

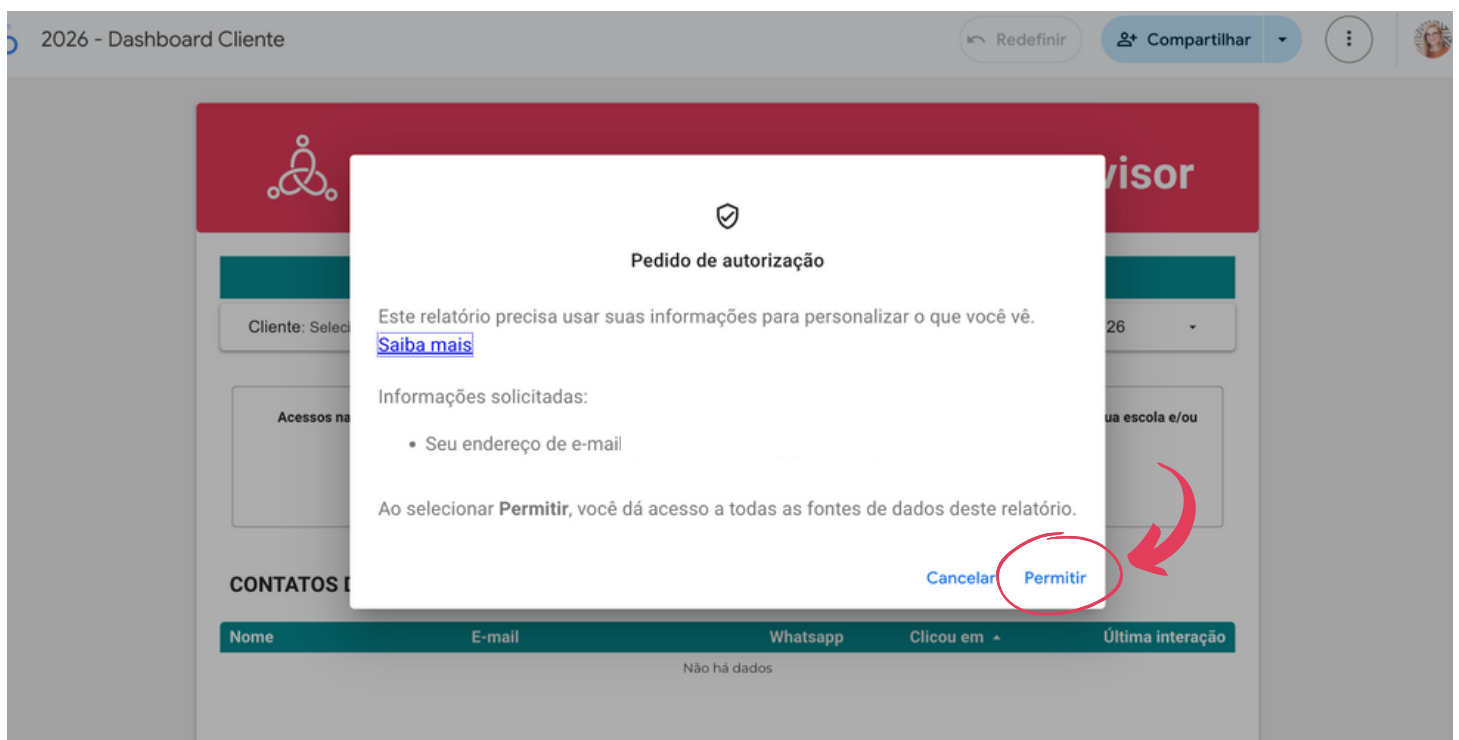
COMO USAR O DASHBOARD

O **Dashboard de Resultados da SchoolAdvisor** é uma ferramenta de consulta em tempo real que permite acompanhar a performance da sua escola na SchoolAdvisor, acessar os contatos das famílias interessadas na sua escola e em escolas similares, além de monitorar informações relevantes sobre os concorrentes.

Com esses dados, você pode tomar decisões mais estratégicas sobre captação, posicionamento e comunicação da sua escola.

[Clique aqui](#) para ver a o dashboard da sua escola.

No **primeiro acesso**, é necessário clicar no botão "Permitir" que aparece na tela inicial:



Para liberar acessos a **novas pessoas**, por favor, envie um e-mail para viviane.massaini@schooladvisor.com.br solicitando.

