Educação Superior privada: Desafios e perspectivas

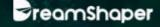












Captação de inverno: A nova onda Presencial

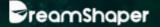












SOMOS A **QUERO EDUCAÇÃO**

A gente acredita que usar a tecnologia para encurtar as distâncias entre quem ensina e quem quer estudar pode mudar o mundo.

Por isso, já ajudamos mais de 1 milhão de alunos a encontrar o curso em graduação, pós-graduação, ensino básico e cursos técnicos, livres e de idiomas, em instituições de ensino do Brasil inteiro.

Seja em nossos marketplaces - Quero Bolsa, Melhor Escola, Guia da Carreira, Mundo Vestibular e Ead.com.br - ou em serviços para instituições de ensino, nosso propósito se mantém sempre o mesmo: **encurtar as distâncias na Educação**.



157 milhões

de acessos anuais nos sites da Quero Educação.



157 mil inscritos



885 mil seguidores



12 mil seguidores



153 mil seguidores



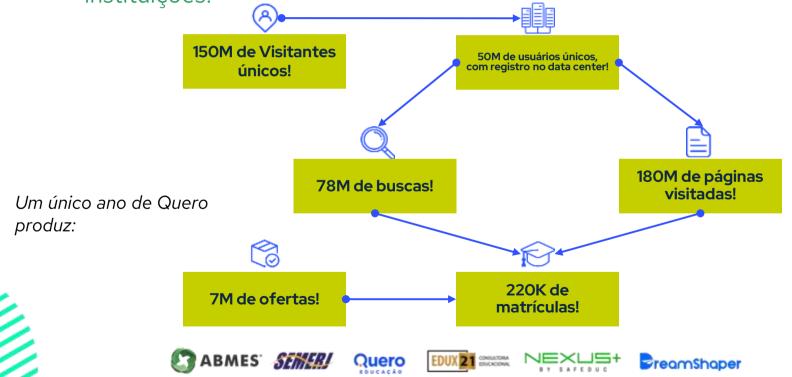


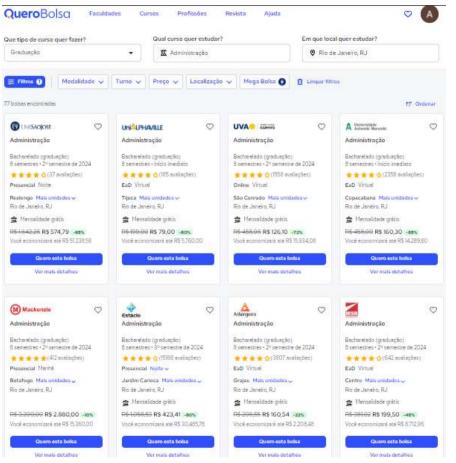






No ecossistema **Quero**, existe um enorme banco de dados que se recicla anualmente com o comportamento de estudantes e instituições.









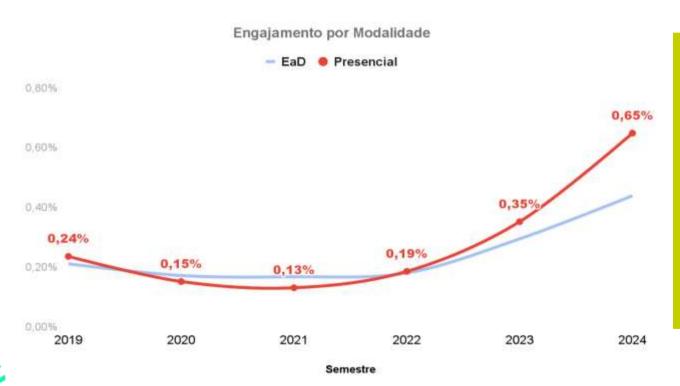








Engajamento (CTR) cresce no Presencial



A relação do conteúdo apresentado aos alunos e os cliques qualificados têm mostrado um aumento consistente no Presencial.
Esse comportamento indica claramente um interesse real dos alunos pela modalidade.





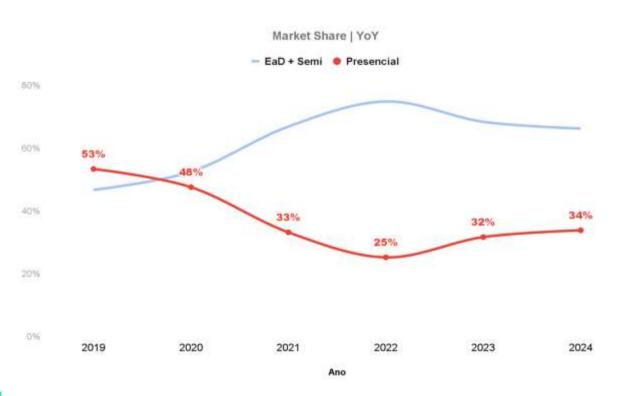








Reposicionamento de market share no Presencial



Presencial rompe tendência de queda em 2023 e chega em uma participação de 34% em 2024, representando um crescimento de 6% YoY.





