

Caso: Ampliação de Parcerias Estratégicas

Empresa: ISAAC

Setor: Edtech

Desafio:

A empresa de soluções educacionais ISAAC não atingiu a meta de adicionar 150 novas escolas parceiras em um determinado período. Isso impede o crescimento planejado da empresa e a expansão de seu impacto positivo no setor educacional.

Metodologia:

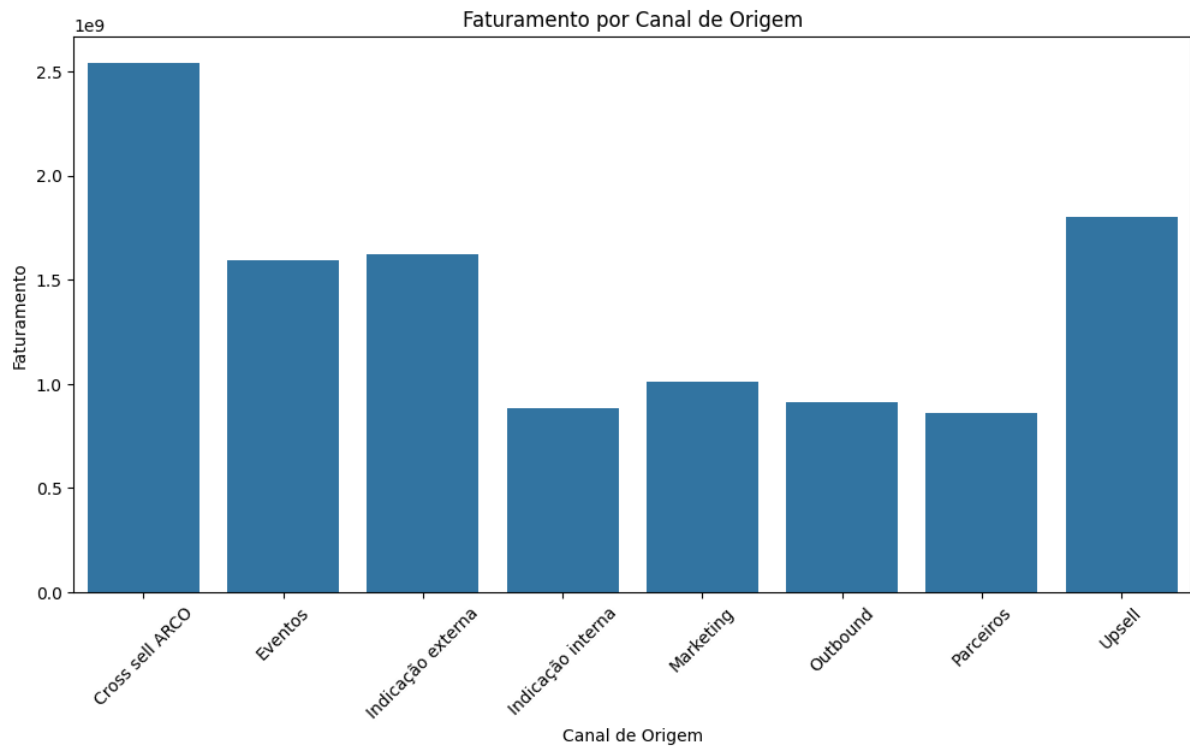
A análise do caso foi conduzida utilizando o ambiente Google Colab, permitindo executar código Python para explorar os dados. O ambiente Colab com o código desenvolvido pode ser acessado neste link: [Ambiente de Análise](#).

Foi feito o upload do arquivo Excel "base_case_estrategia_comercial.xlsx" e utilizada uma função para ler todas as suas planilhas, armazenando cada uma em um DataFrame distinto. Em seguida, foquei na planilha "Página1", extraíndo insights como:

