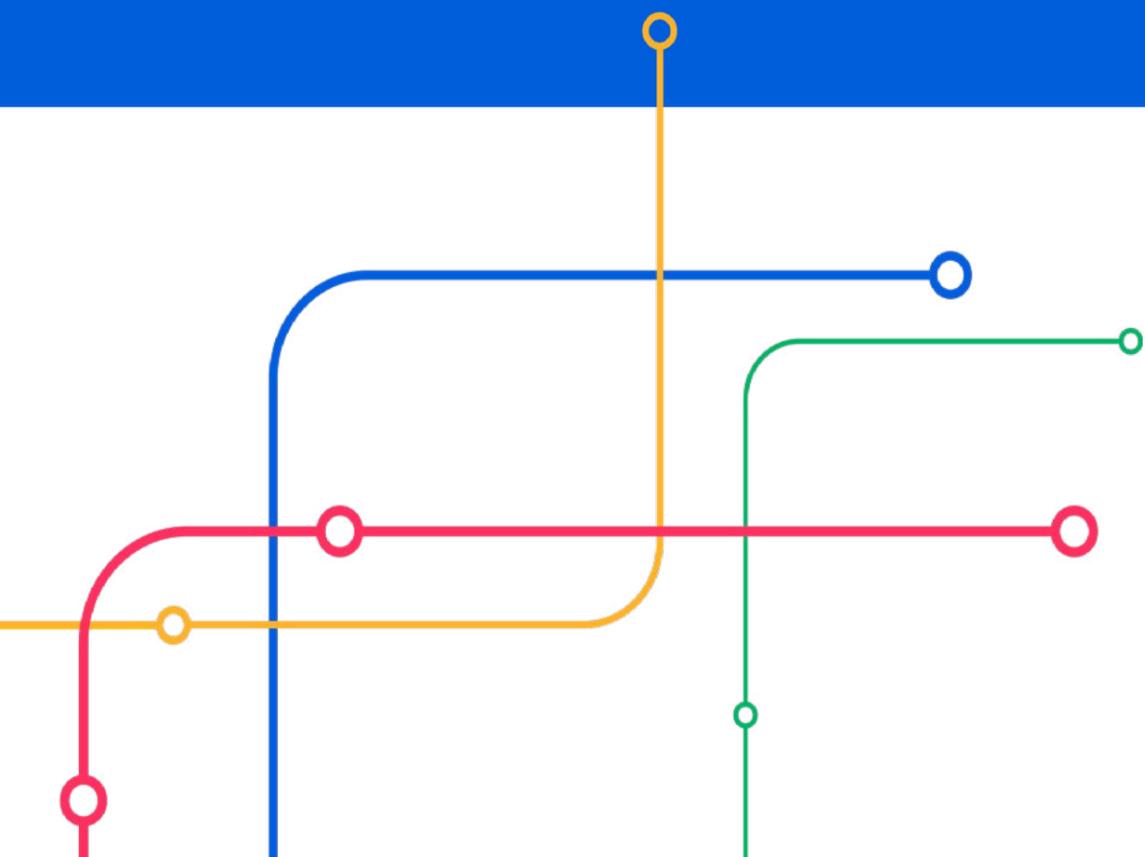


e-book

Como preparar a escola para o segundo semestre de 2022?



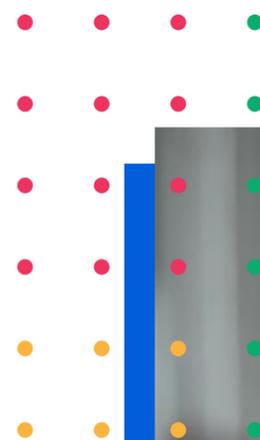
INTRO DUÇÃO

O segundo semestre é um período **estratégico** para as escolas que desejam ter **sucesso**.

Por isso, se você deseja minimizar ou até mesmo **eliminar a evasão**, se deseja ter um período de matrículas mais tranquilo e uma maior captação de alunos para o próximo ano, o momento de agir é **agora**.

