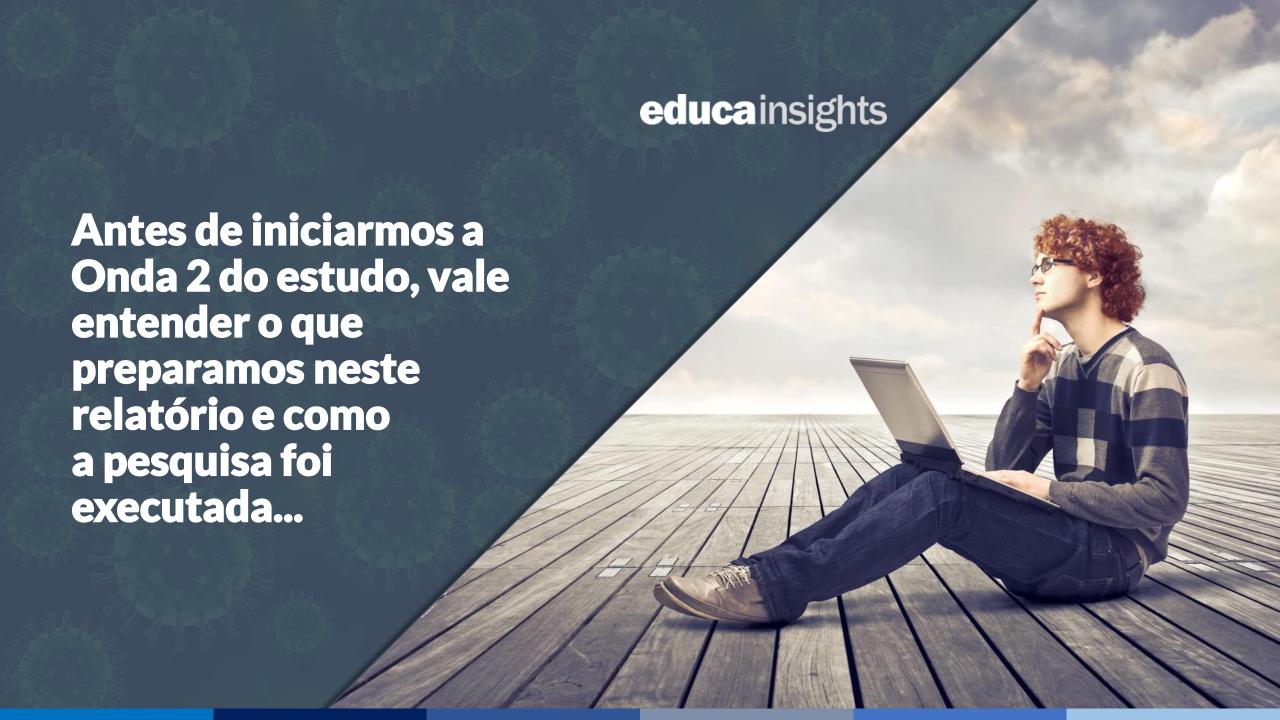
educainsights

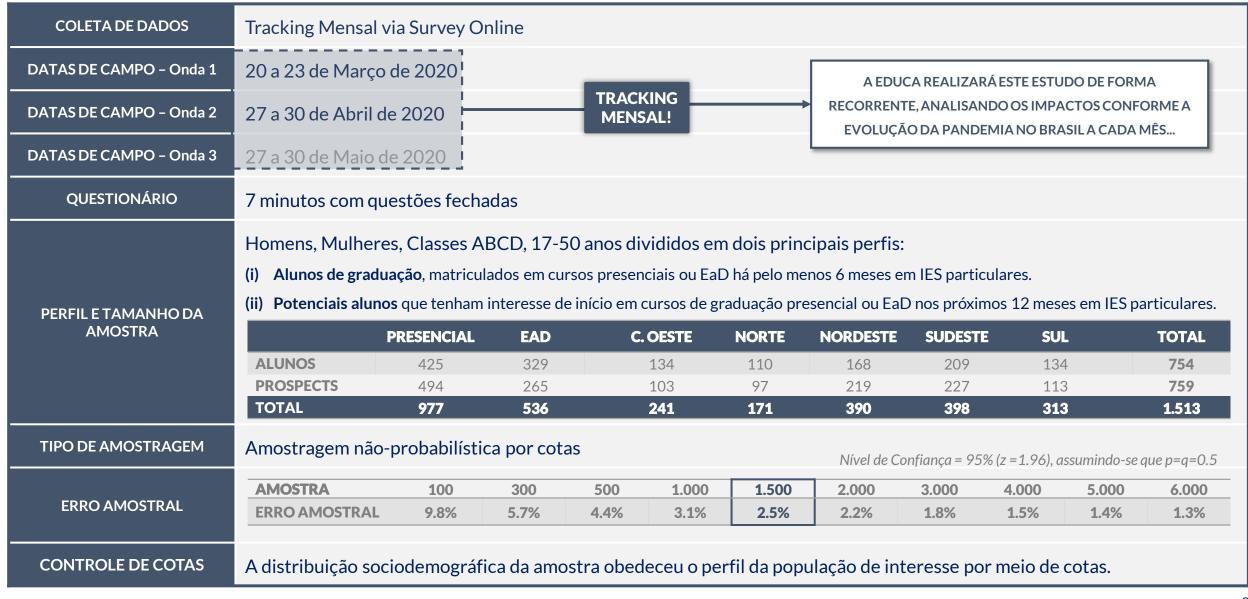
# COVID-19 vs. Educação Superior: o que pensam os alunos e como sua IES deve se preparar?

04 de Maio de 2020 - ONDA 2 Relatório Final



### **Especificações Técnicas | Descrição do Método**





## O ANO JÁ ACABOU?

Até o momento, tudo indica que não. Mas entenda que o ciclo deste meio de ano será diferente: nossa demanda mudou e sua operação também precisa mudar!

