Pesquisa de Mercado

**Demanda do Mercado:**

A demanda por escolas de inglês é geralmente alta devido à globalização, educação, oportunidades de emprego, viagens e influência cultural. Muitas pessoas buscam aprender inglês para melhorar suas carreiras, desempenho acadêmico, facilitar viagens e se envolver na cultura global. Estratégias de marketing, métodos inovadores e adaptação às necessidades dos alunos são essenciais para atender com sucesso a essa demanda competitiva.

**Perfil do Público-Alvo:**

O público-alvo da nossa escola de inglês é composto por jovens adultos e adultos entre 18 e 40 anos, com níveis de escolaridade variados. A motivação inclui avanço profissional, educação continuada, viagens, intercâmbio e obtenção de certificações internacionais. A escola adapta seus programas para atender a diferentes estilos de aprendizado, oferecendo opções presenciais, online ou híbridas.

**Preços:**

O valor dos cursos presenciais de inglês varia entre R$1.800,00 e R$3.000,00 por semestre. Além disso, há o custo com o material didático, que gira em torno de R$200,00 e taxa de matrícula, que fica em média R$300,00.

**Ensino Online:**

Os cursos de inglês online têm um custo médio mensal que varia entre R$100 a R$300. E ao contrário dos cursos de inglês presenciais, eles oferecem flexibilidade de horário, preços mais acessíveis e a possibilidade de estudar no conforto de casa. Sendo assim, uma ótima alternativa para quem tem uma rotina corrida e não quer perder tempo com deslocamentos.

**Quanto custa um curso de inglês no exterior?**

A vantagem de fazer um curso de inglês no exterior é poder imergir no idioma, praticar conversação com nativos e aprender as peculiaridades da língua. Os valores dos cursos variam de acordo com o destino e a duração do programa. Em média, um curso de inglês no exterior com duração de um mês custa entre R$4.000 e R$10.000. Além disso, há custos com passagem aérea, hospedagem, alimentação, passaporte e visto, que devem ser considerados.

**Crescimento:**

Em todo o país, a aprendizagem de um segundo idioma é um processo crescente em escolas. Segundo a Associação Brasileira do Ensino Bilíngue (ABEBI), já são mais de 1,2 mil escolas bilíngues em todo o país, com um crescimento de 10% num período de cinco anos.

**Concorrência:**

Segundo a **Associação Brasileira de Franchising (ABF),** o segmento de escolas de idiomas cresceu cerca de 8,7% de 2014 para 2015, o que torna a concorrência acirrada e desafiadora.

Para conquistar clientes, é fundamental que o comercial esteja amparado por métodos e ferramentas que auxiliem a converter em matrículas os clientes atraídos pela proposta pedagógica e pelas campanhas da marca. E nesse ponto, um sistema de gestão completo e escalável faz toda a diferença.