Nesse material, você vai encontrar um **checklist** com as principais estratégias que podem contribuir nessa jornada.

Vamos juntos nos preparar para o segundo semestre?





Escute os pais

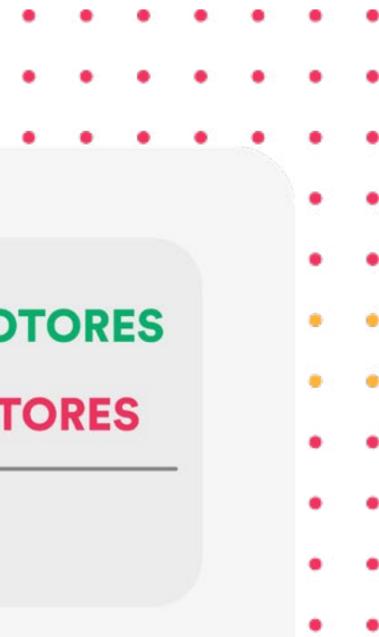
Escutar os pais e ter um bom relacionamento com as famílias é essencial para a escola.

Mas será que todos os responsáveis se sentem à vontade para falar o que eles realmente estão pensando?

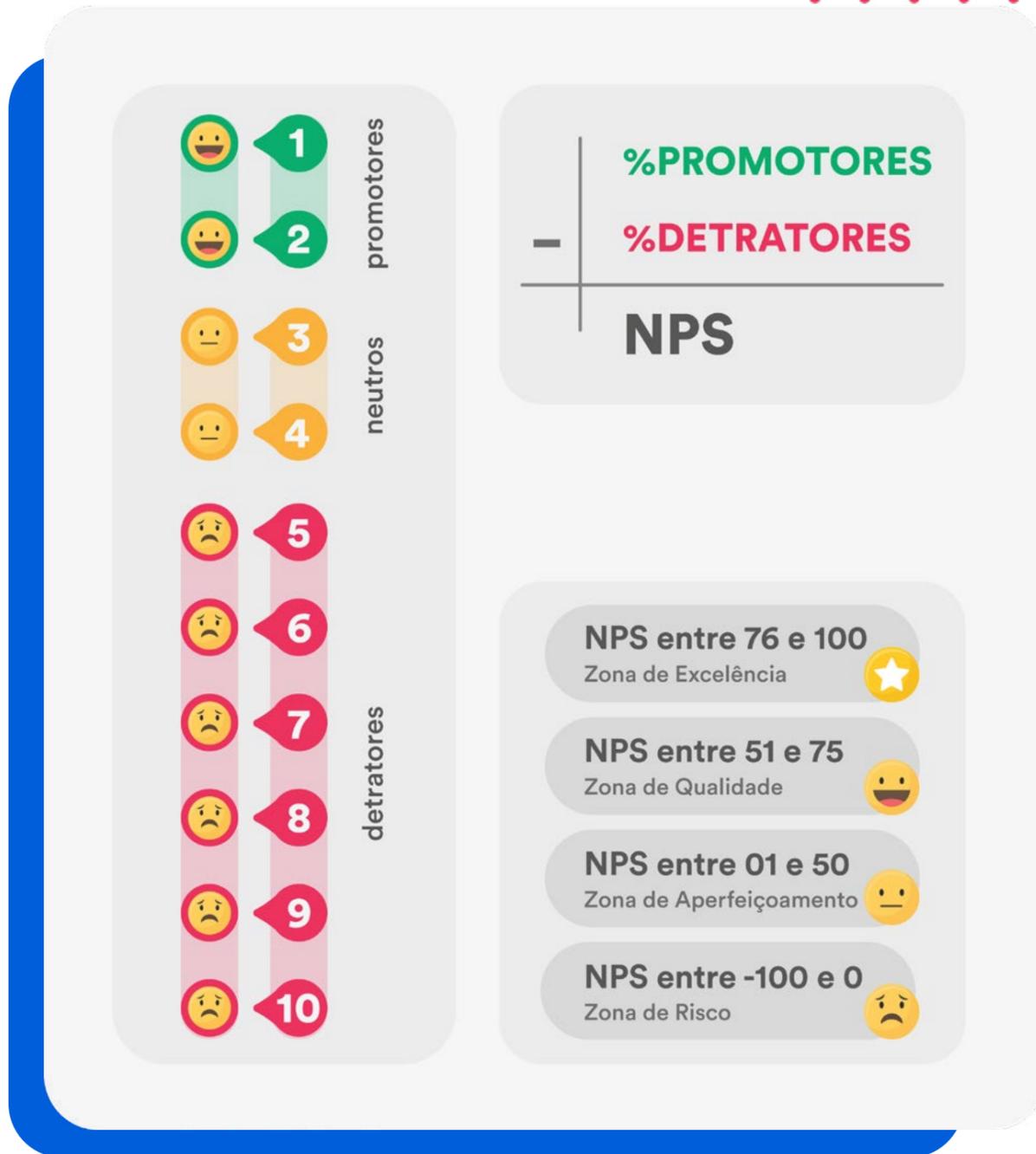
Nem sempre um responsável que está insatisfeito vai procurar a escola para conversar. Por isso a realização de pesquisas é tão importante, pois elas auxiliam o gestor a identificar quais são os pontos de alerta, o que precisa ser melhorado e quais são os clientes que precisam de atenção.

