SEO para alcançar uma boa posição nos resultados dos mecanismos de pesquisa. Além disso, é essencial construir perfis ativos nas redes sociais.





## CONHEÇA SEU PÚBLICO-ALVO

Para que as estratégias de marketing sejam eficazes e alcancem os resultados desejados, é essencial conhecer bem seu público-alvo.

- **Quem são seus** alunos em potencial?
- **Quais são suas** necessidades e desejos?
- **Quais são seus** valores e crenças?

Entender essas informações é o primeiro passo para criar uma mensagem de marketing que se comunique diretamente com seu público-alvo, atraindo sua atenção.

Confira as etapas que você pode seguir para definir o público-alvo da sua escola:



1

### ANALISE SUA ESCOLA

Faça uma análise da escola com o objetivo de identificar as seguintes informações: localização, tamanho, valores, filosofia, estrutura física, cursos oferecidos e atividades extracurriculares. São esses dados que irão auxiliar na identificação dos aspectos que diferenciam sua escola da concorrência.

2

### IDENTIFIQUE AS NECESSIDADES DO PÚBLICO

Para identificar as necessidades do seu público, faça as seguintes perguntas: Para quem sua escola é relevante? Quais são as necessidades dos alunos e pais em relação à educação? Que tipo de aluno está buscando sua escola? O que seus alunos e pais esperam de uma escola? Com as respostas, você começa a definir quais são as pessoas que sua escola deve focar em atrair e captar.

**3**

### ANALISE A CONCORRÊNCIA

Investigar a concorrência é tão importante quanto fazer uma auto-análise. Pesquise sobre outras escolas presentes em sua região e observe que tipo de alunos elas estão atraindo. São os mesmos que os seus? Quais são suas vantagens e desvantagens em relação a essas escolas?

**4**

### BUSQUE DADOS DEMOGRÁFICOS

Dados demográficos como idade, gênero, nível socioeconômico e localização geográfica também são fundamentais para definir o público-alvo de sua escola. Por exemplo, se você está localizado em uma área com muitas famílias com crianças pequenas, a busca por escolas de Educação Infantil e Anos Iniciais seja mais frequente.

**5**

### CRIE PERSONAS DE COMPRADORES

Por último, depois de reunir todas as informações relevantes, crie personas de compradores para sua escola. Mas o que é persona? É uma representação fictícia do seu público-alvo, com base em características demográficas e comportamentais.

Por exemplo, uma persona de comprador pode ser uma mãe de 35 anos, que valoriza uma educação inclusiva e que está procurando uma escola que ofereça atividades extracurriculares variadas para seu filho. Você também pode ter mais de uma persona, se achar necessário.

Com a persona criada, você poderá pensar com a mente e, então, focar nas necessidades do seu público-alvo e apresentar sua escola como solução para os seus problemas e desejos.



# INVISTA EM MARKETING DE CONTEÚDO



Suas estratégias com certeza serão mais eficazes se você investir em marketing de conteúdo. O que isso significa? Trata-se de uma estratégia que envolve a criação de conteúdo relevante e útil para o público-alvo, como artigos, vídeos e infográficos. Esses conteúdos ajudam a educar e engajar o público-alvo, contribuindo para o aumento do reconhecimento da sua escola.

**Aqui estão algumas dicas para começar a investir em marketing de conteúdo nas estratégias para sua escola:**



## PENSE NAS NECESSIDADES E DESEJOS DO SEU PÚBLICO-ALVO

Antes de começar a criar conteúdo, é importante entender para quem você está criando. Portanto, após definir o seu público-alvo, conhecer seus interesses e suas necessidades, é hora de pensar nessas informações para direcionar a produção de conteúdo com assertividade.



## CRIE UM BLOG

Criar um blog dentro do site da sua escola é uma ótima maneira de compartilhar conteúdo relevante para seu público-alvo. Alimente essa página com artigos sobre temas relacionados à educação, como dicas de estudo, metodologias de ensino e novidades da área.



### INVISTA EM SEO

A principal parte da produção de conteúdo é fazer com que ele seja visto. Portanto, é importante investir em SEO (Search Engine Optimization) para otimizar os artigos publicados no blog e fazer com que apareçam em boas posições nos mecanismos de busca, como o Google. Dessa forma, você aumenta a visibilidade da sua escola na internet. Para investir em SEO nos seus conteúdos, utilize palavras-chave relevantes, crie títulos curtos e objetivos, insira descrições atraentes e utilize imagens em alta qualidade.



### INVISTA EM VÍDEOS

Vídeos são conteúdos que contribuem bastante para o engajamento do seu público-alvo. Você pode utilizar esse formato para criar vídeos educativos, tutoriais ou até mesmo entrevistar professores e alunos.



### ATUALIZE AS REDES SOCIAIS

As redes sociais são as principais plataformas para compartilhar seus conteúdos e interagir com seu público-alvo. Utilize o Instagram, o Facebook e o LinkedIn para divulgar os artigos publicados no seu blog, criar posts de acordo com os interesses dos pais e alunos e compartilhar seus vídeos, que também podem ser publicados no YouTube.



### MONITORE SEUS RESULTADOS

Para que sua estratégia de marketing de conteúdo seja eficiente, é essencial monitorar o desempenho do seu conteúdo para entender o que funciona melhor para seu público-alvo.



Para isso, utilize ferramentas como o Google Analytics para analisar o tráfego do seu site e das redes sociais e identificar quais são os conteúdos que alcançam os melhores resultados.