TESE 01

**TESE 02** 

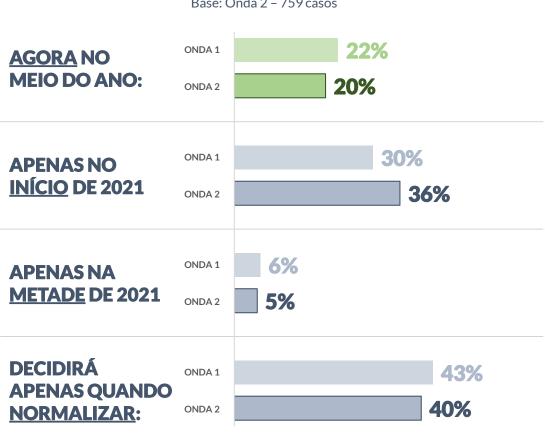
**TESE 03** 

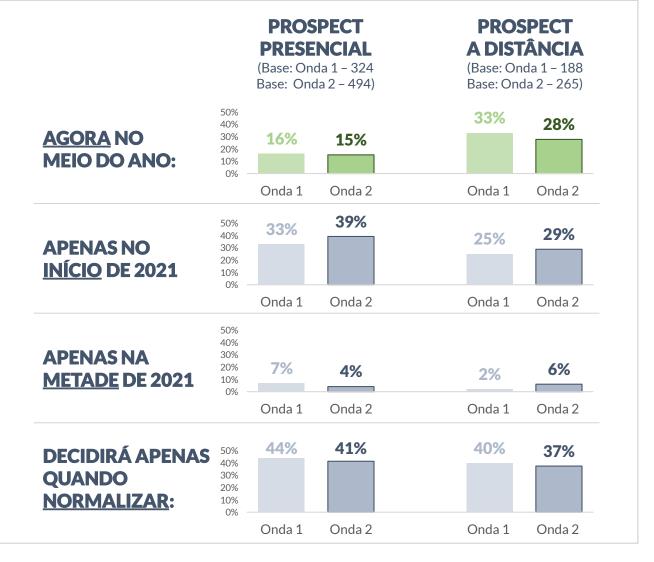
### Será um ciclo de captação diferente, mas a demanda existe! Temos 60% do mercado que ainda pode decidir no meio do ano





Base: Onda 1 – 512 casos Base: Onda 2 – 759 casos





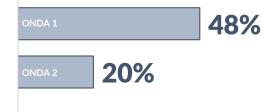
### E a corrida até a decisão começa, realmente, AGORA!



## CICLO DE MEIO DE ANO/INVERNO: QUANDO VOCÊ COMEÇARÁ A PENSAR NA ESCOLHA SUA DA FACULDADE?

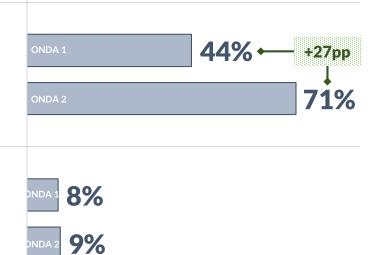
Base: Onda 1 – 114 casos Base: Onda 2 – 148 casos

O QUANTO ANTES, ATÉ O FINAL DE **ABRIL** 



VOU AGUARDAR UM POUCO E DEVO DECIDIR ENTRE MAIO E JULHO.

O MAIS TARDE POSSÍVEL, SÓ NO FINAL DO JULHO OU INÍCIO DE AGOSTO.



### COMPARAÇÃO ENTRE ONDAS: PRESENCIAL vs. EAD



	ATÉ O FINAL DE ABRIL		ENTRE MAIO E JULHO		EM AGOSTO OU DEPOIS	
	ONDA 1	ONDA 2	ONDA 1	ONDA 2	ONDA 1	ONDA 2
<b>C. OESTE</b> (0126/0224)	40%	31%	56%	69%	4%	
<b>NORDESTE</b> (0122/0230)	50%	30%	50%	55%	-	15%
<b>NORTE</b> (0122/0221)	45%	8%	50%	85%	5%	7%
<b>SUDESTE</b> (0127/0253)	52%	17%	37%	74%	11%	9%
<b>SUL</b> (O1 20 / O2 20)	45%	20%	40%	70%	15%	10%

Legenda: "O1" é o termo utilizado para "Onda 1" / "O2" é o termo utilizado para "Onda 2"

## ESTE CICLO SERÁ FOCADO NA MAXIMIZAÇÃO DA SUA CONVERSÃO!

POR ISSO, TENHA DUAS AÇÕES NO SEU RADAR:

1) INOVE NO PROCESSO SELETIVO E SAIBA ENGAJAR DA INSCRIÇÃO À MATRÍCULA!

2) POTENCIALIZE O "EFEITO PREÇO", SABENDO COMO E QUANTO TRABALHAR SUAS POLITICAS COMERCIAIS;



### Para entender o que isso quer dizer, fizemos um exercício...



## O QUE É O EXERCÍCIO?



A técnica estatística utilizada para este modelo é chamada de **CONJOINT ANALYSIS**.

Trata-se de uma técnica multivariada para entendermos como o prospect (potencial aluno) desenvolve sua escolha do melhor processo seletivo possível através de cenários randômicos de 5 principais variáveis.

### VARIÁVEIS E OPÇÕES TESTADAS



VARIÁVEIS	<b>OPÇÕES</b>			
SESSÃO VIRTUAL COORDENADOR OU PROFESSORES	SIM		NÃO	
TOUR VIRTUAL PELO CAMPUS	SIM		NÃO	
WEBINAR COM PROFISSIONAIS DO CURSO	SIM		NÃO	
CURSO ONLINE GRATUITO DE FINANÇAS PESSOAIS	SIM		NÃO	
DESCONTO NA MENSALIDADE	10%	20%	30%	50%

## APLICAÇÃO DO MODELO



Foram apresentados 8 cenários distintos. Em cada cenário, o respondente deveria selecionar a opção que melhor compõe um modelo de processo seletivo a distância/virtual.

### CENÁRIO 1



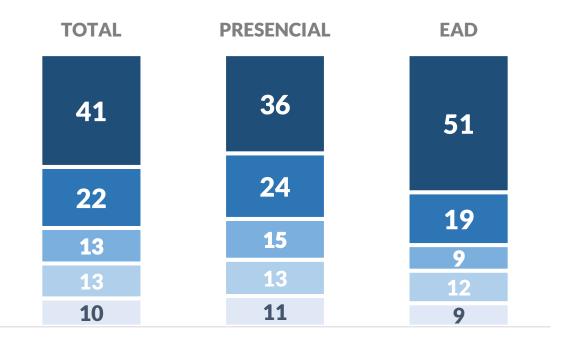
### CENÁRIO 2



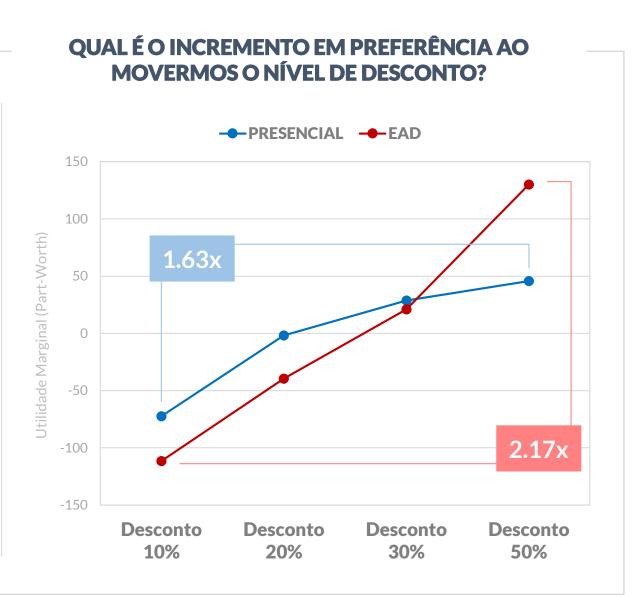
### Acertar no PREÇO é, com certeza, fundamental para o momento...