O indicado é que as instituições realizem **pelo menos uma pesquisa no segundo semestre.**





Como fazer uma pesquisa de satisfação



Nós indicamos a metodologia **NPS** (net promoter score), que avalia a satisfação a partir da disposição do cliente de indicar a sua escola.

A metodologia consiste em perguntar qual a probabilidade da família recomendar a sua instituição. Por exemplo, se o interesse é avaliar a satisfação dos pais de maneira geral deve-se perguntar: “Qual é a probabilidade de você, pai ou mãe, recomendar a escola para outras famílias?”

Se o responsável responde que a probabilidade dele indicar é 9 ou 10, então ele é um promotor da escola. Isso demonstra que sim, ele está satisfeito com os serviços oferecidos. Se a resposta ficar entre 7 ou 8, o responsável é caracterizado como neutro. Ele gosta dos serviços, mas não está totalmente satisfeito. Já aqueles que votarem abaixo de 6, são considerados detratores. Ou seja, não estão satisfeitos e provavelmente não indicariam a escola.

O cálculo do NPS é feito sobre a diferença no **número percentual de promotores menos o número percentual de detratores**.

Confira um exemplo de pesquisa NPS que você pode replicar na sua escola!



de **Diretor D** ALESSANDRA TORRES SANTOS
15 de Junho de 2021 às 09:47 · editado ✓

Adoraria saber a sua opinião Construção

Olá pais,
Sua opinião é muito importante para que nós possamos nos desenvolver e oferecer sempre o melhor para os alunos e para as famílias.
Por gentileza, vote na enquete abaixo e fique à vontade para deixar seu comentário!

Obrigada pela sua contribuição.
Um abraço.

📄 Em uma escala de 0 a 10, qual é a probabilidade de você, pai, recomendar a escola para outras famílias?

0
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

⌚ Expira em 15 de Julho de 2021, 23:59



Confira mais dicas no artigo:
[Como saber se os responsáveis estão satisfeitos com a escola?](#)



Fique atento para não cometer esses erros...

Existem **dois erros** muito comuns que podem atrapalhar a pesquisa e até mesmo gerar falsos dados sobre o cenário da instituição. Eles são:

1. Poucas respostas

O número de respostas pode influenciar na confiabilidade dos dados obtidos por meio da pesquisa. Porém, como saber qual é o número ideal de respostas para a sua escola? O exemplo ao lado pode ajudar.

Por isso, é muito importante garantir que a pesquisa seja enviada por um meio de comunicação que os pais acessem e você tenha certeza de que eles vão responder.

