

E-BOOK

Diminua a inadimplência escolar no período de matrículas

 ClassApp



INTRODUÇÃO
INTRODUÇÃO
INTRODUÇÃO

INTRO DUÇÃO

A inadimplência escolar é um dos maiores problemas enfrentados por gestores de escolas particulares, tendo em vista que, com a redução na receita, a escola perde a capacidade de investir em inovações e melhorias, limitando seu poder de atração e retenção de alunos.

Sobretudo em período de crises e instabilidades, mais pais costumam entrar em dificuldades financeiras- o que pode tornar a inadimplência um problema generalizado em instituições de ensino. Mesmo em um cenário de tantas incertezas, o período de rematrículas pode ser uma excelente oportunidade para estreitar laços, combater o fantasma da inadimplência e controlar, também, as finanças da instituição de ensino.

Pensando nisso, separamos dicas assertivas para ajudar a sua escola a atingir os melhores resultados ao longo desta jornada.

Esteja atento às métricas

A taxa de inadimplência é uma das métricas mais importantes para medir a saúde financeira de uma instituição de ensino, afinal, é por meio dela que é possível identificar quanto a escola está perdendo devido aos pagamentos em atraso. Apesar disso, é de extrema importância que a instituição faça um acompanhamento de todos os seus parâmetros financeiros, para que assim, saiba identificar quais são os pontos mais críticos.

Mas por onde começar?

Custo de aquisição por cliente: Indicador que mostra o quanto cada aluno custa para escola, levando em conta **a soma dos investimentos em marketing e comercial**. Para calculá-lo é necessário saber o custo total desse investimento na sua instituição e **dividi-lo pela quantidade de alunos matriculados**.

Fórmula: CAC

$$\frac{\text{Custo MKT} + \text{COM}}{\text{n}^\circ \text{ de alunos}}$$

Índice de inadimplência

Não se refere ao número de inadimplentes, mas sim ao percentual de perda de receita. Para calculá-lo é necessário mensurar o percentual perdido do que era previsto receber com as mensalidades.

Com esses dados, os gestores podem estabelecer um valor de mensalidade que permita cobrir as perdas causadas pela inadimplência e também saber o quanto de desconto podem oferecer em negociações com os inadimplentes.



Leia também:

Gestão financeira escolar:
como planejar

[Leia aqui](#)

Como minimizar os impactos
financeiros da crise?

[Leia aqui](#)

Ofereça facilidade no pagamento

O planejamento da campanha de matrículas é sempre um bom momento para rever as estratégias que serão adotadas dali em diante. Por isso, é de extrema importância que a escola esteja atenta a todos os seus processos e principalmente, aberta para novas mudanças.

Ampliar as formas de pagamento pode ser uma alternativa para combater a inadimplência, afinal, nem sempre ela é causada por falta de recursos financeiros. Em meio a rotina, muitas vezes corrida, o esquecimento e falta de tempo são justificativas comuns entre os pais que atrasam os pagamentos escolares.



Aumente as opções

Oferecer esta possibilidade aos pais aumenta a conveniência e diminui a inadimplência por esquecimento. É um ótimo benefício para as famílias, uma vez que podem converter o pagamento em milhas ou pontos no cartão, posteriormente. Sem dúvidas vai te ajudar a fidelizar ainda mais os pais!

Altas taxas são obstáculos que acabam inviabilizando esta alternativa para as escolas. Porém, há agora no mercado, soluções que oferecem melhores condições, como por exemplo, a possibilidade de incluir a taxa no cálculo do valor da mensalidade, como é feito em outros segmentos do comércio, que oferecem o pagamento com o cartão de crédito para seus clientes.

Use o ClassApp para cobranças

O ClassApp é uma opção. Nele você pode enviar cobranças com simplicidade, praticidade e segurança, proporcionando benefícios tanto para os pais, como também para a escola.

Saiba mais



Programa de pontuação para adimplentes

Uma outra forma de incentivar o pagamento das mensalidades em dia, é o oferecimento de benefícios aos adimplentes. A escola pode tanto conceder um desconto por pontualidade, como também controlar um acúmulo de pontos ao longo do ano e conceder ao pai, depois de um determinado período, um desconto no parcelamento da anuidade ou até mesmo na renovação de matrículas.

Confira também:

[Webinar] Inadimplência escolar: como combater e controlar as finanças da escola

[Assista aqui](#)

[Artigo] Marketing de defensores: os pais sabem divulgar sua escola?

[Leia aqui](#)

Comunique-se com eficiência

O período de matrículas é um momento estratégico para realizar renegociações e mostrar, ainda mais aos pais, os valores de sua escola. Por isso, comunicar com clareza é imprescindível e pode ser crucial no combate da inadimplência.

Envie lembretes

Mantenha os pais sempre informados a respeito de todos os prazos, de forma recorrente. O envio de lembretes diminui a chance dos pais esquecerem de suas responsabilidades com a escola. Uma dica é utilizar o principal canal de comunicação do colégio para fazer esses envios.

No [ClassApp](#), por exemplo, a escola pode realizar o envio de lembretes automáticos, além da possibilidade de acompanhar quais pais viram ou não a mensagem, garantindo assim à escola, um maior controle.

Saiba mais



Empatia é a palavra-chave

O diálogo é sempre o melhor caminho, sobretudo em momentos de negociação. Com uma comunicação próxima, alguns pais acabam por compreender a situação também pelo ângulo da escola e oferecem meios para quitar a dívida, além da escola ter a oportunidade de entender melhor a situação de cada família.

É muito importante que a escola em consideração o histórico do aluno e dos pais devedores que, muitas vezes, estão interessados em manter seu filho naquela instituição de ensino e apenas estão passando por um período de dificuldades.

[Artigo] Confira também:

Como gerar valor para sua mensalidade escolar?

[Acesse aqui](#)

Ficou interessado no ClassApp?

Entre em contato e conheça mais as suas funcionalidades e benefícios!

SAIBA MAIS

 **ClassApp**

 @classappbr

Utilize o ClassApp para suas matrículas e rematrículas digitais:



Sistema de matrícula online



Assinatura online com validade jurídica



Dashboard com status de pagamento