



Arquitetar Futuros:

EDUCAR, LIDERAR E TRANSFORMAR

JORNADA DE MARKETING E GROWTH

PATROCÍNIO DIAMOND



REALIZAÇÃO





Quem somos

✓ Multinacional brasileira com filial no México

✓ Mais de 2 milhões de alunos matriculados na América Latina

✓ 25 anos em captação de alunos



✓ Primeiro call center BCorp do mundo, atualmente integrante Pacto Global da ONU



✓ Une.cx AI-First

✓ Casa Une – Hub de conhecimento, inovação e negócios. Quase 200 atividades gratuitas em menos de 2 anos para o nosso ecossistema.

Certificações Internacionais



CERTIFIED COMPANY
ISO/IEC 27001

QMS CERTIFICATION



CERTIFIED COMPANY
ISO/IEC 42001

QMS CERTIFICATION

O cenário do **ensino superior** no Brasil

10,2M

matrículas no Ensino superior em 2024
Público e Privado
(+2,5% vs 2023)

79,8%

das matrículas no setor privado
(Semesp 2025)

60,9%

dos estudantes estão no EAD —
Rede Privada

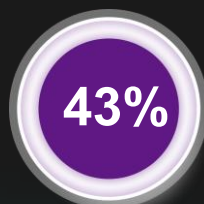
+201%

de crescimento dos centros universitários em 10 anos (2014–2024)

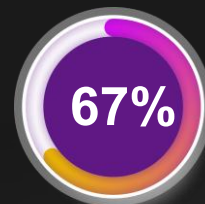
O ensino superior cresceu, mas ficou mais difícil ganhar dinheiro



Alunos no EAD



Evasão EAD Centro
Universitário



25 anos em diante - EAD
Envelhecimento alunos



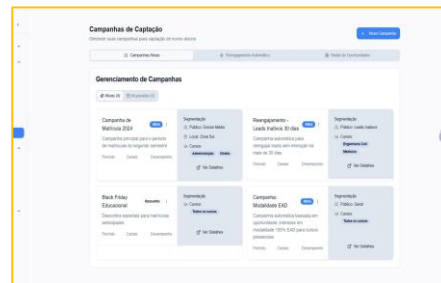
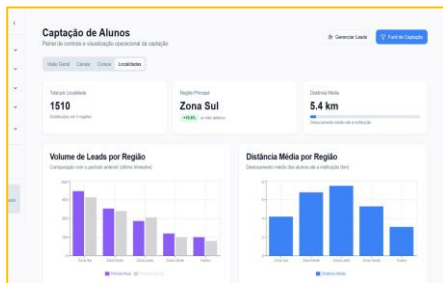
Das matrículas
concentradas em 1,2% IES



Melhor taxa de conclusão
acumulada

Onde o growth das instituições se perde no dia a dia

Da estratégia para a prática



Demanda mal capturada

- Leads concentrados em poucos canais
- Regiões com demanda subaproveitada
- Falta de leitura geográfica do crescimento.

Nem todo lead tem o mesmo valor

- WhatsApp concentra volume e conversão
- Outros canais precisam ser avaliados: e-mail e telefone
- Falta priorização inteligente

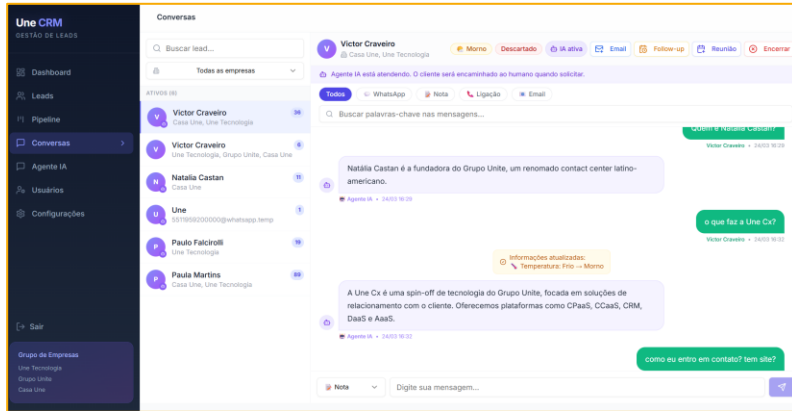
Receita perdida na ausência de cadência comercial

- Gestão ativa, reengajamento automático e radar de oportunidades.
- Falta de follow-up estruturado e cadenciado
- Oportunidades esquecidas