Para uma pesquisa com margem de erro de 5% e confiabilidade de 95%:

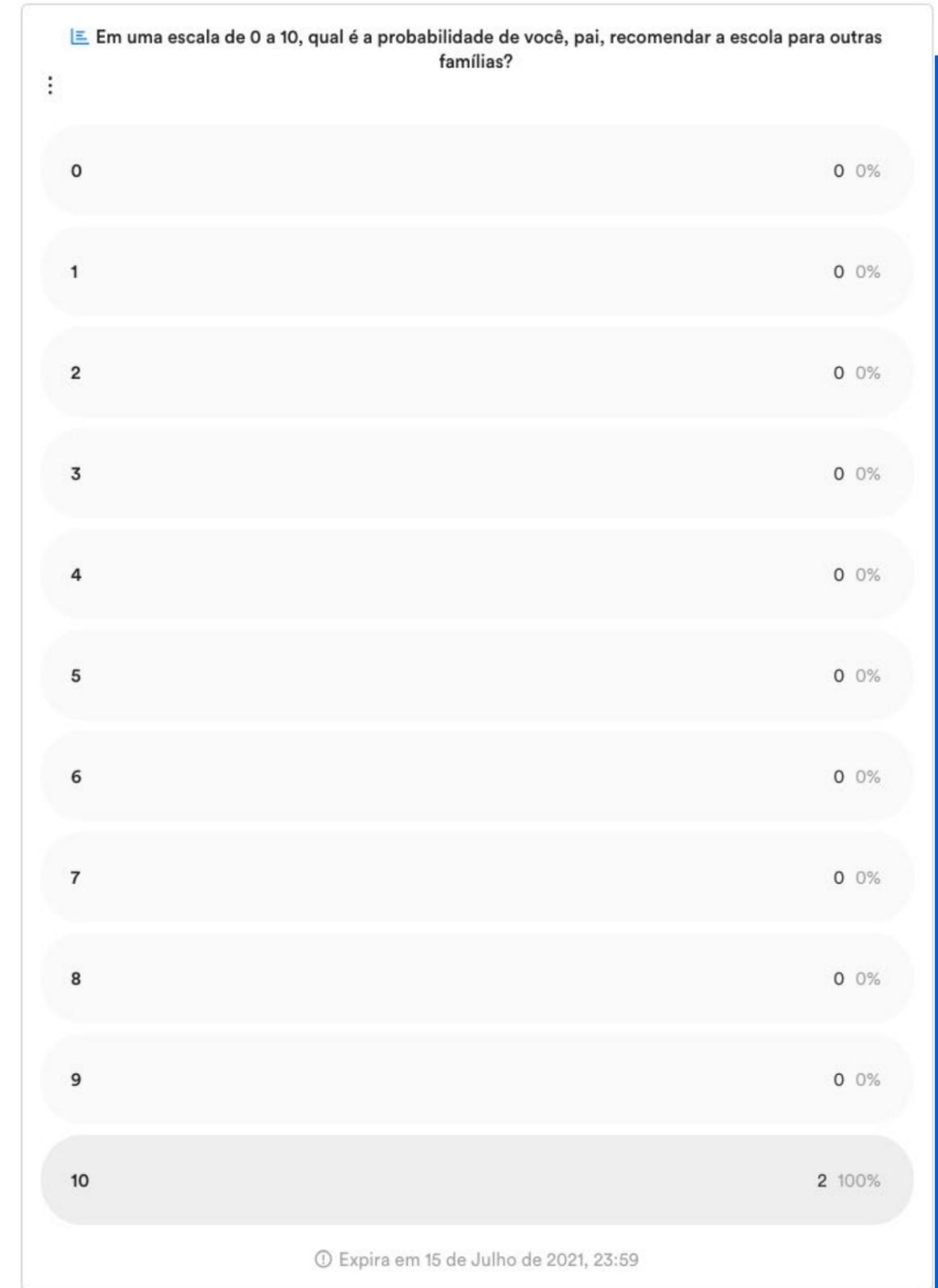
↓ Uma instituição com	Precisa de pelo menos ↓
100 alunos	80 respostas
200 alunos	132 respostas
400 alunos	197 respostas
500 alunos	218 respostas
600 alunos	235 respostas

Calcule outros valores [aqui](#)



2. Organização dos dados

É importante garantir que todos os dados da pesquisa estejam bem organizados, oferecendo uma visualização limpa de todas as respostas e a possibilidade de exportar os dados para realizar análises posteriores.