### **educa**insights

### QUAL É A IMPORTÂNCIA DE CADA ATRIBUTO NA DECISÃO? (%)

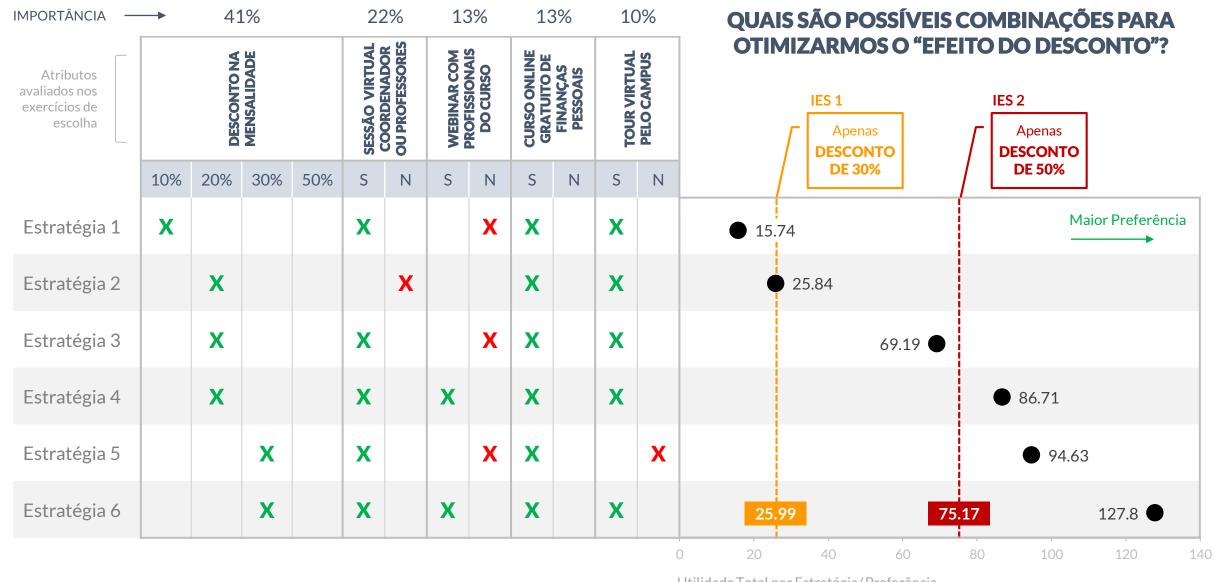


- Desconto oferecido pela IES
- Sessão virtual "ao vivo" para conversar com professores/coordenadores
- Webinar com profissionais formados em meu curso
- Curso online gratuito para gestão de finanças pessoais
- Tour virtual pelo campus para conhecer infraestrutura



### Mas não assuma que seu processo seletivo se resume a isso... A lógica do "desconto máximo" não é a que traz o melhor resultado







FIZEMOS UM RÁPIDO CLIENTE OCULTO PARA AVALIAR O QUE O MERCADO TEM FEITO ATÉ AGORA...

educainsights

### **Cliente Oculto - Covid19 no Ensino Superior**



### Criação de Topline

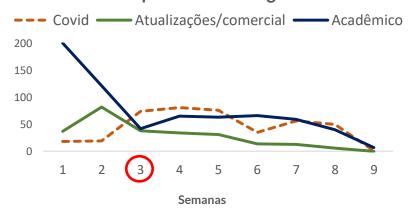


### Inscrição

- Google Ads: Amplamente usado, mas <u>pouquíssimos ajustes no</u> speech (10% dos players);
- Redes Sociais: esforço de postagem não coordenado com a captação - Outras IES sem postagem alguma
- Caminho no Funil: processo de inscrição continua o mesmo, com mais agilidade na disponibilização da prova

 Website: <u>destaque</u> maior para <u>meios</u> <u>de comunicação de massa</u> e <u>alertas</u> sobre a situação da IES

### Frequência de Postagem





### Comunicação

 Comunicação: Mais do mesmo – meios de comunicação oferecidos continuam os iguais, mas com menos atendentes e menos eficiência

### Adoção dos Meios de Comunicação

	Pré Covid	Pós Covid	Eficiência
Telefone	90%	70%	5 min p/ atender
Email	90%	80%	4 horas p/ responder
Chat	70%	70%	2 min p/ responder
Whatsapp	70%	85%	30 min p/ responder



### Execução de Processos



- **ENEM:** todas as IES utilizam. Porém, já era amplamente utilizado anteriormente
- Vestibular Online: Modelo do Presencial: Substituição do Processo Seletivo, sem a adaptação do processo para o Online

#### Características dos Vest. Online

- 85% possuem vestibular online;
- > 80% Redações / 20% Múltipla Escolha;
- > 95% tinham limite de tempo;
- > 100% das redações possuíam sistema que impossibilitava "copiar e colar";
- Apenas 15% possuíam algum sistema anti-fraude (reconhecimento facial, por ex)

### **Problemas Encontrados (minoria)**

- Falha ao entrar no sistema;
- Impossibilidade de entregar a prova;
- Ter que agendar horário para fazer a prova;
- Não Envio de Comunicação de Aprovação

### Processo Defasado (maioria)

- Ausência de mudança na régua de comunicação;
- > Demora no envio da **Aprovação**
- Ausência de proximidade no atendimento:
- Ausência de possibilidade de conhecer a infraestrutura, física e online da IES



### Campanhas Comerciais

 Condições Comerciais: há poucas alternativas com "abordagem humana", levando a um encantamento; apenas oferecem mais descontos

### Condições Diferenciadas (minoria)

- Seguro educacional;
- Parcelamento:
- Parceria com operadoras telefônicas;
- Disponibilização de cursos livres;

#### Condições de Desconto (maioria)

- Isenção de Mensalidades Iniciais;
- Descontos Semestrais e Permanentes

### E como devemos operar no meio do ano?



### Operação da Captação no Meio do Ano



### Características do Meio de Ano

Meio de Ano vs. Início de Ano

- Representam 1/3 da Captação Anual
- São mais dependentes do Vestibular Agendado e concentradas nos Cursos de Negócios
- Transferências Externas são mais importantes
- Perfil do Prospect é parecido com o de Jan. e Fev.