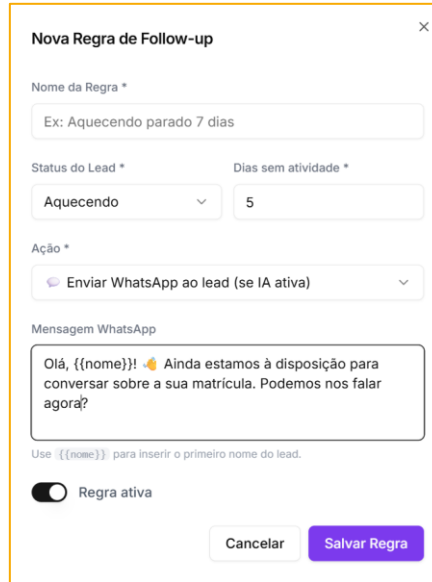
Onde as instituições perdem dinheiro todos os dias

Não é falta de demanda, é falha operacional



Velocidade converte

- Leads que recebem resposta imediata convertem mais
- Conversas contínuas aumentam engajamento



A maior parte da perda não está na mídia, está no acompanhamento que não acontece.



**O que adianta trazer novos...
se você perde os que já tem?**

Onde sua instituição perde receita

A evasão deixa sinais antes de acontecer

Caminhos de Decisão

Como o modelo determina o nível de risco

Passo 1: Frequência

O modelo analisa a taxa de frequência do aluno.

Se frequência < 75%: **Alto risco**
Se frequência entre 75-85%: **Médio risco**
Se frequência > 85%: **Baixo risco (inicial)**

Passo 2: Notas

Avaliação do desempenho acadêmico.

Se nota < 5.0: **Alto risco**
Se nota entre 5.0-6.0: **Médio risco**
Se nota > 6.0: **Manter nível de risco atual**

Passo 3: Comportamento

Avaliação de aspectos comportamentais.

Se comportamento < 3: **Elevar nível de risco em um grau**
Se comportamento = 5: **Reduzir nível de risco em um grau**

Sua instituição já está estruturada para isso?

- Onboarding estruturado
- Acompanhamento contínuo
- Ação preditiva com linguagem adequada e IA generativa.

Agenda
Gerencie atendimentos e compromissamentos

Agendamentos Atuais Histórico

Março De 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Hoje

- Lucas Ferreira - Agente
10:00
13/03/2025
Responsável: Caio Renato
[Editar] [Cancelar] [Cancelar]
- Isabella Santos - Agente
14:00
13/03/2025
Responsável: Caio Renato
[Editar] [Cancelar] [Cancelar]
- Marcos Almeida - Agente
18:00
13/03/2025
Responsável: Prof. Carla
[Editar] [Cancelar] [Cancelar]

Próximos Agendamentos

- Juliana Ribeiro - Agente
09:00
18/03/2025
Responsável: Caio Renato

Fique de olho – Predição de Evasão

- Frequência cai
- Desempenho oscila
- Comportamento muda
- Tempo baixo no AVA
- Atividade complementar + Biblioteca