Exemplo da tabulação de dados na Enquete



Estimule as indicações

As indicações são essenciais para a captação de novos alunos, por isso o segundo semestre é essencial estimular os pais para indicarem mais a escola.

Para Vahid Sheraft, sócio fundador da ClassApp e do Escolas Exponenciais, a melhor forma de estimular as indicações é ajudar os clientes a entenderem o que a escola faz e todo o valor que ela entrega.

“O que os seus clientes conhecem sobre você, é o que você fala sobre você mesmo”, complementa Vahid. Nesse sentido, uma boa comunicação com as famílias é essencial.

Mas como fazer isso na prática?



Imagine garantir uma taxa de resposta de até 90% nas suas pesquisas e conseguir organizá-las de forma otimizada para realizar análises!

Com o ClassApp essa realidade é possível!

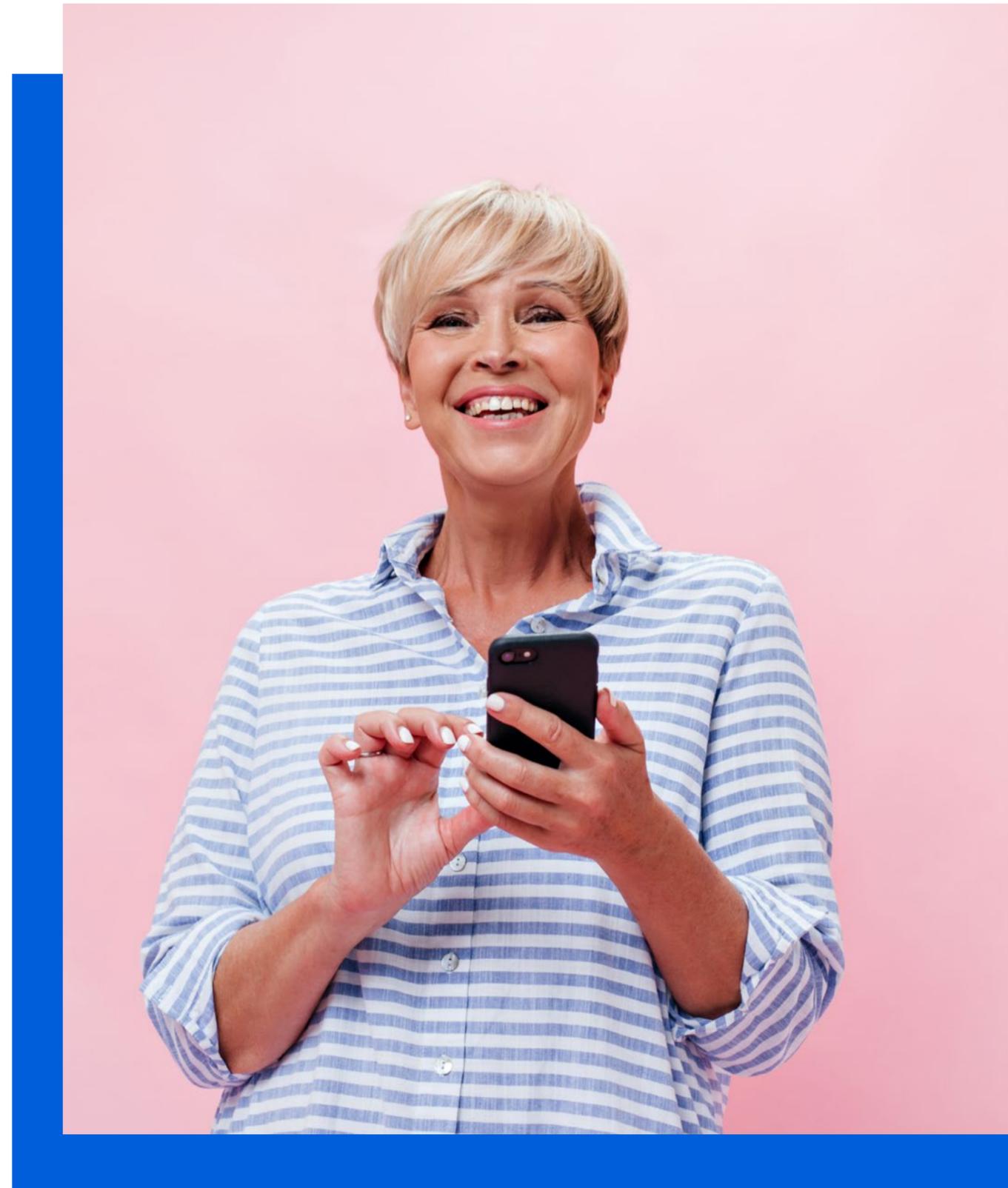


1. Tenha um bom canal de comunicação

Alguns canais de comunicação como email e WhatsApp, apesar de serem amplamente utilizados, **não garantem a entrega das mensagens** e isso pode prejudicar toda a comunicação da instituição. Afinal, de nada adianta ter uma boa mensagem se ela não chegar até as famílias, não é mesmo?!

Américo Cardoso, professor, psicólogo escolar e coordenador pedagógico do Colégio Anglo Itapira, interior de São Paulo, conta que a motivação da escola para buscar um aplicativo de comunicação especializado foi perceber que o e-mail não permitia agilidade e o controle do trânsito das mensagens.

“Toda vez que precisamos informar com segurança, com agilidade e também com privacidade a gente compreende o diferencial do ClassApp”, complementa.



