

**REMATONA**  
WIZARD

Episódio 1 – Rematrícula Orgânica 

Episódio 2 - Clusterização pedagógica 

Episódio 3 - Criação de metas & “ajustes de velas” - HOJE! 

Episódio 4 – Reunião de rematrícula

# **CRIAÇÃO DE METAS**

*& Ajuste de Velas*





# Clusterização pedagógica

Você faz a clusterização pedagógica na sua escola?

**SEMÁFORO**



**TERMÔMETRO**



**OURO, PRATA,  
BRONZE**



**ABC**



# *Trabalhando com metas*

*Quais são as vantagens e como estabelecer-las?*



Metas são essenciais para o sucesso de qualquer negócio. Elas determinam **objetivos** para que um planejamento seja estabelecido e, além disso, mostram uma direção para os colaboradores alcançarem resultados substanciais.

Quando bem estabelecidas, as metas deixam claro para os colaboradores quais são suas responsabilidades para que estes estejam **determinados e possam criar estratégias para alcançar os resultados almejados**.



# Trabalhando com metas

Quais são as vantagens e como estabelecer-las?



- Aumenta a produtividade da equipe;
- Melhora a comunicação entre todos;
- Identifica a necessidade de treinamentos;
- Identifica as dificuldades nos objetivos;
- Permite a avaliação contínua dos resultados;
- Incentiva a motivação dos colaboradores;
- Promove a satisfação de todos os colaboradores.

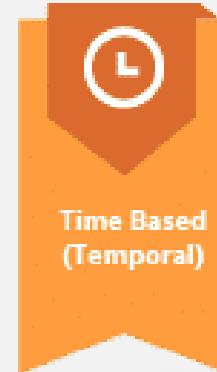


- Diminui a produtividade da equipe;
- Dificulta a comunicação entre todos;
- Treinamentos são feitos sem foco na necessidade;
- As dificuldades nos objetivos não são trabalhadas;
- A avaliação contínua dos resultados não é eficaz;
- Desmotiva os colaboradores;
- Promove a insatisfação dos colaboradores.

# *Trabalhando com metas*

Quais são as vantagens e como estabelecer-las?

## S M A R T



# *Trabalhando com metas*

*Criando metas SMART*



## **SPECIFIC: OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

O quanto eu realmente estou pensando no resultado ao criar essa meta?

## **MEASURABLE: COMO OS OBJETIVOS SERÃO ACOMPANHADOS**

De que forma os resultados e indicadores ficam disponíveis?

## **ATTAINABLE: OBJETIVOS REALISTAS MAS DESAFIADORES**

Seja ousado, mas realista.

## **RELEVANT: OBJETIVOS QUE FAÇAM SENTIDO PARA TODA MINHA EQUIPE**

Encontre o significado que alcançar aquele resultado traz para cada colaborador e relembré-o com frequência.

## **TIME BASED: PERÍODOS DETERMINADOS PARA CADA OBJETIVO**

Defina um planejamento para, ao poucos, alcançar o todo.

# *Trabalhando com metas*

*Criando metas SMART*



Eu vou ***OBJETIVO ESPECÍFICO + REALISTA,***  
medindo por ***FERRAMENTA DE MENSURAÇÃO,***  
até ***PRAZO***  
porque ***RELEVÂNCIA.***



# *Informações importantes*

Atenção, algumas informações são essenciais e devem ser estabelecidas de forma clara para determinar sua meta.