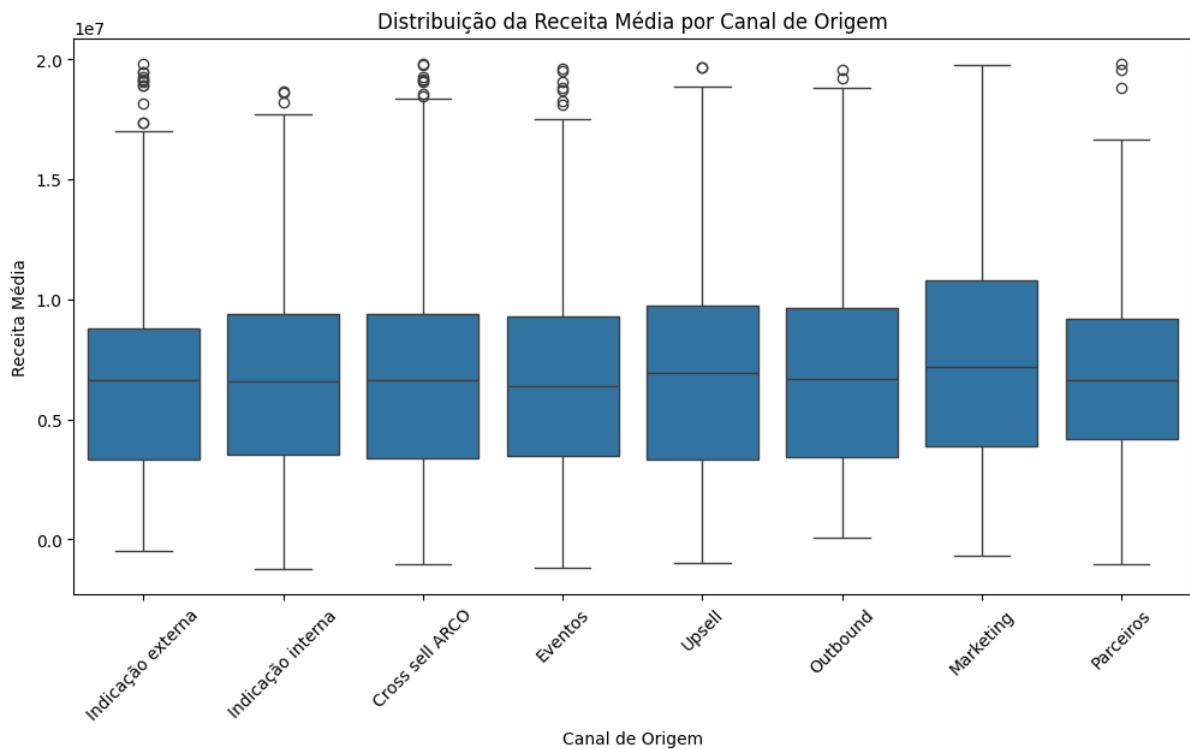
- Canais de origem presentes
- Faturamento total por canal
- Receita média e mediana por canal
- Top 10% de escolas por receita em cada canal

Para visualizar esses insights, foram criados gráficos utilizando Matplotlib e Seaborn, incluindo:

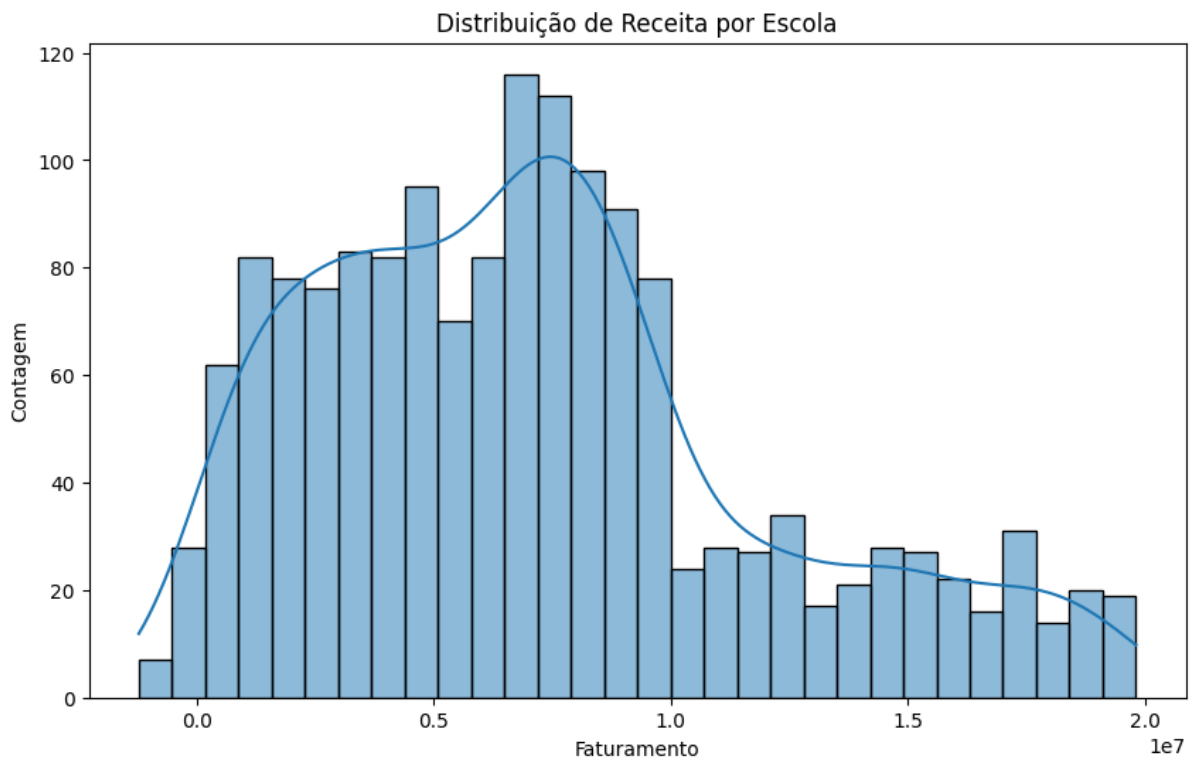
- Gráfico de barras do faturamento por canal:



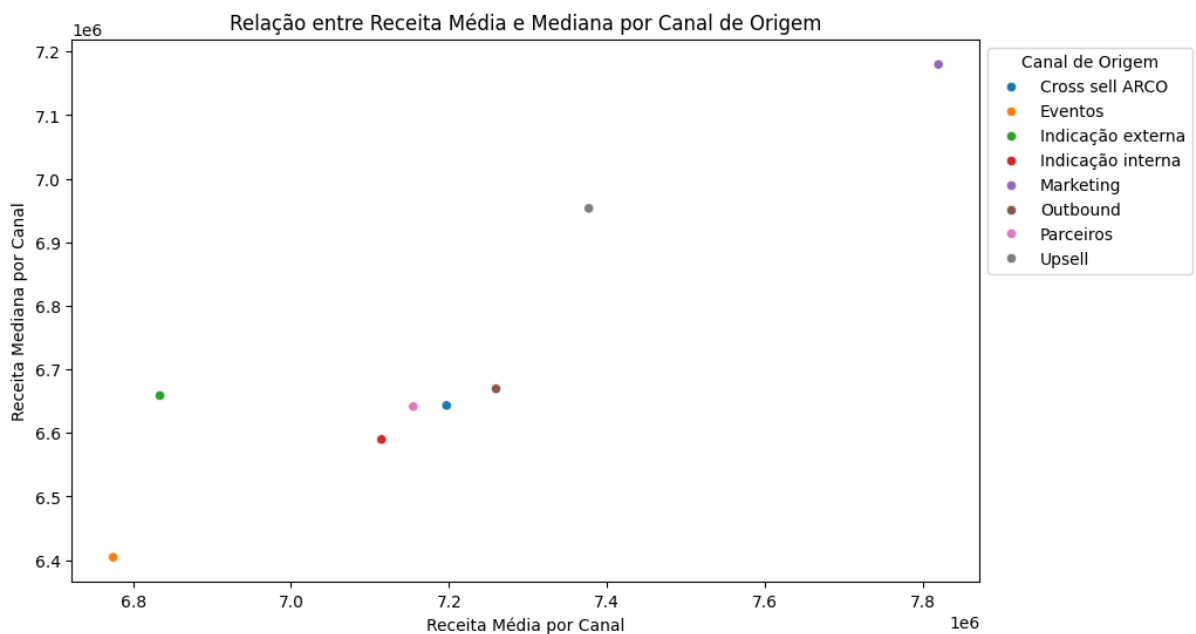
- Boxplot da receita média por canal:



- Histograma da distribuição de receita:

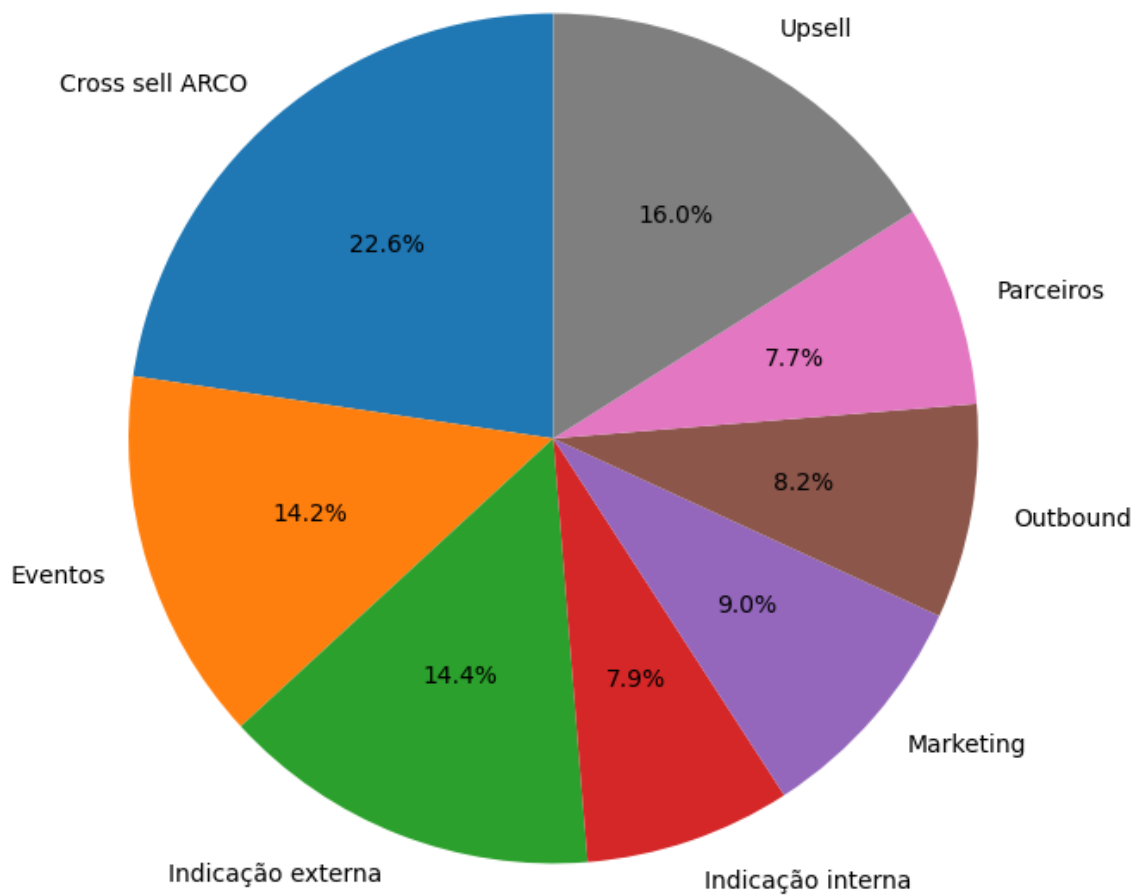


- Gráfico de dispersão receita média x mediana:



- Gráfico de pizza da participação no faturamento:

Participação de Cada Canal no Faturamento Total



Essa exploração visual permitiu obter uma compreensão rápida e profunda dos dados, facilitando a identificação de padrões e insights para embasar a estratégia proposta. O uso do Colab viabilizou uma análise ágil e colaborativa, essencial para um caso desse tipo.

Análise:

Após uma análise do ambiente competitivo e das estratégias atuais de aquisição de escolas parceiras, foram levantadas algumas hipóteses para a situação:

- As atuais estratégias de marketing e vendas não estão sendo eficazes o suficiente para atrair novas escolas.

- A concorrência de outras edtechs está mais acirrada, dificultando a diferenciação da ISAAC.
- Há possíveis lacunas na comunicação dos benefícios exclusivos da parceria com a ISAAC.
- As necessidades específicas das escolas-alvo não estão sendo adequadamente atendidas pela proposta atual.

Recomendações:

- Revisar e otimizar as estratégias de marketing e vendas, com foco nos canais mais eficientes.
- Destacar diferenciais competitivos da ISAAC por meio de casos de sucesso e benefícios exclusivos da parceria.
- Melhorar a comunicação sobre os ganhos tangíveis para as escolas parceiras.
- Realizar pesquisas de mercado para entender as necessidades das escolas e ajustar as ofertas.
- Estabelecer metas de aquisição realistas e alcançáveis dentro do contexto competitivo.
- Esse plano de ação tem o potencial de impulsionar o crescimento de parcerias estratégicas da ISAAC de forma sustentável.

Conclusão

A utilização do Google Colab com Python permitiu realizar uma análise robusta e visual dos dados do caso, extraindo insights cruciais sobre o desempenho dos canais de origem e o perfil de receita das escolas.

Por meio de gráficos e tabelas, foi possível identificar rapidamente padrões e oportunidades, como os canais mais promissores, o potencial de aumento da receita média e o foco nas escolas de alto desempenho.

Esses insights embasaram as recomendações estratégicas apresentadas para impulsionar o crescimento de parcerias da ISAAC, mostrando o poder da análise de dados para resolução de cases e tomada de decisão em contextos de negócio reais.

O uso de ferramentas ágeis e colaborativas como o Colab se mostrou essencial para viabilizar uma investigação aprofundada em um curto espaço de tempo. Essa abordagem

analítica baseada em dados tende a trazer resultados superiores e maior convencimento para a liderança das empresas.