2. Aposte em uma construção conjunta com as famílias

É comum que o maior contato dos responsáveis com a escola seja nas reuniões de pais, em festas, em campeonatos ou em outros eventos. Mas será que apenas estes momentos são suficientes para eles entenderem todo o valor entregue pela instituição?

A forma mais simples de todos estarem em contato com os valores da escola é **compartilhando o cotidiano escolar**. Mais do que dizer que a escola é sustentável, mostrar os projetos em que a sustentabilidade é aplicada. Mais do que dizer que a escola é transparente, é mostrar como essa transparência é aplicada na sala de aula.

+2 para 3 destinatários
15 de Junho de 2021 às 10:44 ✓

Verdade ou mentira? Bate Papo

Olá família!

No final de semana a aluna Alessandra se deparou com a seguinte notícia:

O aquecimento global não é causado pelo homem



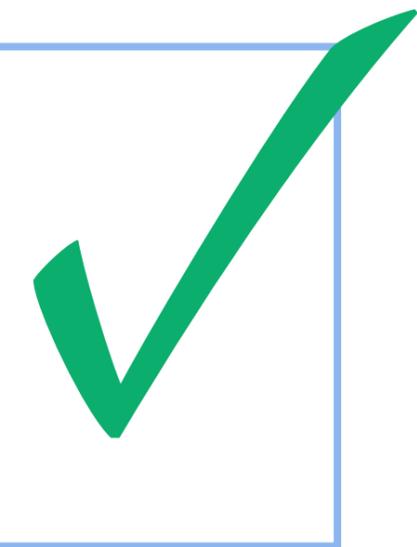
Assim que a aula começou ela trouxe a indagação: "Professora, na semana passada você disse que o aquecimento global é resultado da ação humana, mas olha só a notícia que eu encontrei no final de semana. Será que realmente nós somos responsáveis pelo o que está acontecendo com o meio ambiente?"

Saber o que é verdade e o que é mentira está cada dia mais complicado, não é mesmo? Por isso, no início da aula hoje toda a turma foi convidada a aprender como se identifica uma fake news (notícia falsa). Todos se engajaram e buscaram por soluções e ao final descobrimos que a notícia que a Alessandra encontrou no final de semana era falsa.