### MANTENHA A CONSISTÊNCIA

Manter a consistência também é fundamental para que o marketing de conteúdo da sua escola seja efetivo. Nesse sentido, é importante manter uma consistência na produção e divulgação de conteúdo. Crie um cronograma de produção de conteúdo para seguir e mantenha uma boa frequência de publicação.







# OFEREÇA INCENTIVOS PARA INDICAÇÕES



Aqui vai uma dica de ouro: os pais e alunos satisfeitos são seus melhores aliados. São eles que podem recomendar sua escola para outras pessoas. Portanto, já pensou em oferecer incentivos, como descontos nas mensalidades, brindes ou outros benefícios, para os alunos que indicarem novos alunos para a escola?

**Oferecer incentivos é uma ótima maneira de encorajar os pais e alunos a indicarem sua escola para amigos e familiares. Aqui estão algumas ideias de incentivos que você pode oferecer:**



## DESCONTOS NA MENSALIDADE

Ofereça desconto na mensalidade para os alunos que indicarem amigos que se matriculem na escola. O desconto pode ser aplicado em um período de tempo específico, como um mês ou um trimestre. Outra possibilidade é criar um programa de indicação para os pais, oferecendo recompensas para aqueles que indicarem a escola para outras pessoas que matriculem seus filhos, como descontos e créditos em lojas parceiras.



## EVENTOS EXCLUSIVOS

Realize eventos exclusivos para os pais e alunos da sua escola. Essa é mais uma estratégia para fidelizá-los e aumentar sua taxa de retenção. Você pode fazer uma festa para celebrar o Ice Cream Day com os alunos e/ou promover uma palestra educativa para os responsáveis.



### BRINDES PERSONALIZADOS

Imagine o pai do seu aluno no trabalho usando uma caneta com o logo da sua escola, ou seu aluno usando uma garrafa squeeze com sua marca na escolinha de futebol. Quando você distribui brindes personalizados, as pessoas divulgam sua escola ao utilizar esses objetos.



### SORTEIOS DE PRÊMIOS

Já pensou em realizar sorteios de prêmios especiais? Pode ser na comemoração do aniversário da sua escola ou em alguma outra data especial. Os prêmios podem variar de um tablet a um par de ingressos para um parque temático. Faça com a frequência que for melhor para alavancar seus resultados.



### VOUCHERS PARA ATIVIDADES EXTRAS

Outra ideia para incentivar os pais e alunos a recomendar sua escola é oferecer vouchers para atividades extras, como aulas de dança ou música, para os alunos que indicarem amigos que realizarem a matrícula.





## DICAS DE FERRAMENTAS A PLATAFORMAS

Para te ajudar no desenvolvimento das estratégias de marketing, existem diversas ferramentas e plataformas que podem ser utilizadas. Confira algumas opções:

### HOOTSUITE

Essa é uma ferramenta de gerenciamento de redes sociais que permite fazer a programação de posts em mais de um perfil, monitorar as métricas de cada publicação, acompanhar hashtags, entre outros dados. Possui versão paga e gratuita.

### GOOGLE ANALYTICS

Plataforma gratuita que permite rastrear o tráfego do seu site, ver quais são as páginas mais populares, quais são as origens dos acessos recebidos, por quanto tempo as pessoas navegam no site, entre outras informações importantes.

### SEMRUSH

Para analisar sua estratégia de SEO, conheça o SEMrush, uma ferramenta paga que fornece informações sobre as palavras-chave mais relevantes para o seu negócio, dados sobre a concorrência e o tráfego dos concorrentes.

### MAILCHIMP

O Mailchimp é uma ferramenta voltada especialmente para estratégias de email marketing, permitindo que você crie newsletters personalizadas, envie campanhas de email automatizadas e rastreie o desempenho.



## RD STATION

Utilizando essa plataforma, você pode automatizar o envio de e-mails, gerenciar seus contatos, criar formulários e landing pages para coletar informações de clientes em potencial (leads), analisar resultados, entre outras possibilidades. Além disso, pode ser integrado ao Google Analytics.

## CANVA

Para fazer artes para as redes sociais, banners para o site e outras peças gráficas para sua estratégia de marketing, utilize o Canva. A ferramenta é fácil de usar e oferece diversos recursos gráficos gratuitos e uma versão paga.

**Essas são apenas algumas das muitas ferramentas e plataformas disponíveis para que suas estratégias de marketing sejam assertivas e alcancem os melhores resultados. A escolha de qual usar vai depender das necessidades específicas de sua escola.**





# COMECE AGORA!

**Não perca tempo e comece agora mesmo a implementar estratégias de marketing eficazes para fazer sua escola crescer! Lembrando que tudo começa definindo o seu público-alvo, focando nos seus desejos e interesses.**

**Após finalizar esse primeiro passo e criar suas personas de compradores, você terá todas as informações necessárias para criar estratégias assertivas e alcançar resultados cada vez melhores.**

**Invista em marketing de conteúdo e engaje seus alunos atuais, encantando seus responsáveis com experiências e benefícios exclusivos.**







INTERNATIONAL  
SCHOOL

**PRECISA DE AJUDA?**

**Nossa equipe está à disposição para  
auxiliar sua escola no que for preciso.  
Afinal, queremos vê-la crescer cada vez mais.**

**Conte com a International School!**

O PROGRAMA BILÍNGUE DA I.S.

**6X** ELEITO O  
MELHOR  
DO BRASIL