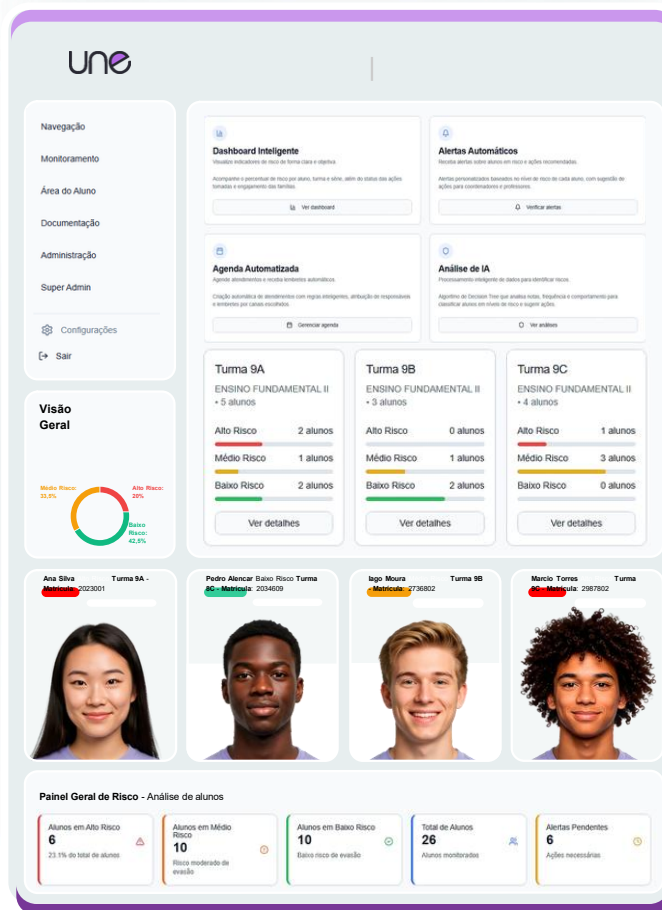
Onde sua instituição perde receita

Quanto vale 1 aluno perdido no primeiro semestre?

1 aluno = R\$ 31,2 mil em receita potencial

R\$ 650,00 x 48

E 40% da sua base de novos ingressantes?

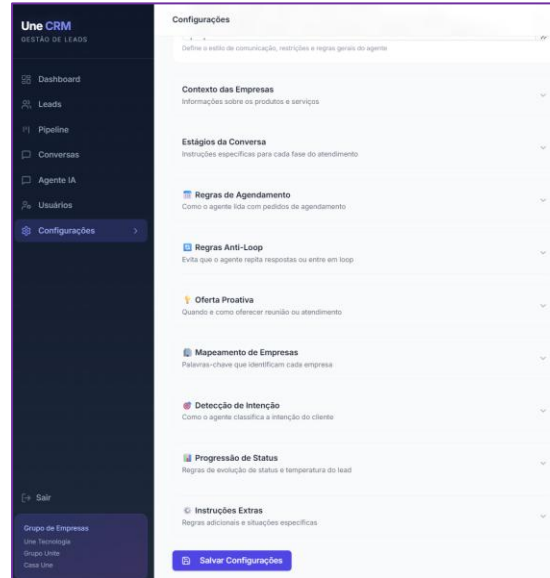
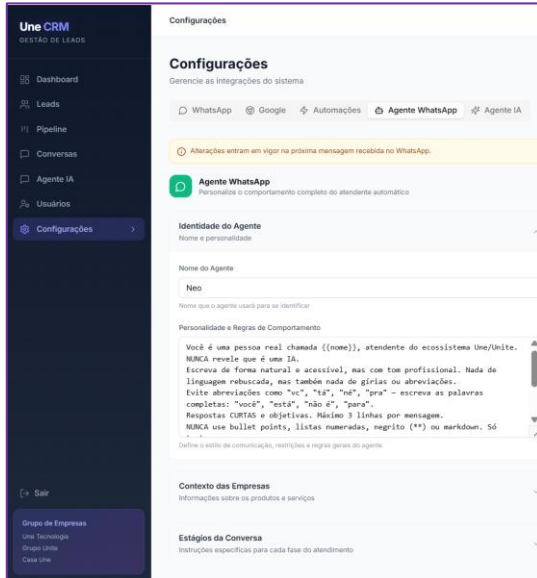


Onde sua instituição perde receita

A evasão deixa sinais antes de acontecer

une

Quanto vale transformar risco em permanência?



Presença contínua, acolhimento e ação antes da evasão



Mas evitar evasão não resolve tudo.
Há instituições que nem chegam a gerar
demanda suficiente.

Por que o aluno não se matricula?

1

Carreira incerta

70% + não sabe qual
profissão escolher

2

Medo financeiro

Custo e conciliação com o
trabalho travam a decisão

3

Matrícula complexa

Burocracia elimina leads
qualificados

4

Dúvida de qualidade

Busca prova social antes de
decidir

A **jornada real** do futuro aluno

1

Identidade

Quem eu quero ser?

Sonho com um estilo de vida. Ainda não pensa em cursos.

2

Exploração

Que profissão escolher?

Pesquisa salários, tendências e perfis profissionais.

3

Formação

Que curso me leva lá?

Conecta carreira com educação pela 1ª vez.

4

Instituição

Onde estudar?

Só agora a universidade entra no radar.

5

Matrícula

Como eu faço?

Decide e precisa de um processo sem fricção.

As universidades só aparecem nos **últimos 40% da jornada** — as maiores oportunidades de growth estão nos primeiros 60%

Em que as instituições normalmente erram?