Segundo a turma esse é um assunto que precisa ser mais discutido. Todos agradeceram a Alessandra por trazer essa pauta para a aula.

Devido a importância do tema, nas próximas aulas vamos separar um tempo para construir um manual para ajudar todas as pessoas a identificarem se uma notícia é verdadeira ou falsa :)

Nossas aulas são sempre assim: uma troca e construção conjunta do conhecimento.
Um abraço, professora Rosângela.



Facilite as matrículas

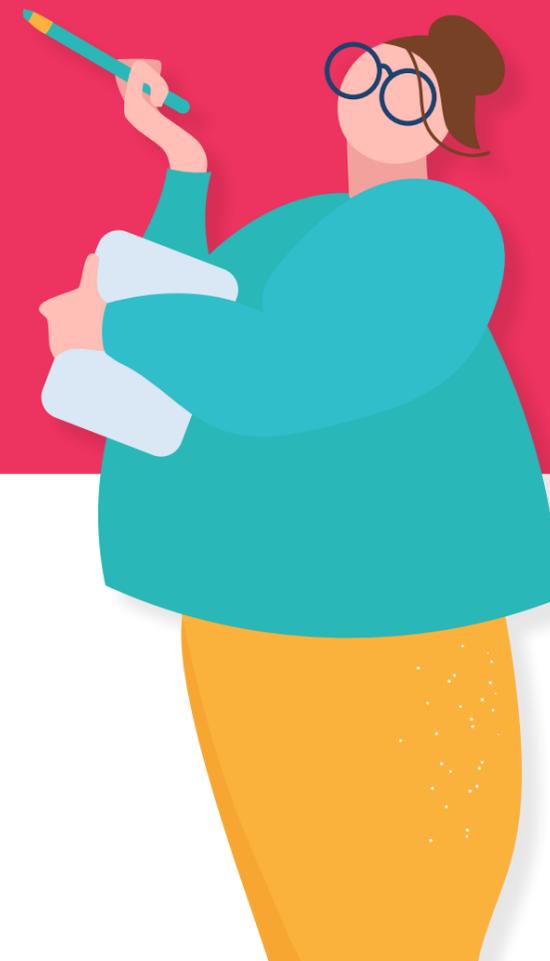
Em meio a tantas demandas da vida moderna, facilidade é algo que chama a atenção de todos nós. Você já parou para pensar se o processo de matrículas da sua instituição é simples de ser realizado pelos pais?

Escrever esse passo a passo e fazer uma análise, se complexo ou não para os responsáveis, pode fazer toda a diferença no número de contratos fechados no próximo ano.

Chegou a conclusão de que precisa ser melhorado? Fique tranquilo que nós te ajudamos. Com o intuito de facilitar e agilizar todo o processo de matrículas das escolas, o ClassApp inovou e lançou o seu próprio módulo de matrículas.

Com ele, você consegue realizar tudo de modo digital e sem complicação. Desde o envio das propostas como também a própria negociação, a assinatura do contrato e, combinado com a ferramenta de pagamentos do ClassApp, enviar e receber a antecipação e as mensalidades, que podem ser pagas pelos responsáveis direto pelo aplicativo.

Saiba mais sobre o Sistema de Matrículas, [clique aqui](#) e converse com um consultor.



CONCLUSÃO

Com esses três passos a sua escola vai aproveitar o segundo semestre de forma estratégica e com isso esperamos que vocês tenham ainda mais sucesso e possam contribuir ainda mais com a educação das crianças e jovens.

Vamos juntos para o segundo semestre de 2022!

Ainda não tem um aplicativo de comunicação especializado na sua escola? Clique [aqui](#) para conhecer melhor o ClassApp.



**Quer uma comunicação eficiente para
encantar os pais da sua escola?**

**Fale com um de nossos consultores
sobre o ClassApp**



www.classapp.com.br

**Deseja mais dicas
de comunicação?**

Nos acompanhe
nas redes sociais:

  classappbr

Gostou do material?

Compartilhe com os
seus colegas
no WhatsApp

 19 3500.8836