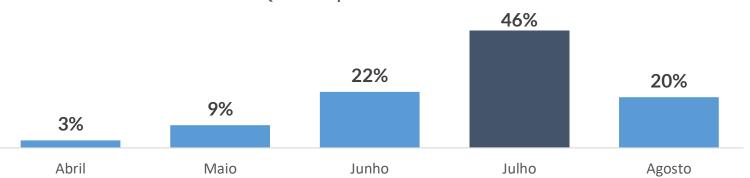
Custo de Aquisição do aluno de Meio de Ano é MAIOR que o do Início



19.1 vs. 19.2







### ?

## Você sabe quais KPIs deve acompanhar?

- VOCÊ SABE O QUE ESPERAR DE 20.2?: Entender o que será diferente de 19.2 e como se adaptar é vital nesse processo!
- NÃO EXISTE FÓRMULA MÁGICA: O nível de descontos depende da sua META DE CAPTAÇÃO.
- LUGAR CERTO NA HORA CERTA:
   Precisamos aplicar as ações certas para cada tipo de problema Se não sabemos diagnosticar qual é o problema, como aplicar o remédio certo?

## MINHA BASE ATUAL DE ALUNOS ESTÁ EM RISCO?

A intenção positiva dos alunos se mantém: eles querem continuar estudando! Porém, para que isso se efetive, sua IES precisará aprender a ajudar.

**TESE 01** 

**TESE 02** 

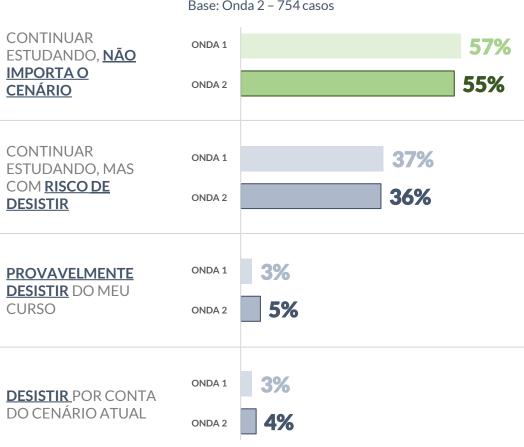
**TESE 03** 

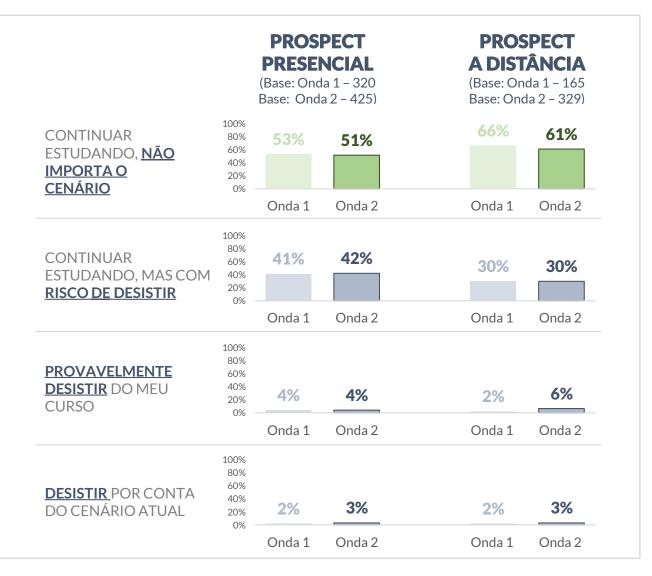
### A intenção ainda é POSITIVA! Mais de 90% dos alunos quer continuar estudando!



### CONSIDERANDO O CENÁRIO CRIADO PELA CRISE DO CORONAVÍRUS, O QUE VOCÊ PRETENDE FAZER?

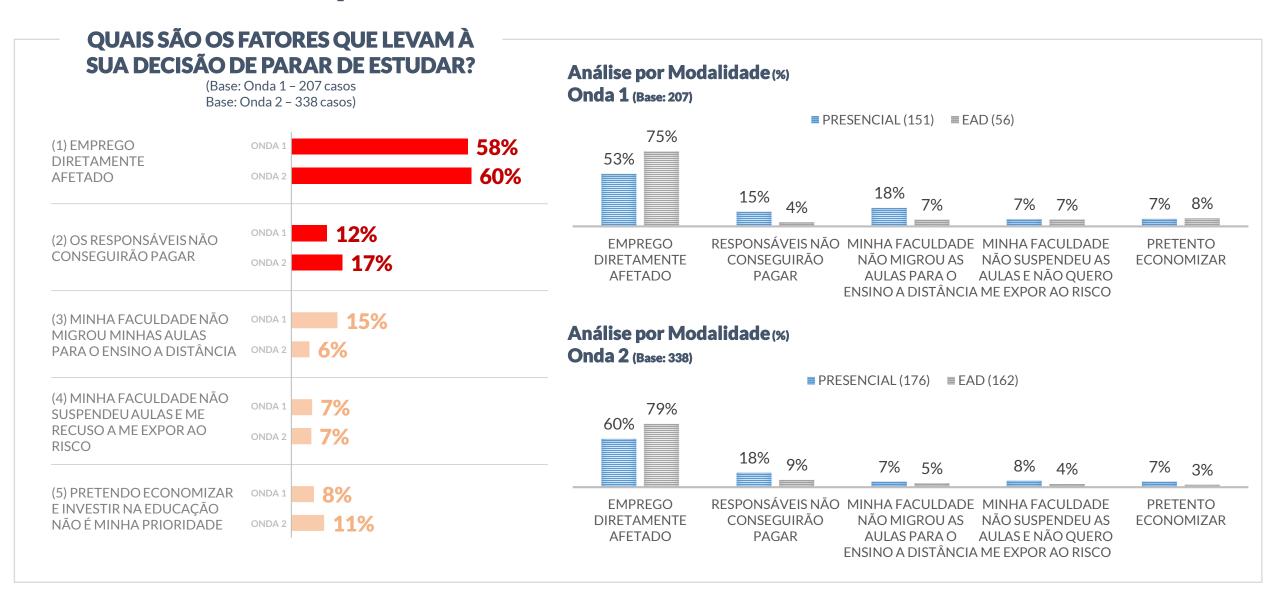
Base: Onda 1 – 485 casos Base: Onda 2 – 754 casos





