



**ABMES<sup>®</sup>**

**NOVAS FORMAS DE  
CAPTAÇÃO E RETENÇÃO DE  
ALUNOS**

# A Importância das IES Particulares no Fortalecimento da Educação Brasileira

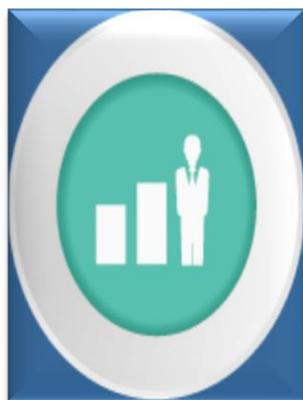
+ 2.200 IES

Conhecimento local e global

Parcerias diferenciadas



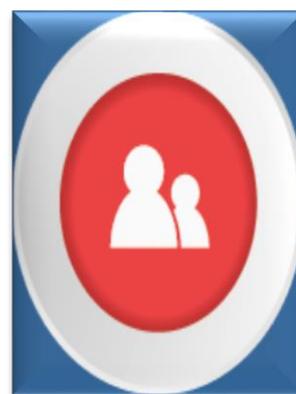
# VISÃO ESTRATÉGICA



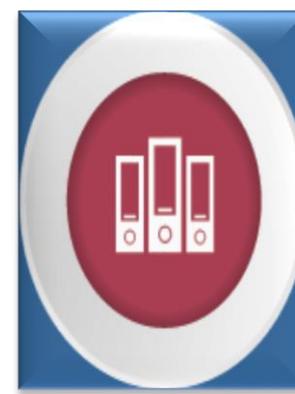
**Gestão**



**Acadêmica**



**Mercadológica**



**Social**



**ABMES**

[www.abmes.org.br](http://www.abmes.org.br)