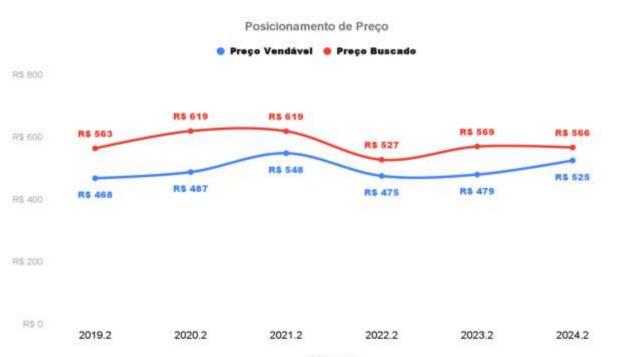








Espaço para otimizar preço



O preço no qual o aluno definitivamente compra possui margem para ser trabalhado, uma vez que o preço que é buscado no presencial é maior.

Semestre













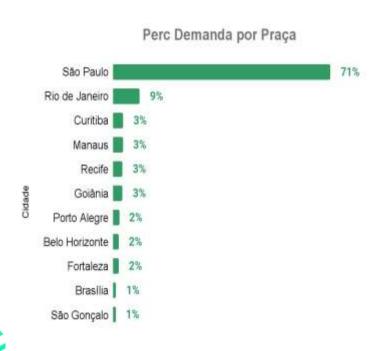


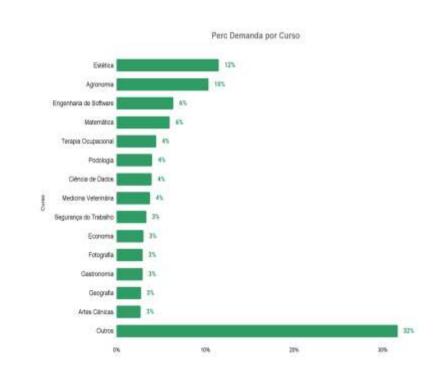


Usuários que buscam cursos **presenciais** que são ofertados por apenas **1 instituição de ensino!**

40%

Demanda distribuída em mais de 26 cursos em 11 praças











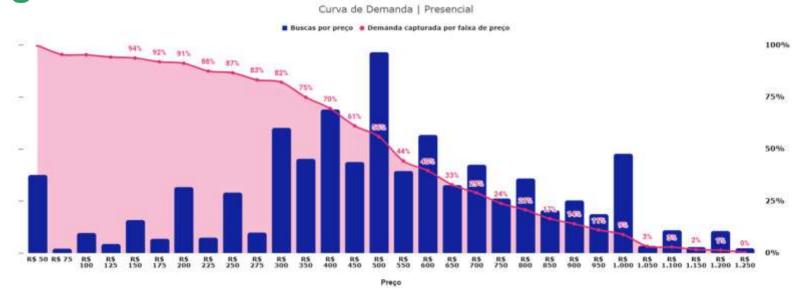








Alguém já ouviu falar de **Desconto Regressivo?**



Reduzir o preço do presencial ao nível do EaD pode trazer uma captura de até 90% da demanda.





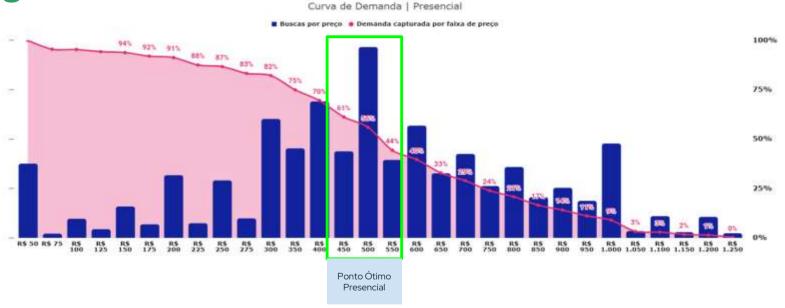








Alguém já ouviu falar de **Desconto Regressivo?**



Reduzir o preço do presencial ao nível do EaD pode trazer uma captura de até 90% da demanda.













Alguém já ouviu falar de **Desconto Regressivo?**



Reduzir o preço do presencial ao nível do EaD pode trazer uma captura de até 90% da demanda.











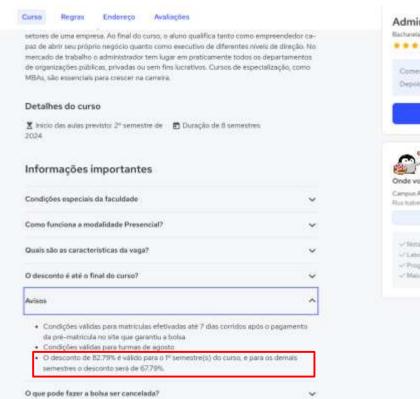




Mas, Marcelo, que história é essa?

