

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 estabelecê-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 estabelecê-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;

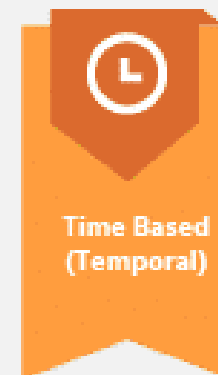
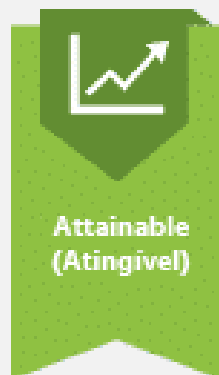
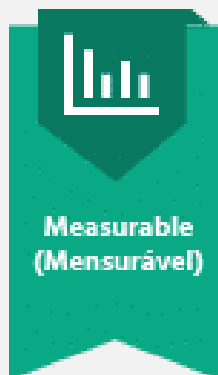
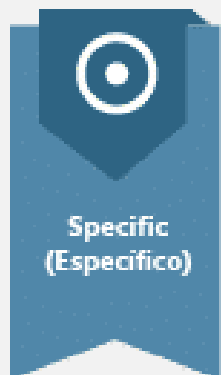
Desmotiva os colaboradores;

Promove a insatisfação dos colaboradores.

Trabalhando com metas

Quais são as vantagens e como estabelecê-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?

ATTANAIBLE: 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 lembre-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



INFORMAÇÕES

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

Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março
8	4	20	20	36	10	2
6 ● 2 ●	4 ●	9 ● 5 ● 6 ●	13 ● 7 ●	20 ● 14 ● 2 ●	9 ● 1 ●	1 ● 1 ●

Dessa forma, ao longo deste ciclo verão, terei 61 (61%) alunos muito propensos a rematricular, 29 (29%) alunos talvez propensos a rematricular e 10 alunos muito propensos a não rematricular. No ciclo verão passado, minha escola teve 88 alunos a rematricular e alcançou um resultado de 70,4% (62 matrículas). 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



36% do ciclo todo

Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março
8	4	20	20	36	10	2
6 ● 2 ●	4 ●	9 ● 5 ● 6 ●	13 ● 7 ●	20 ● 14 ● 2 ●	9 ● 1 ●	1 ● 1 ●
87%	100%	80%	90%	72%	70%	100%

45% YTD

80% YTD

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 matrícula para descobrir os motivos.

REAVALIE SUAS METAS MENSAS

Defina um médio prazo para um ajuste de velas. Ao alcançá-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