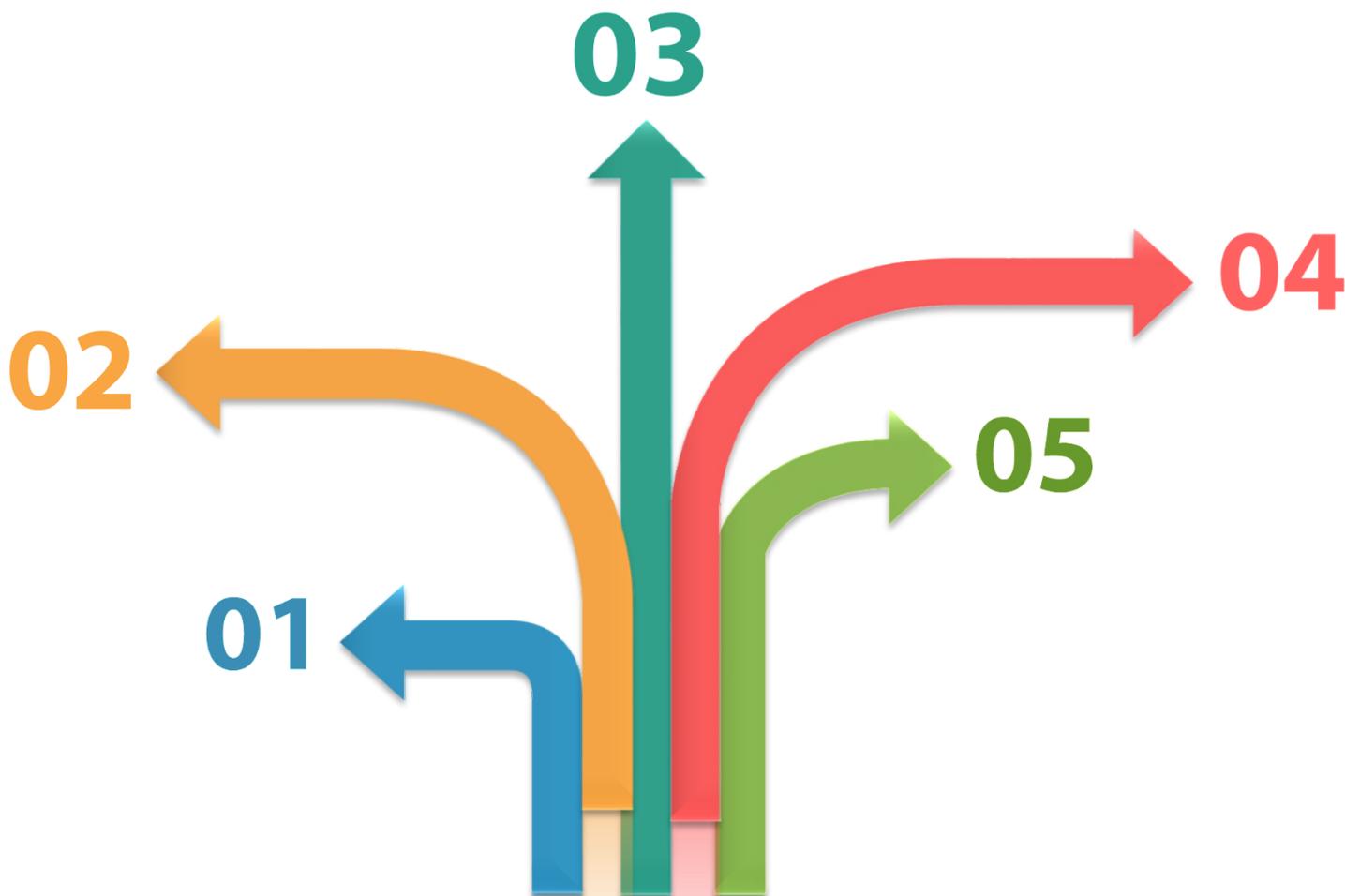


/redeABMES



**Gestão Integrada  
Acadêmica / Financeira**

# VISÃO ACADÊMICA



**ABMES**

[www.abmes.org.br](http://www.abmes.org.br)



/redeABMES

# Projeto STHM Brasil

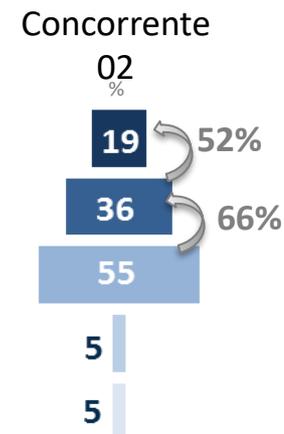
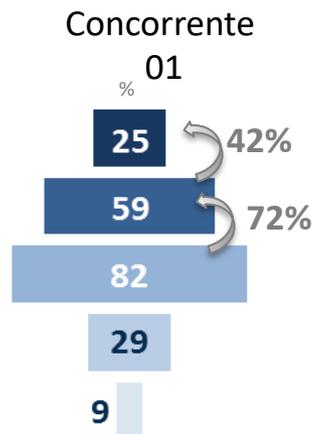
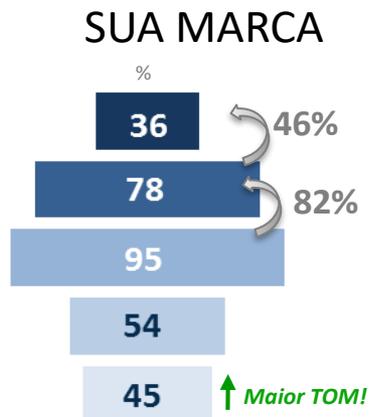




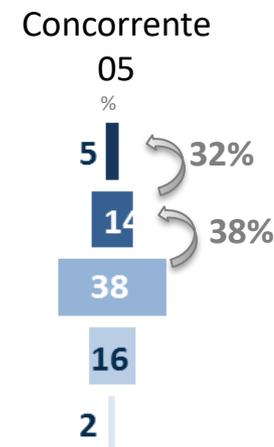
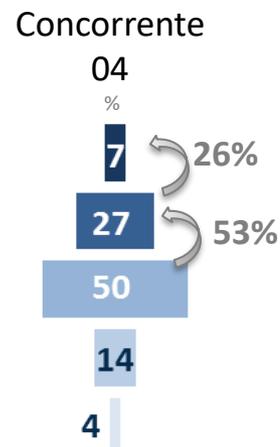
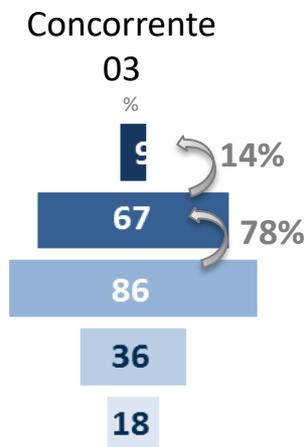
# VISÃO DE MERCADO