COMO USAR O DASHBOARD

A seguir, veja como utilizar melhor os recursos da ferramenta:



Dashboard de Resultados SchoolAdvisor

Caso a escola possua mais de uma unidade, selecione a **unidade**

Selecione a unidade

Cliente:

(1) ▾

Selecione o **período** que quer analisar (o padrão é últimos 30 dias)

Selecione o período

30 de dez. de 2025 - 28 de jan. de 2026 ▾

Acessos na página da sua escola

120



Quantidade de vezes que a **página da escola** foi visualizada no período selecionado.

Acessos nas páginas da sua escola e/ou similares

554



Quantidade de vezes que a **página da escola e das escolas similares** foram visualizadas no período.

Leads com interesse na sua escola e/ou similares

60



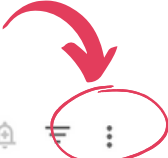
Pessoas que clicaram em *Desbloquear Informações, Falar com a Escola* ou *Agendar Visita*, da **sua escola e similares**.

COMO USAR O DASHBOARD

A tabela **Contatos dos Leads com Interesse na sua Escola e/ou Similares** traz o Nome, E-mail e WhatsApp das pessoas que clicaram em *Desbloquear informações*, *Falar com a Escola* ou *Agendar Visita*, **na sua escola e nas escolas similares**.

Clique aqui para fazer **download** da tabela em Excel ou exportar para Google Planilhas

CONTATOS DOS LEADS COM INTERESSE NA SUA ESCOLA E /OU SIMILARES



Nome	E-mail	Whatsapp	Clicou em	Última inter... ▾
			Escolas similares	28/01/26
			Escolas similares	28/01/26
			Desbloquear informações	28/01/26
			Escolas similares	28/01/26
			Desbloquear informações	28/01/26
			Escolas similares	28/01/26
			Escolas similares	28/01/26
			Desbloquear informações	28/01/26
			Escolas similares	28/01/26
			Escolas similares	28/01/26

Clique aqui para visualizar **mais contatos**

1 - 10 / 76

< >

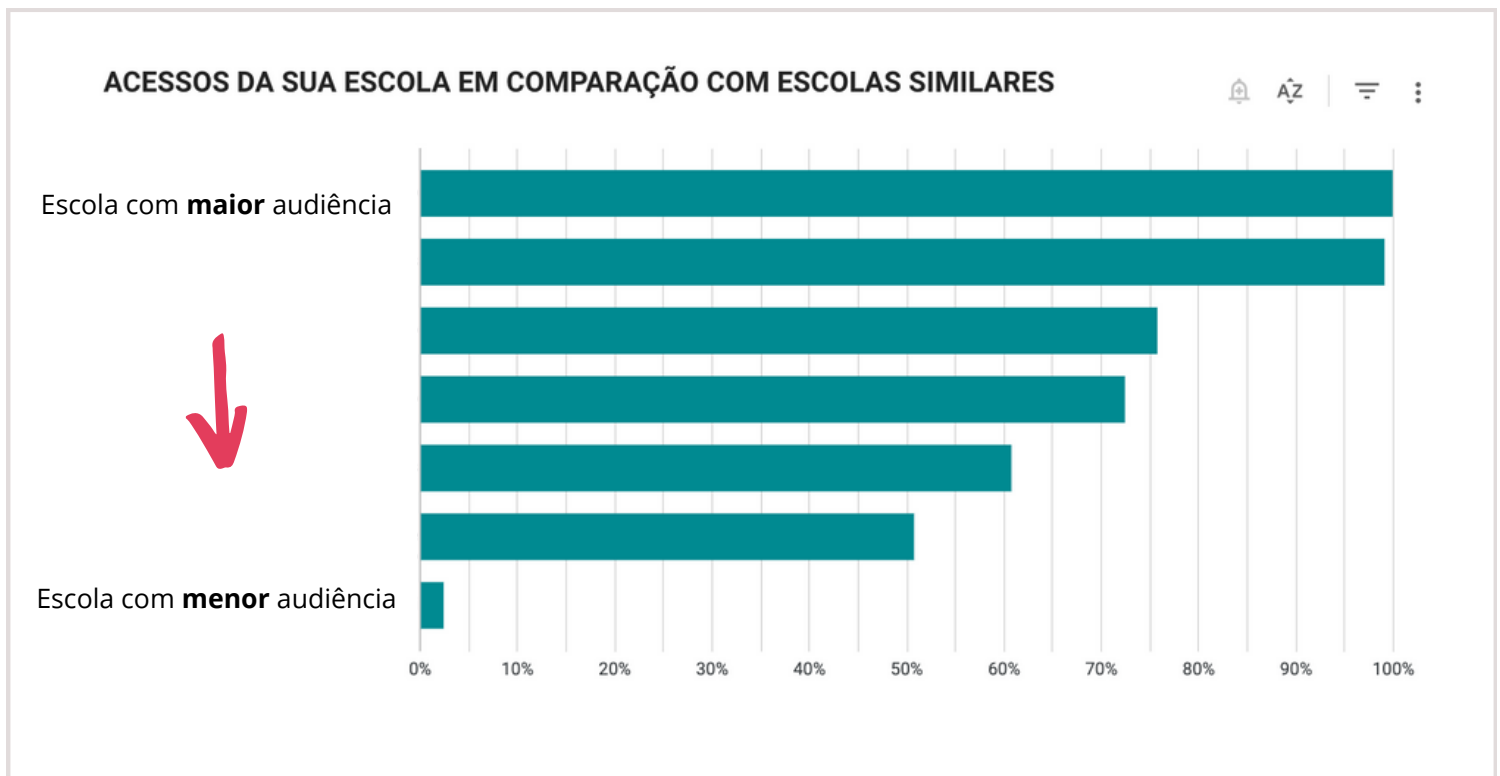
DICAS ÚTEIS:

