

ESTRATÉGIA DE ATIVAÇÃO DE LEADS



Escolher a escola ideal para um filho é uma decisão complexa que envolve tempo e pesquisa pelas famílias. Uma pesquisa da SchoolAdvisor com 2.509 responsáveis por crianças em idade escolar, apurou que a maior parte das famílias (54%) demora 6 meses ou mais para escolher uma escola. Diante desse cenário, **a abordagem dos leads precisa ser feita de forma contínua**, buscando identificação do momento em que a família se encontra na jornada de matrícula. Este material traz uma sugestão de régua de comunicação pra você testar com os leads da sua escola!

Primeira Mensagem (em até 2 horas, após o lead ser gerado)

Ligação ou Mensagem no WhatsApp

- Apresente-se e mencione como obteve o contato (exemplo: "Vi que você demonstrou interesse em nossa escola através da SchoolAdvisor").
- Pergunte sobre o que levou a família a buscar informações sobre a escola.
- Convide para uma visita presencial ou virtual.

E-mail de Boas-Vindas

- Envie um e-mail institucional com informações sobre a escola (história, diferenciais, infraestrutura).
- Inclua um link para agendamento de uma visita ou chamada com um consultor.

Segunda mensagem (3 a 5 dias após o primeiro contato)

Segunda Tentativa (se não houve resposta inicial)

- Reforce o convite para uma visita e ofereça horários disponíveis.
- Destaque algum benefício exclusivo (bolsas, atividades extracurriculares, metodologia diferenciada).

E-mail com Conteúdo Relevante

- Envie um vídeo sobre a escola, depoimentos de pais ou um tour virtual.
- Caso a escola tenha diferenciais acadêmicos, inclua materiais explicativos.

Terceira mensagem (7 dias após o último contato)

Ligação ou Mensagem no WhatsApp

- Pergunte se a família tem dúvidas e reforce o interesse em ajudá-los.
- Se possível, ofereça uma experiência gratuita (aula experimental, evento na escola).

E-mail com Depoimento

- Apresente um depoimento de uma família satisfeita.
- Inclua um call-to-action para agendar uma conversa.

Quarta mensagem e Última Tentativa (2 semanas após o último contato)

Ligação Final de Acompanhamento

- Se ainda não houve resposta, faça uma última ligação oferecendo um incentivo (desconto na matrícula, isenção de taxa de inscrição).

E-mail de Última Oportunidade

- Informe sobre prazos de matrícula e benefícios para inscrições antecipadas.

Segmentação dos Leads e Automação da régua de relacionamento

- 🔥 **Leads quentes** (demonstraram alto interesse): abordagem mais frequente.
- 👉 **Leads mornos** (responderam, mas não avançaram): acompanhamento espaçado.
- 🧊 **Leads frios** (não responderam): inserção em uma lista para futuras campanhas sazonais.

Dicas Extras para Maximizar Respostas

- ✅ **Use emojis moderadamente** para deixar a mensagem mais amigável.
- ✅ **Evite textos longos**, vá direto ao ponto.
- ✅ **Teste mensagens de áudio ou vídeo** para um toque mais humano.
- ✅ **Se o contato visualizar e não responder**, espere 24h e envie um lembrete curto:
"Oi, [Nome]! Vi que você visualizou minha mensagem. Alguma dúvida sobre a escola? Posso te ajudar com algo específico?"
- ✅ **Teste Diferentes Horários**: as pessoas podem ignorar mensagens no horário comercial. Tente contatos entre 17h e 20h.
- ✅ **Use Gatilhos Mentais para Estimular Respostas**
 - Exclusividade: *"Temos algumas poucas vagas abertas para uma visita exclusiva."*
 - Curiosidade: *"Muitas famílias perguntam sobre nossa metodologia. Quer saber como trabalhamos?"*
 - Urgência: *"Últimos dias para garantir matrícula."*
- ✅ **Acompanhamento Multicanal**, se o WhatsApp não funcionar:

E-mail: Envie um material complementar.

Ligação: Algumas famílias preferem contato direto.

Anúncios Retargeting: Se a escola usa tráfego pago, reimpacte os leads da sua escola e dos concorrentes por meio de campanhas de lookalike no Meta.

Bônus: Enviar lembretes sobre eventos (como feiras e visitas abertas) pode reengajar quem não respondeu.

ESTRATÉGIA DE ATIVAÇÃO DE LEADS



Confira nossas sugestões de mensagens para cada etapa do contato via WhatsApp, otimizadas para aumentar a taxa de resposta:

Primeira Mensagem (em até 2 horas após o lead ser gerado)

Objetivo: Engajar de forma personalizada e gerar interesse.

Oi, [Nome]! Tudo bem? 😊

Vi que você demonstrou interesse na Escola [Nome da Escola] e quero te ajudar a conhecer mais sobre nosso jeito de ensinar! Temos um programa incrível que pode ser ideal para o seu filho ou filha.

📌 Você gostaria de receber um vídeo rápido mostrando nossa estrutura e diferenciais?

Segunda Mensagem (3 a 5 dias após o primeiro contato)

Objetivo: Criar conexão e reforçar valor.

Oi, [Nome]! Passando para ver se você conseguiu ver minha mensagem.

Muitas famílias perguntam sobre o diferencial da nossa escola e como funciona nossa metodologia e currículo. Gostaria de te contar mais sobre isso! 📚

Posso te enviar um vídeo com mais detalhes ou um convite para uma visita?

Terceira Mensagem (7 dias após o primeiro contato, se ainda não houve resposta)

Objetivo: Criar um senso de urgência e incentivar a resposta.

Oi, [Nome]! 😊 Só para te avisar: estamos com uma agenda especial para famílias que querem conhecer a Escola [Nome da Escola]! 📅

Temos um evento exclusivo para apresentar nossa metodologia e estrutura. As vagas são limitadas! Queremos muito te receber! Você prefere um horário de manhã ou à tarde?

Última Tentativa (2 semanas após o último contato)

Objetivo: Criar urgência com benefício final.

Oi, [Nome]! Última mensagem por aqui para não te incomodar. 😊

Estamos com as últimas vagas para o próximo semestre e gostaria de te oferecer uma visita exclusiva sem compromisso para conhecer tudo de perto.

📌 Se quiser agendar, é só me avisar aqui! Fico à disposição.