# Pirâmides de MARCA

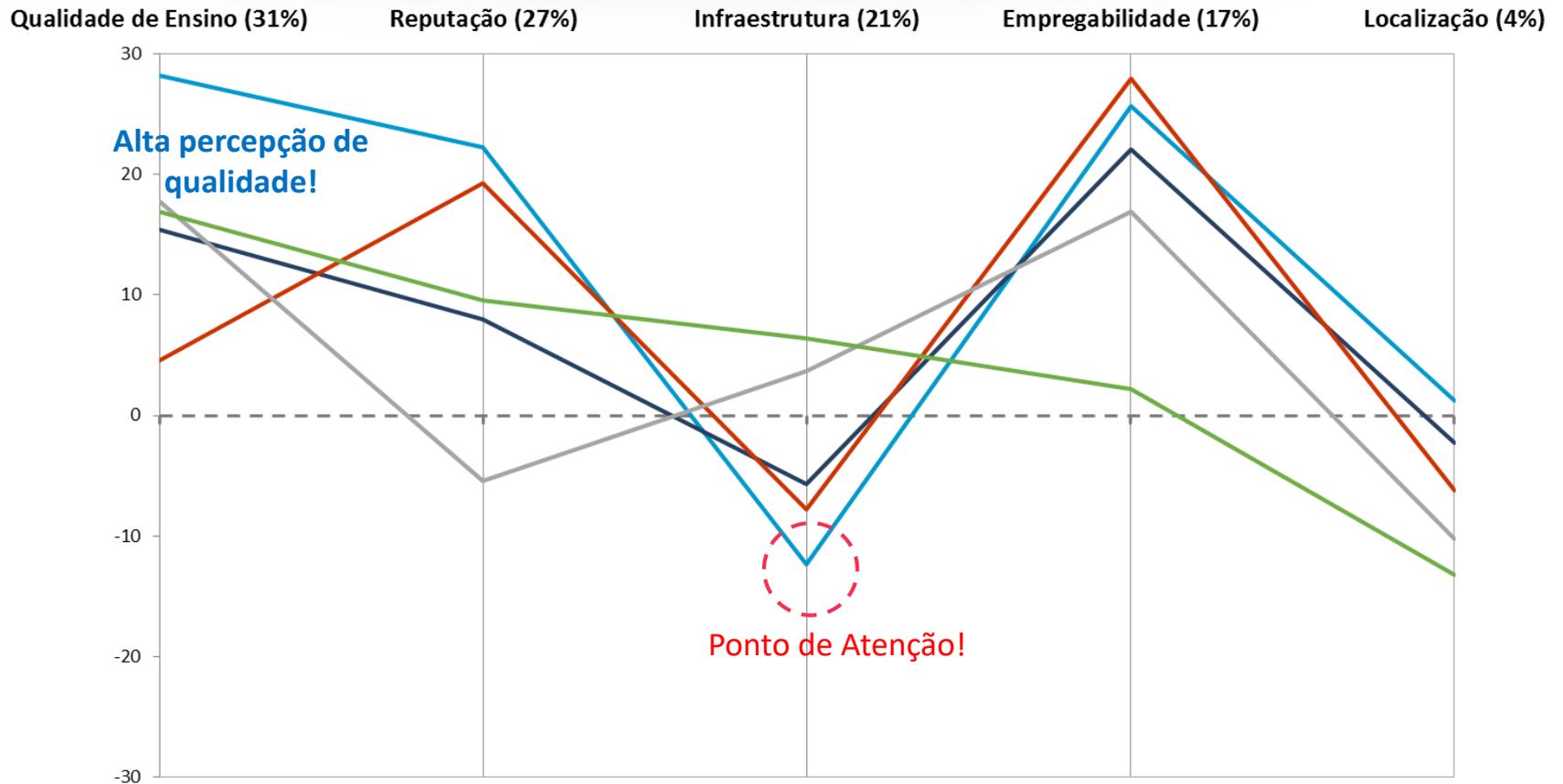
1ª Opção  
 Intenção de Matrícula  
 Conhec. Estimulado  
 Conhec. Espontâneo  
 Top of Mind



1ª Opção  
 Intenção de Matrícula  
 Conhec. Estimulado  
 Conhec. Espontâneo  
 Top of Mind



# Mapas de Posicionamento





Conheça quem faz seu atendimento



Saiba mais sobre o NAE



Gestão por processos



Por que existe o NAE?

# CAPTAÇÃO



# CAPTAÇÃO

- GERAÇÃO DE LEADS
- RELACIONAMENTO COM ESCOLAS
- RELACIONAMENTO COM EMPRESAS
- RELACIONAMENTO COM A COMUNIDADE
- MARKETING/TRADE/COMERCIAL/RELACIONAMENTO COM ALUNO

# Formas de entrada – Funil Acumulado

Inscritos/Leads

Pagos

Aprovados

Matrículas

VESTIBULAR, FIES E PROUNI

COI



# CAC – CENTRAL DE ATENDIMENTO AO CANDIDATO

- ATENDIMENTO EXCLUSIVO AO CANDIDATO;
- EQUIPE DEDICADA COM CARACTERÍSTICAS COMERCIAIS;
- POSSIBILITA PROVAS AGENDADAS TODOS OS DIAS EM TODOS OS HORÁRIOS;
- EQUIPE DEDICADA PARA VISITA GUIADA AO CAMPUS.





**NOSSO PROPÓSITO:**

**TRANSFORMAR VIDAS**

**TRANSFORMAR O PÁIS  
PELA EDUCAÇÃO**

# OBRIGADA!!

CONTATOS: DÉBORA GUERRA

[deboraguerra@una.br](mailto:deboraguerra@una.br)

31 991967974

CRISTOVAM FERRARA

[cristovam.ferrara@animaeducacao.com.br](mailto:cristovam.ferrara@animaeducacao.com.br)



[www.abmes.org.br](http://www.abmes.org.br)



/redeABMES