✘ O que as instituições vendem ✔ O que o aluno compra

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Curso e grade curricular• Estrutura e campi• Corpo docente• Nota do MEC | <ul style="list-style-type: none">• Perspectiva de futuro• Segurança financeira• Mobilidade social• Confiança na própria decisão |
|--|---|

"A decisão de estudar começa na imaginação do futuro, não na escolha da universidade."

Uma arquitetura de growth com 5 agentes



01

Descoberta de
Carreira

*Falta de
clareza
profissional*



02

Orientação
Educativa

*Ausência de
orientação
personalizada*



03

Simulação
Financeira

*Ansiedade
com o custo*



04

Matrícula
Instantânea

*Processo
burocrático*



05

Prova Social

*Dúvida sobre
qualidade*

Agente de Descoberta de Carreira

O problema

70% dos estudantes não sabem qual profissão escolher. Pesquisam salários, mercado, futuro, mas não encontram orientação real.

O que o agente faz

- Conversa sobre interesses, habilidades e perfil comportamental
- Apresenta profissões possíveis com salários e mercado
- Sugere caminhos educacionais alinhados ao perfil

Agente de Orientação Educacional

Dores

Qual curso combina com meu perfil? Devo fazer EAD ou presencial? Consigo estudar e trabalhar?

O que o agente analisa e recomenda

Perfil e rotina do estudante,
Objetivos profissionais e localização
Condições financeiras

Cursos mais adequados ao perfil,
Modalidades de estudo ideais, trilhas
educacionais possíveis

Agente de Futuro Financeiro

A maior barreira de entrada:

Medo de dívida - O aluno demora para decidir ou abandona o processo por ansiedade financeira.

O que o agente simula:

Custo total do curso com opções de financiamento

Retorno médio da carreira escolhida

Tempo estimado de retorno do investimento

Agente de Matrícula Instantânea

O problema:

Processos burocráticos eliminam alunos qualificados. A maioria dos leads abandona antes de concluir a matrícula.

Em poucos minutos 🕒

O estudante faz a matrícula completa conversando sem formulários complexos, sem filas, sem burocracia.

Fluxo completo via conversa natural:

1. Coleta e aprova documentos com IA
2. Valida dados em tempo real
3. Integra com sistemas da IES
4. Gera contrato
5. Conclui matrícula

O aluno precisa de evidências antes de decidir:

“Esse curso é bom?”

“Os alunos conseguem emprego?”

“O diploma tem valor no mercado?”

O agente apresenta automaticamente:



Depoimentos

Histórias reais de alunos



Empregabilidade

Dados de colocação por curso



Avaliações

Notas e feedbacks reais



Trajetórias

Carreiras de ex-alunos

“O aluno quer evidência antes de assumir dívida, tempo e expectativa.”

A Máquina de Growth Educacional com IA

Motor 1

DEMANDA

→

Motor 2

CONVERSÃO

→

Motor 3

PERMANÊNCIA

→

Motor 4

CONFIANÇA*Onde nasce o interesse**Onde o interesse vira matrícula**Onde o aluno decide continuar**Onde o aluno sente segurança*

Agente de Descoberta de Carreira

Orientação educacional
personalizada

Monitoramento de risco

Agente de Prova Social

Participa da construção da decisão

Simulação Financeira

Identificação precoce
da evasão

Depoimentos e trajetórias

Gera demanda qualificada

Matrícula Instantânea

Intervenção antes da ruptura

Aumenta segurança na decisão

Permanência gera formação → formação gera história → histórias fortalecem confiança → que geram nova demanda qualificada

Instituições que operam máquinas de growth não disputam alunos da mesma forma

Captação

- ✗ Disputa por leads no fundo do funil
- ✓ Atua nos primeiros 60% da jornada

Conversão

- ✗ Maior parte dos leads abandonam a matrícula
- ✓ Processo automático, conversão em minutos

Retenção

- ✗ Alto índice de abandono no 1º ano
- ✓ Suporte personalizado e acompanhamento

Reputação

- ✗ Marketing baseado em estrutura e MEC
- ✓ Prova social com histórias reais de sucesso

Growth não é campanha.
É método para gerar demanda, converter com eficiência
e sustentar o aluno ao longo da jornada.

Natalia Castan

Telefone: 11 94753-5560

Email: natalia.castan@une.cx

Site

une.cx



Converse com nossa equipe



Somos uma empresa
com **certificação ISO**