## E a razão que leva à desistência é uma só: PERDA DE RENDA! Isso ocorre desde a primeira onda...





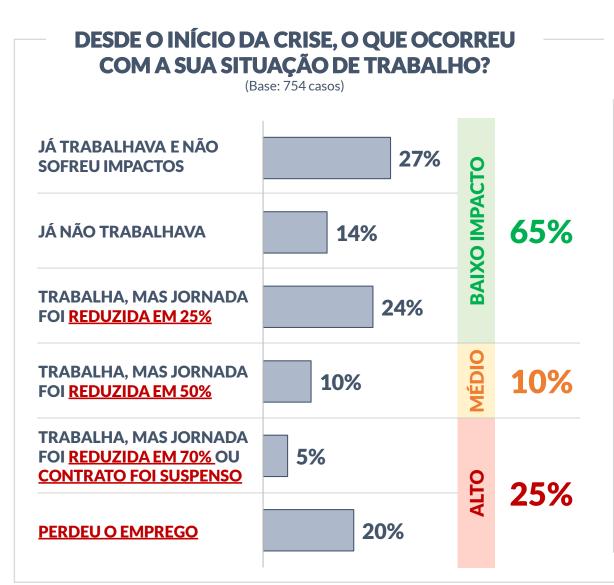
### educainsights

**VAMOS ENTENDER UM** POUCO MELHOR COMO A PERDA DE RENDA IMPACTA A INTENÇÃO DE **CONTINUAR** ESTUDANDO...



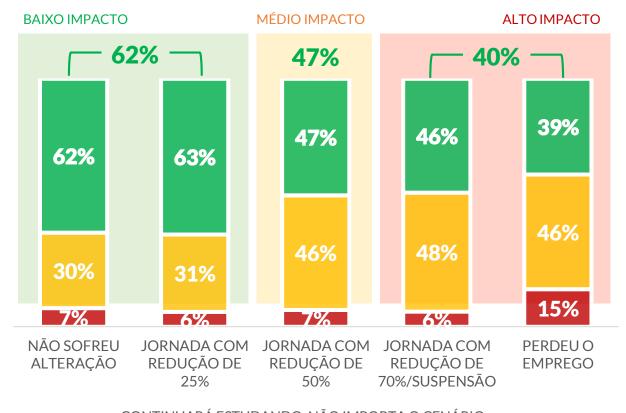
## A perda de renda entre alunos é REAL! Mas entenda que há diferentes níveis de impacto e que é isso que deve nutrir as suas ações.





## QUAL É O IMPACTO DA PERDA DE RENDA INDIVIDUAL NA INTENÇÃO DE CONTINUAR ESTUDANDO?





- CONTINUARÁ ESTUDANDO, NÃO IMPORTA O CENÁRIO
- CONTINUARÁ ESTUDANDO, MAS HÁ RISCO DE DESISTIR
- PROVAVELMENTE VAI DESISTIR OU JÁ DESISTIU DE ESTUDAR

## Mesmo no cenário mais pessimista, 60% dos alunos tem condições de continuar estudando sem que haja um auxílio financeiro significativo



### **CENÁRIO DECLARADO**

Assumindo a intenção dos alunos, desconsiderando impacto em renda individual

% de respondentes Base: 754

CONTINUARÁ ESTUDANDO.

CONTINUARÁ ESTUDANDO,

MAS HÁ RISCO DE DESISTIR

**PROVAVELMENTE VAI DESISTIR** 

**OU JÁ DESISTIU DE ESTUDAR** 

**NÃO IMPORTA O CENÁRIO** 

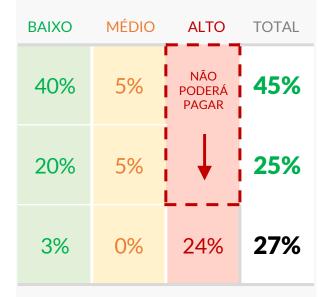
MÉDIO **BAIXO ALTO** TOTAL 55% 40% 5% 10% 36% 20% 5% 12% 5% 9% 0% 4%

% de alunos que pretende continuar estudando em cada um dos cenários

91%

### **CENÁRIO REALISTA**

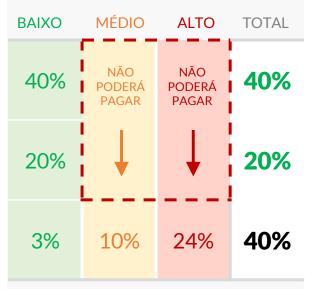
Assumindo que alunos com ALTO impacto em renda não poderão pagar



70%

### **CENÁRIO PESSIMISTA**

Assumindo que alunos com ALTO e MÉDIO impacto em renda não poderão pagar

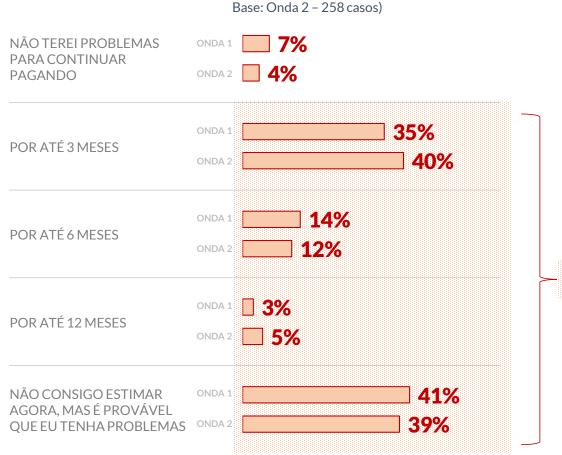


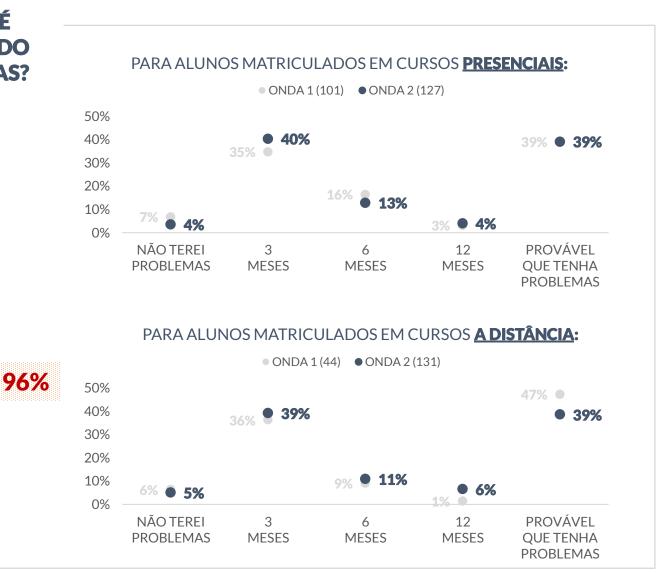
60%

## Porém, isso não significa que sua IES não precisa agir! O nível de sensibilidade do "bolso" dos alunos aumenta a cada mês!