Como vou aumentar e proteger receita com esse preço reduzido?

Um case real de uma instituição real!





Reduzir o preço apenas no primeiro semestre é uma estratégia para aumentar o volume de calouros. E a redução representa apenas 5% do faturamento total da jornada do aluno.





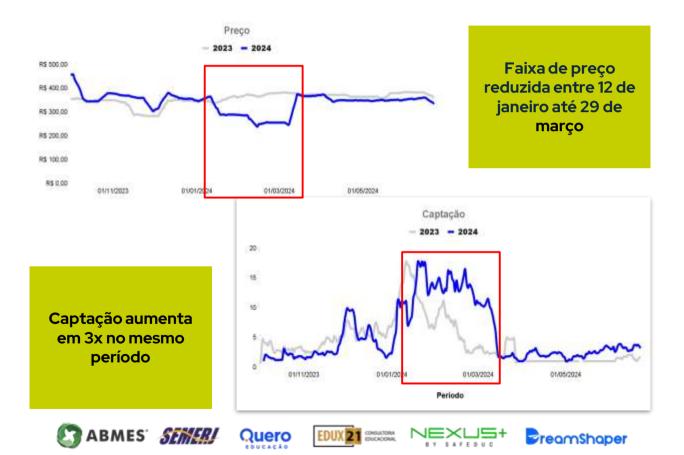








Estratégia que trouxe um resultado expressivo de captação em um período de baixa sazonalidade.



Estratégia aumentou a captação em 85% garantindo +61% de receita



Estratégia trouxe um incremento de 61% no faturamento

Volume de Captação



Com um aumento expressivo no volume de captação e batendo na faixa de 85% de crescimento.





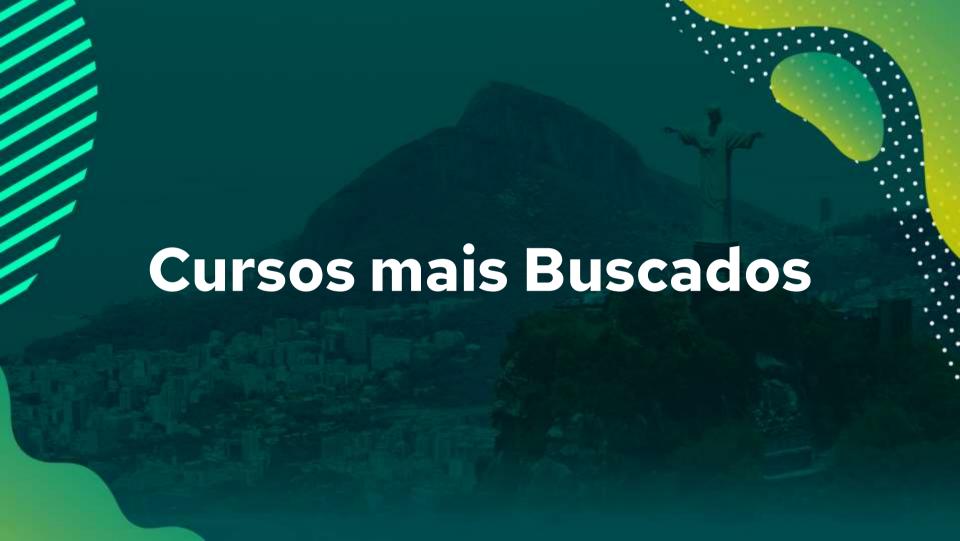




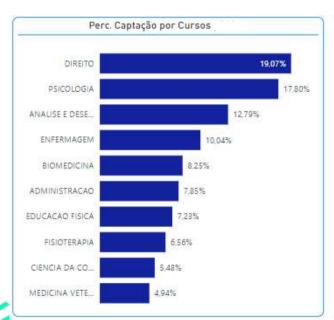


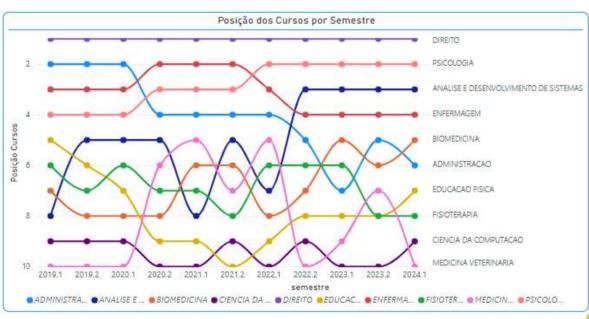


Date



Recorte Sudeste e IESs com menos de 100k alunos

















OBRIGADO! abmes.org.br