**QUANTOS ALUNOS TENHO A REMATRICULAR?**

**COMO FOI MEU CICLO VERÃO ANTERIOR?**

**QUANTO MINHA ESCOLA PODE “PERDER”?**

# 🎯 Estudo de caso

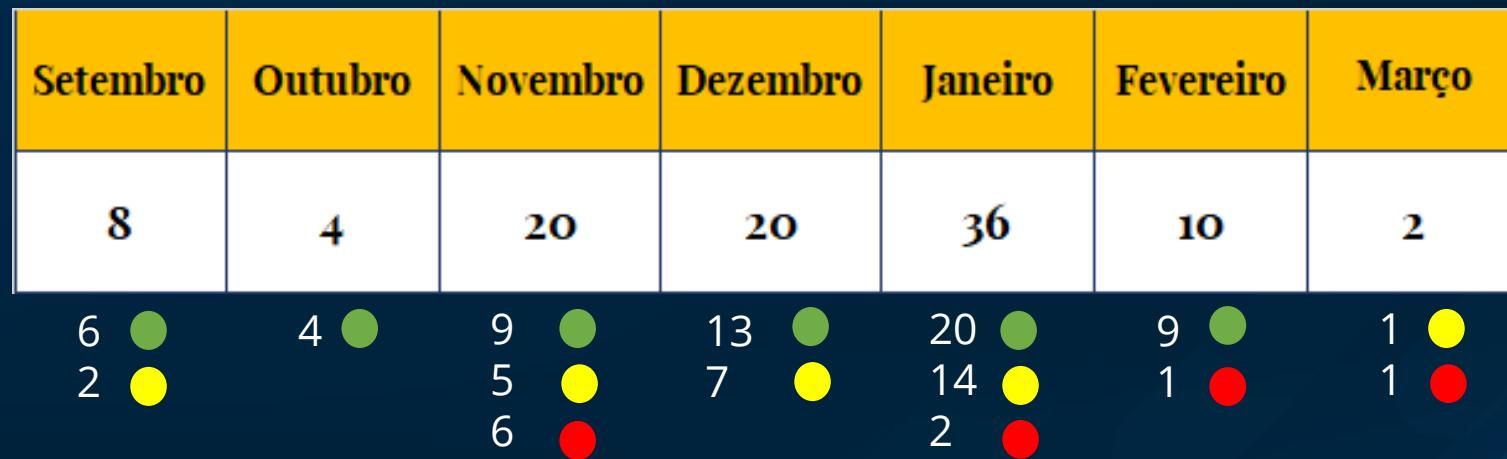
Exemplo de definição de metas SMART

S M A R T



## INFORMAÇÕES

Fiz minha clusterização e determinei que tenho 100 alunos a rematrícular ao longo de todo o ciclo verão, distribuídos da seguinte forma:



Dessa forma, ao longo deste ciclo verão, terei 61 (61%) alunos muito propensos a rematrícular, 29 (29%) alunos talvez propensos a rematrícular e 10 alunos muito propensos a não rematrícular. No ciclo verão passado, minha escola teve 88 alunos a rematrícular e alcançou um resultado de 70,4% (62 rematrículas). Nesta escola, o ticket médio é R\$249. Com a perda de 26 alunos entre os ciclos, deixamos de crescer 26% e **perdemos quase R\$78 mil no ano.**





# *Estudo de caso*

## *Exemplo de definição de metas SMART*



# Estudo de caso

Chegou a hora da cartada de mestre, a famosa cereja do bolo!

META | REAL

| Setembro | Outubro | Novembro | Dezembro | Janeiro | Fevereiro | Março |
|----------|---------|----------|----------|---------|-----------|-------|
| 8        | 4       | 20       | 20       | 36      | 10        | 2     |
| 7        | 4       | 16       | 18       | 26      | 7         | 2     |



*Trabalhar estratégias de antecipação  
para puxar estas 35 remas para antes de  
dezembro*





# Dúvidas Frequentes



**Os alunos que anteciparam a rematrícula mas que as parcelas do contrato atual só terminam depois de alguns meses vão pagar duas parcelas simultaneamente?**

R: Não, a antecipação pode ser apenas a assinatura do contrato. As parcelas podem iniciar uma vez que as parcelas do contrato vigente terminarem e o aluno começar o novo livro.



**Por exemplo, meu aluno que estava previsto para novembro, não fechou, mas voltou e fechou em dezembro, fica onde?**

R: Para a meta do mês de novembro ele já não entra mais, mas ele ainda vale para a meta do ciclo. No RGM, você pode lança-lo em novembro mesmo, que a planilha reflete o dado para o ciclo todo.



**Se pensei detalhadamente sobre minha meta, ela é SMART, e ainda assim minha equipe passa longe de batê-la, o que eu faço?**

R: Você precisa fazer uma análise de onde pode estar ocorrendo esse GAP e ajustar as velas no mês a mês. Lembrando que a meta do seu ciclo não deve mudar uma vez que ela foi estabelecida.

# Ajuste de velas

*Minha meta é SMART, e ainda assim minha equipe passa longe de batê-la, o que eu faço?*

**MANTENHA  
REGISTROS DE TUDO**



# *Ajuste de velas*

*Minha meta é SMART, e ainda assim minha equipe passa longe de batê-la, o que eu faço?*

## **REAVALIE SUA CLUSTERIZAÇÃO**

Os alunos que você determinou como propensos, estão realmente rematriculando? Se não, por quê? O que mais pode estar influenciando seus alunos? Para isso, tenha estratégias na reunião de rematrícula para descobrir os motivos.

## **REAVALIE SUAS METAS MENSAIS**

Defina um médio prazo para um ajuste de velas. Ao alcança-lo, olhe para trás e veja quanto já foi alcançado e quanto ainda falta a alcançar. Se necessário, refaça suas metas mensais a fim de alcançar a do ciclo.

## **REAVALIE SUAS PROPOSTAS E BENEFÍCIOS**

Os alunos verdes estão ficando interessados na sua proposta de antecipação? Os amarelos e vermelhos estão sendo reconquistados? Quando você mostra a proposta, você percebe que há uma mudança positiva no interesse ou o aluno continua tentando encontrar outras saídas?

## **INCLUA SUA EQUIPE**

Se você tem uma equipe de alta performance, todos terão o interesse comum de bater as metas propostas. Por isso, inclua sua equipe para trazer ideias e pensar em diferentes planos de ação junto com você!



@ped.danipecorari



@vivipedagogico



# PESQUISA DE SATISFAÇÃO

*Episódio 3*



<https://researchpearson.typeform.com/pesqrematona>



obrigada