- **Identifique leads duplicados** para entender quais famílias estão buscando a sua escola e também escolas similares. Ao analisar a data das interações, é possível identificar se a sua escola atendeu aos critérios da busca (quando for a última interação) ou se o lead continuou a jornada em outras instituições.
- **Cruze a base de leads com as visitas e matrículas** da sua escola para calcular o CPA (Custo por Aquisição)
- **Compare a data da última interação do lead com a data da visita** para calcular o tempo médio de decisão das famílias, identificando padrões de comportamento e oportunidades de melhoria no processo comercial.
- **Cruze os leads das escolas similares com a base de famílias da sua escola** para mapear riscos e identificar potenciais casos de evasão ou migração.
- **Priorize o contato com leads que clicaram em “Agendar visita”**, pois eles estão em um estágio mais avançado do funil e apresentam maior probabilidade de conversão.
- **Utilize a base de leads para criar campanhas de Públicos Semelhantes (Lookalike) no Meta**, ampliando o alcance para perfis com maior potencial de conversão.

COMO USAR O DASHBOARD

Este gráfico mostra a **audiência** (acessos na página da sua escola) em comparação com os concorrentes informados, no período selecionado.

Os números nos gráficos não representam os números absolutos da audiência das páginas: são **normalizados** e apresentados em uma escala de 0-100, onde 100% é a escola que teve maior audiência no período e os demais percentuais representam a audiência em relação aos 100%.



DICAS ÚTEIS:

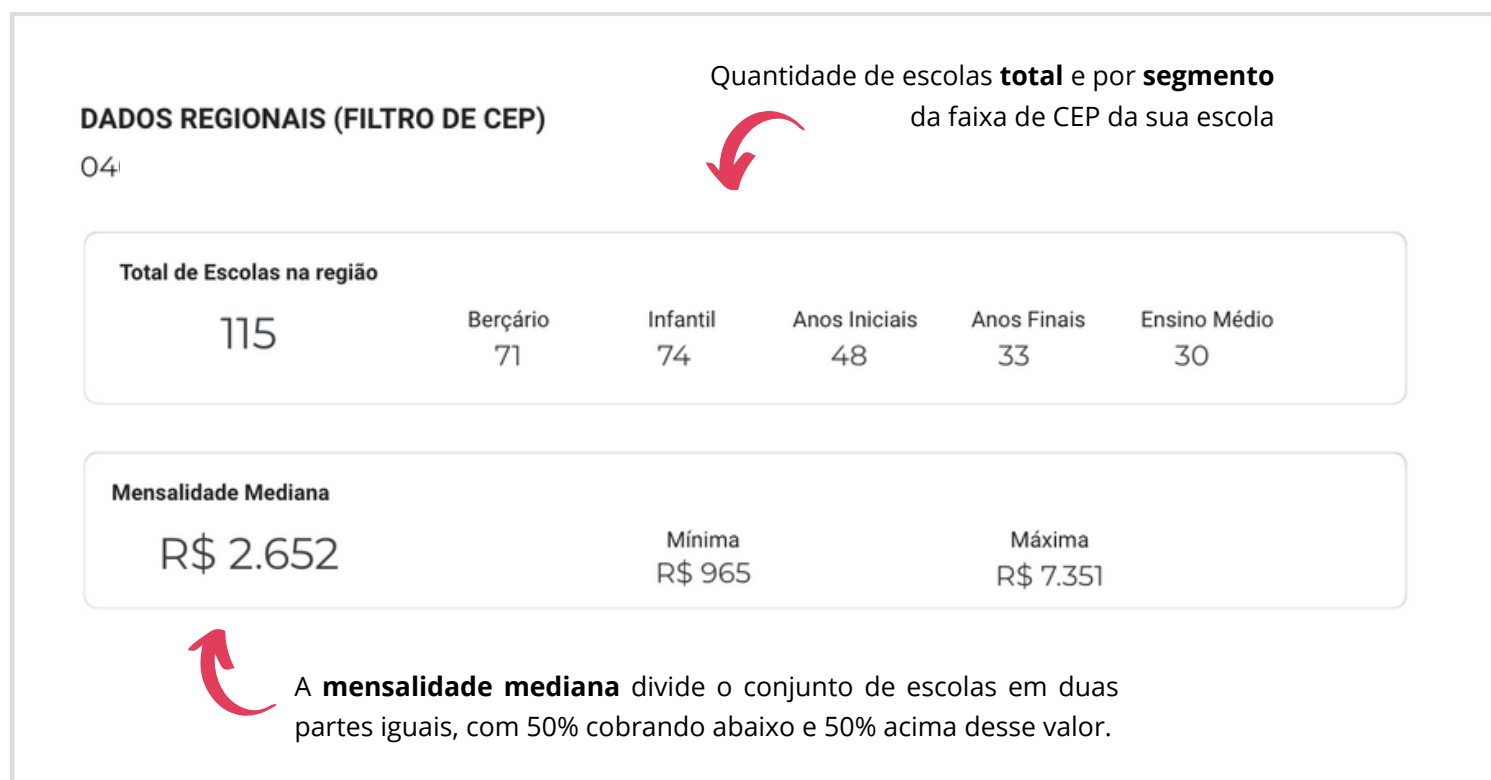
- **Compare a audiência da sua escola com a das escolas similares** para entender seu nível de competitividade digital e relevância na decisão das famílias.
- **Identifique quais escolas lideram a audiência na região** e analise seus diferenciais de comunicação, proposta pedagógica e posicionamento para extrair benchmarks estratégicos.
- **Monitore a evolução da audiência ao longo do tempo** para identificar tendências de crescimento ou queda de interesse pela sua escola.
- **Antecipe riscos de perda de relevância** ao identificar escolas similares com crescimento acelerado de audiência.

COMO USAR O DASHBOARD

A seção de **Dados Regionais** considera a faixa de CEP da sua escola para apresentar parâmetros de mercado da região.

A faixa de CEP corresponde ao intervalo de códigos postais atribuídos a uma determinada área geográfica. Ou seja, em vez de analisar apenas um único CEP, consideramos um conjunto de CEPs que representam toda a região onde a escola está inserida.

Essa abordagem permite uma visão mais ampla e realista do cenário competitivo, do perfil de escolas e dos valores praticados no entorno da sua escola.



DICAS ÚTEIS:

- **Analise o total de escolas na faixa de CEP da sua escola** para entender o nível de concorrência direta na região e o grau de saturação do mercado.
- **Compare a distribuição de escolas por segmento** (berçário, infantil, anos iniciais, anos finais e ensino médio) para identificar quais etapas da educação são mais competitivas e onde existem oportunidades de diferenciação.
- **Compare a mensalidade da sua escola com a mensalidade mediana** da região para entender seu posicionamento de preço (abaixo, na média ou acima do mercado local).
- **Utilize os dados regionais para embasar decisões de expansão**, abertura de novas turmas ou novos segmentos com base na densidade de escolas e potencial de demanda.

COMO USAR O DASHBOARD

O gráfico abaixo apresenta as **10 escolas com maior volume de acessos** (visualizações de página na SchoolAdvisor) no período analisado.