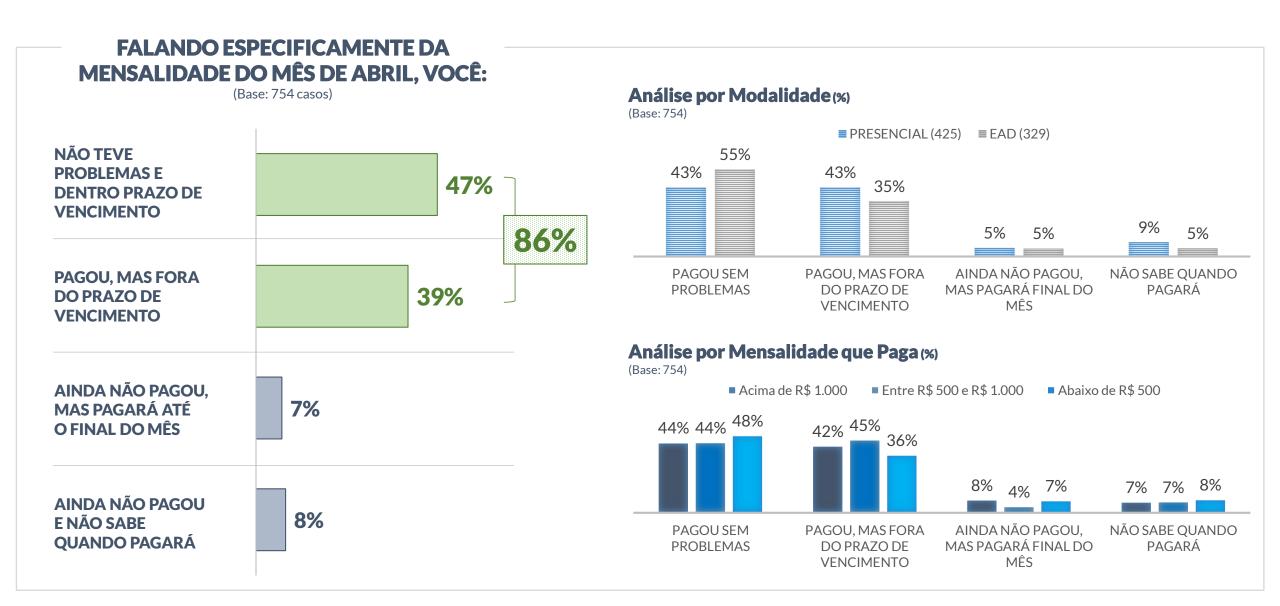






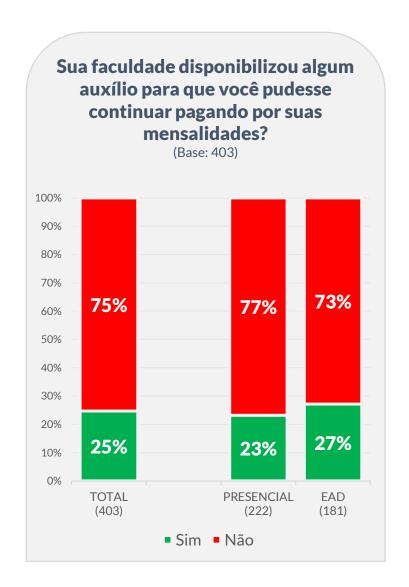
### E o pior <u>NÃO ACONTECEU</u> no mês de Abril...

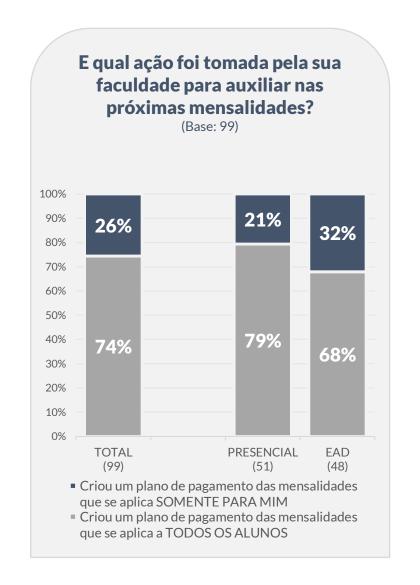


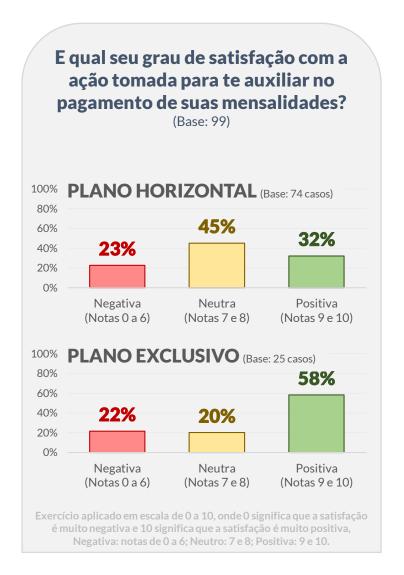


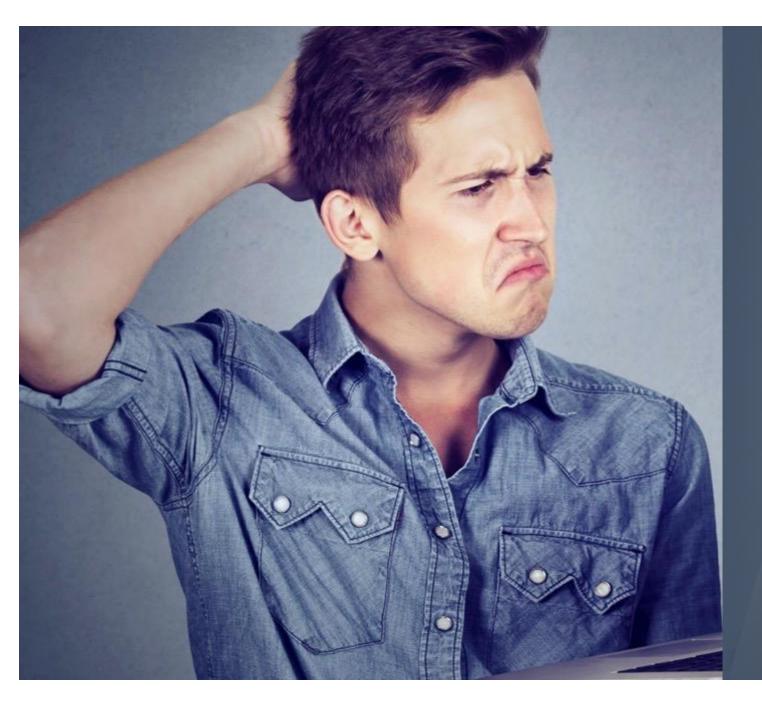
## São poucas as IES que conseguiram criar planos de auxílio efetivos às necessidades de seus alunos. Quem fez bem feito, se deu bem!











MAS COMO FAÇO
PARA IDENTIFICAR
AQUELES ALUNOS
QUE TEM MAIOR
PROBABILIDADE DE
DESISTIR?

