

DADOS APONTAM TENDÊNCIAS

A **experiência da família** durante o processo de captação (do primeiro contato à matrícula), pode responder mais do que *"a família gostou"*. Veja como usar dados para gerar **inteligência comercial** na sua escola.



Observar:

O que está acontecendo?



Identificar padrões:

Isso acontece uma vez ou se repete?



Interpretar:

O que esse padrão pode estar nos dizendo?



Agir:

O que podemos fazer diferente?



Dados medem o que aconteceu para que possamos decidir como continuar.

O QUE AS FAMÍLIAS ESTÃO NOS DIZENDO?

Transforme comentários, dúvidas e objeções em sinais.

"Achei a visita muito corrida."

O roteiro precisa ser revisto?

"Gostei muito da coordenação."

Esse é um diferencial percebido?

"A escola é bilíngue, mas não ouvi ninguém falando inglês."

Existe coerência entre discurso e experiência?

Identificar **padrões recorrentes** de comentários das famílias permite a implementação de **melhorias contínuas**.

COMO USAR AS MÉTRICAS

DADO



PERGUNTA



INVESTIGAÇÃO



AÇÃO



NOVO DADO

Exemplo:

Dado: Pós-visita com baixa conversão

Pergunta: O que está acontecendo depois que a família sai?

Investigação: Estamos retornando? Personalizando? Respondendo dúvidas?

Ação: Revisar a régua de relacionamento

Novo dado: Medir novamente



MÉTRICAS AJUDAM A MELHORAR A EXPERIÊNCIA

E COMO SABER SE ESTAMOS BEM?

Precisamos de uma **referência**.

Não basta perguntar: **"Nossa nota é boa?"**

É preciso perguntar: **"Boa em relação a quê?"**

Acompanhe os principais indicadores da jornada, compare seus resultados com referências de mercado e **transforme os dados em ações**.

MÉTRICAS SCHOOLADVISOR

Dados de pesquisas da **SchoolAdvisor** ajudam a criar um **parâmetro externo** para comparar a experiência oferecida pela escola. Confira a seguir **métricas** coletadas a partir de mais de 400 visitas presenciais e 90 ligações para escolas entre 2025 e 2026.

 Etapa	 Métrica de mercado	 Referência	 O que observar
Agendamento	Tempo médio entre contato e visita	7 dias	Agilidade para receber a família na escola
Visita	Tempo médio de espera na chegada	7 min	Organização e acolhimento
Visita	Duração média das visitas	48 minutos	Compatibilidade com a disponibilidade das famílias
Ligações	Atendimentos que fizeram sondagem	84%	Capacidade de entender a família
Ligações	Apresentaram a escola	33%	Clareza na comunicação dos diferenciais
Ligações	Levaram a família para uma ação	37%	Capacidade de conduzir o próximo passo

Não é uma meta: cada escola deve analisar seus indicadores considerando seu contexto, perfil de público, região, posicionamento e processo comercial para desenhar seus próprios indicadores