A mensalidade média exibida corresponde ao valor informado na página de cada escola na SchoolAdvisor. Esses valores podem apresentar variações, especialmente quando a escola não atualiza periodicamente suas informações de mensalidade na plataforma.

TOP 10 ESCOLAS COM MAIS ACESSOS NA REGIÃO

Escola	Mensalidade Média
	R\$ 5.490
	R\$ 6.809
	R\$ 5.152
	R\$ 3.900
	R\$ 3.581
	R\$ 5.747
	R\$ 5.167
	R\$ 3.202
	R\$ 5.614
	R\$ 2.652

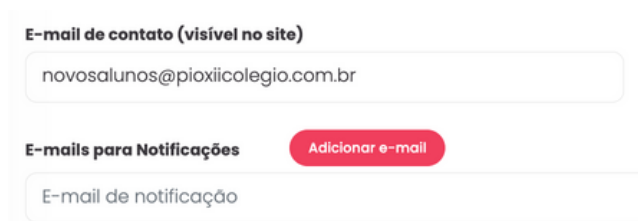
DICAS ÚTEIS:

- **Identifique as principais escolas concorrentes da região** a partir do ranking das 10 escolas com mais acessos
- **Compare a mensalidade da sua escola com as escolas do Top 10** para identificar seu posicionamento de preço em relação ao mercado (abaixo, na média ou acima).
- **Analise a variação de mensalidades entre as escolas mais acessadas** para mapear o intervalo de preços que o mercado considera relevante.
- **Identifique concorrentes** diretos (com mensalidades próximas à sua escola) e indiretos (com posicionamentos de preço distintos).

Ao concordar com os Termos de Uso e com a Política de Privacidade do site SchoolAdvisor, os usuários da plataforma autorizam o **compartilhamento das informações** com as escolas parceiras. Mas algumas boas práticas são recomendadas!

1

Mantenha o e-mail que deve receber os contatos atualizado no Admin da página da sua escola no www.schooladvisor.com.br



The screenshot shows the 'Admin' section of the SchoolAdvisor interface. It has two main sections: 'E-mail de contato (visível no site)' and 'E-mails para Notificações'. The first section has a text input field containing 'novosalunos@pioxiicolegio.com.br'. The second section has a text input field labeled 'E-mail de notificação' and a red button labeled 'Adicionar e-mail'.

2

Responda a todos os contatos que são enviados por e-mail em, no máximo, **24 horas**. Lembre-se que a família está buscando uma escola nesse momento, e a demora na resposta pode acarretar em escolha de outra instituição.

3

Apresente-se dizendo que recebeu o contato por meio da **SchoolAdvisor**. Desta forma, a família saberá que você está retornando a uma solicitação feita por ela.

4

Aborde as famílias que interagiram com a página da escola, oferecendo mais informações e convidando para uma visita. Confira alguns modelos de mensagens na próxima página!

5

As pessoas que **solicitaram informações de escolas na região** também podem ser abordadas. Mas lembre-se que talvez elas não conheçam sua escola, portanto, apresente sua proposta institucional.

6

Caso uma pessoa peça para ser **excluída da base de contatos**, faça imediatamente. Não insista.

SUGESTÕES DE MENSAGENS



Confira alguns **MODELOS DE E-MAIL/ WHATSAPP** que criamos para você utilizar!

LEAD DA ESCOLA

Olá, aqui é [nome da pessoa] da [nome da escola]. Soubemos do seu interesse na nossa escola através da SchoolAdvisor. Nosso principal diferencial é [preencher o diferencial da escola].

Caso você queira mais informações, estou à disposição para ajudá-la (o) por este canal, ou podemos agendar uma visita presencial.

O que você prefere?

LEAD REGIONAL

Olá, aqui é [nome da pessoa]. Se você está buscando escolas em [nome da região/ bairro da escola], gostaríamos de apresentar [nome da escola].

A [nome da escola] tem como principais diferenciais: [escrever sobre os diferenciais]. Atendemos os níveis de ensino [detalhar], com mensalidades a partir de [valor médio da mensalidade].

Você pode ver informações completas sobre a escola aqui: [link para o site ou material de apresentação da escola].

Caso você tenha interesse em agendar uma visita presencial, ou em receber um contato via WhatsApp, por favor, responda a este e-mail.