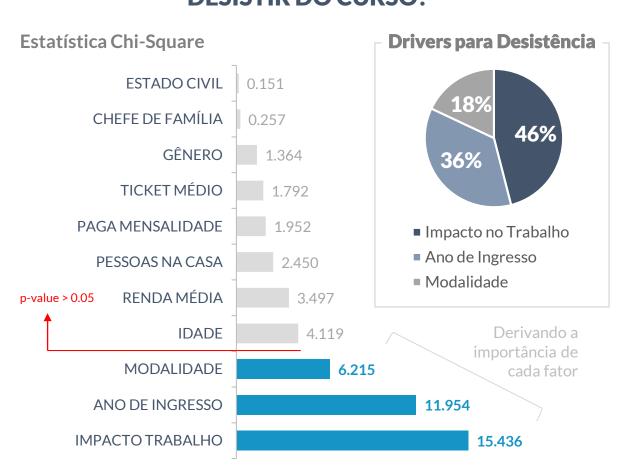
Vamos a um exercício...

educainsights

### Como saber quais alunos devo priorizar? Para iniciar esta análise, mapeie três simples critérios!

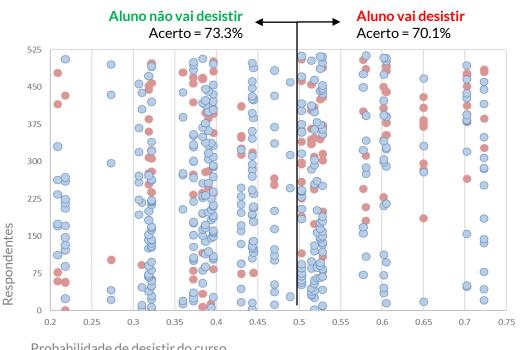


### **QUAIS SÃO AS CARACTERÍSTICAS QUE PODEM** AFETAR A PROBABILIDADE DO ALUNO **DESISTIR DO CURSO?**



### E QUAL FOI A CAPACIDADE DE ACERTO DO **MODELO QUE FIZEMOS?**

### Acerto de Classificação: 71.7%



Probabilidade de desistir do curso

Predição Correta Grupo Pré = Grupo Pós Predição Incorreta Grupo Pré =/ Grupo Pós

### Uma breve pausa para entendermos o modelo....

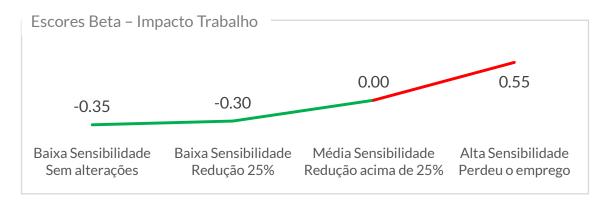


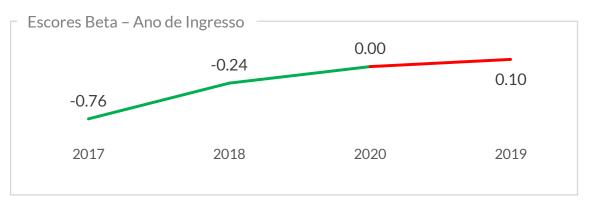
### Modelo de Regressão Logística pelo Método Forward Stepwise

Variáveis (Dummy)	Níveis	В	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
ANO_INGRESSO	2020			11.507	3	.009	
ANO_INGRESSO(3)	2019	.102	.247	.170	1	.680	1.107
ANO_INGRESSO(2)	2018	239	.267	.796	1	.372	.788
ANO_INGRESSO(1)	2017	756	.279	7.361	1	.007	.469
MODALIDADE(1)	EaD/Online	533	.188	8.081	1	.004	.587
IMPACTO_TRABALHO	Média Sensibilidade/Redução acima de 25%			13.221	3	.004	
IMPACTO_TRABALHO(2)	Alta Sensibilidade/Perdeu o emprego	.547	.291	3.529	1	.060	1.727
IMPACTO_TRABALHO(3)	Baixa Sensibilidade/Redução 25%	300	.247	1.479	1	.224	.741
IMPACTO_TRABALHO(1)	Baixa Sensibilidade/Sem alterações	355	.301	1.391	1	.238	.701
Constant		.312	.279	1.251	1	.048	1.366

Cox & Snell R Square = 0.463 / Nagelkerke R Square = 0.585 / Hosmer and Lemeshow Test = 6.399 p-vale = 0.603

**Z** = 0.312 + ANO\_INGRESSO(3)\*0.102 + ANO\_INGRESSO(2)\* -0.239 + ANO\_INGRESSO(1)\* -0.756 + MODALIDADE(1)\* -0.533 + IMPACTO\_TRABALHO(2)\*0.547 + IMPACTO\_TRABALHO(3)\* -0.300 + IMPACTO\_TRABALHO(1)\* -0.355





### O que isso significa na prática?



	IMPACTO NO TRABALHO 46%	ANO DE INGRESSO 36%	MODALIDADE DO CURSO 18%	Escore calculado pelo modelo (Z)	Probabilidade de Desistir do curso	IES deve priorizar este aluno?
BERNARDO	Sem alterações na jornada	2020	Presencial	Z = 0.427	p = 61%	SIM
MARIA	Redução de 25% na jornada	2019	EaD/Online	Z = 0.858	p = 70%	SIM
FÁTIMA	Redução de 50% na jornada Redução de 70%	2018		Z=- 0.744	p=32%	NÃO
PEDRO	Perdeu o emprego	Antes de 2017		Z=- 0.814	p=30%	NÃO

## ACELERAÇÃO DO ENSINO A DISTÂNCIA

Este é o principal legado da crise! Além de ser a melhor solução para o momento, é o que garantirá a sua competitividade e sobrevivência no future.

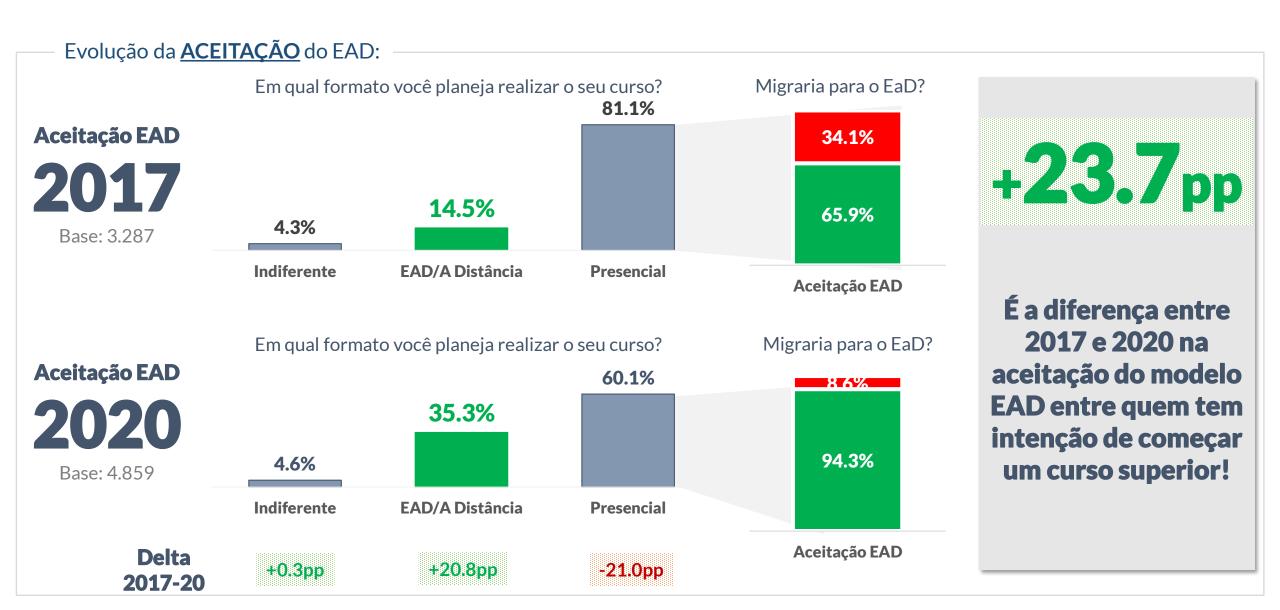
**TESE 01** 

**TESE 02** 

TESE 03

### Aceitação do EAD: muito mudou em 3 anos!

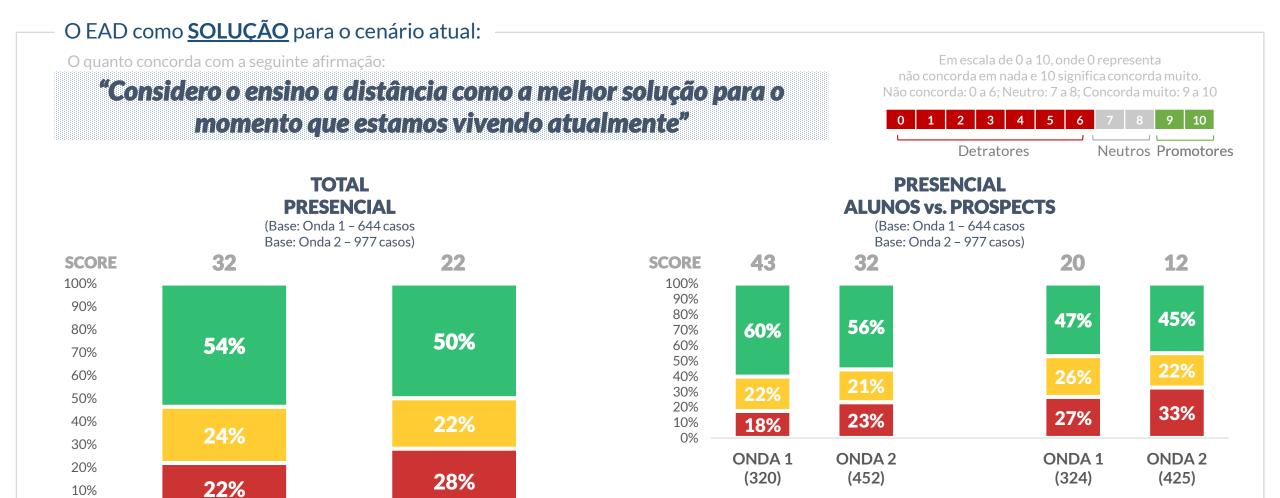
educainsights



### O EaD continua sendo a MELHOR solução para o momento!

ONDA 2 (977)





**ALUNOS** 

ONDA 1

(644)

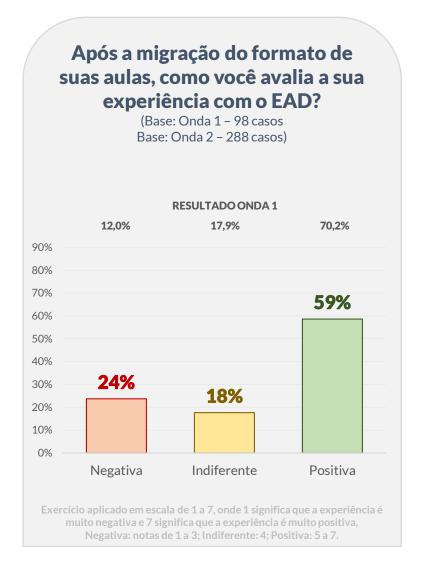
0%

**PROSPECTS** 

## Quase 80% do mercado já migrou e, embora a maioria dos alunos esteja satisfeita, manteria a sua decisão pelo formato presencial.





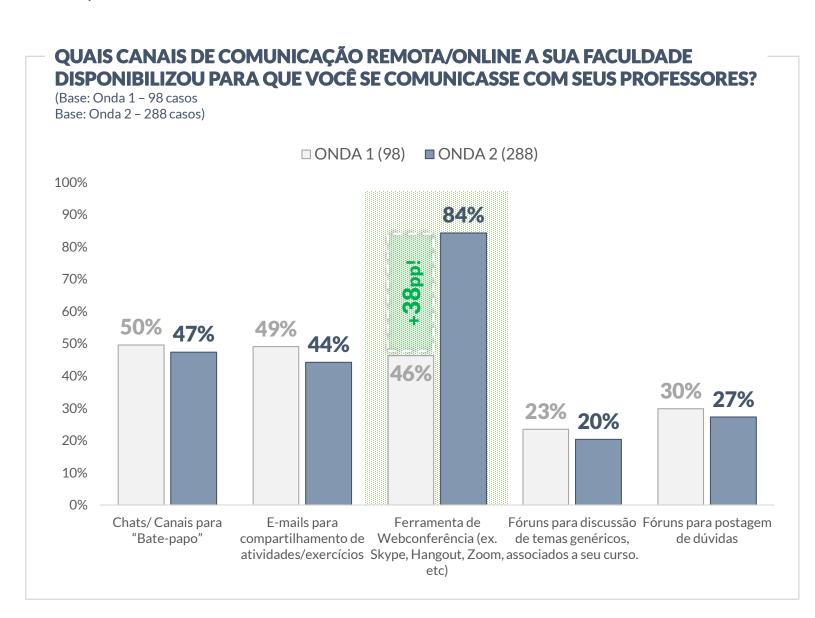




### Lembre-se: o EaD da pandemia, não é o EaD de verdade!



### E AS AULAS QUE MIGRARAM PARA O FORMATO EAD/ONLINE ACONTECERAM **DE QUE FORMA?** (Base: Onda 1 - 98 casos Base: Onda 2 - 288 casos) □ ONDA 1 (98) ■ ONDA 2 (288) 100% 90% 80% 70% 61% 60% 50% 43% 40% 28% 28% 30% 20% 11% 10% **ASSÍNCRONA** SÍNCRONA Tive aulas em ambos os formatos Aulas Aulas gravadas "ao vivo"



### OBRIGADO!

### **Daniel Infante**

Sócio-Fundador

+55 11 99731-3133 daniel.infante@educa-insights.com.br www.educa-insights.com.br

### **Felipe Ueno**

Sócio - Diretor

+55 11 99355-8750 felipe.ueno@educa-insights.com.br www.educa-insights.com.br educainsights

04 de Maio de 2020