

TRANSFORMANDO LEADS EM MATRÍCULAS E MATRÍCULAS EM DIPLOMAS

01

POR QUÊ?

Qual a nossa finalidade, nossa causa, nossa crença?

02

COMO?

Produtos ou serviços que entregamos

03

O QUÊ?

Fatores que diferenciam ou motivam de uma decisão

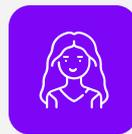


POR QUÊ?

Diminuir a distância entre as pessoas e a sua evolução, por meio da educação.

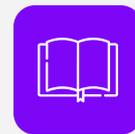


O **BRASIL** é um país rico em sua cultura mas possui muitos desafios na educação. Nesse contexto, qual é a importância do segmento de ensino privado?



10 MILHÕES DE BRASILEIROS

Entre 14 e 29 anos não concluíram alguma das etapas da educação básica.



APENAS 17,4% DOS BRASILEIROS

Com 25 anos ou mais possuem o ensino superior completo



O mercado de ensino privado brasileiro conta com **2.306** instituições de ensino superior e **40.000** instituições de ensino básico, porém...



A CADA ANO APENAS 23,7%
das vagas oferecidas no ensino superior
são ocupadas



a taxa de evasão acumulada **ATÉ O**
FINAL DO CURSO É DE 59%



... A **sustentabilidade financeira** das instituições tem sido discutida e **precisa ser priorizada**. Tecnologias podem apoiar a transformação digital.



AUMENTO SIGNIFICATIVO DA COMPETITIVIDADE NO SETOR

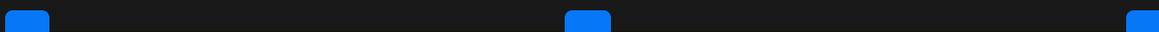
Pandemia, situação econômica das famílias, mudanças de comportamento de consumo e mercado impactaram significativamente as instituições de ensino



AS METAS DE CAPTAÇÃO E GESTÃO DA PERMANÊNCIA ESTÃO CADA VEZ MAIS DIFÍCEIS

As instituições de Ensino disputam entre si pelos mesmos alunos. Há um consenso entre os especialistas: Uma Guerra de Preços está estabelecida.

COMO FAZEMOS?



USUÁRIO

Máxima #UM

Enorme satisfação
dos usuários

PRODUTO

Máxima #DOIS

Experiência incrível que torna o
produto indispensável

MERCADO

Máxima #TRÊS

Gigantes do
impacto

O QUE FAZEMOS?

As instituições de Ensino gastam muito tempo e dinheiro para administrar várias ferramentas tentando gerenciar e otimizar o processo de captação e permanência de alunos.

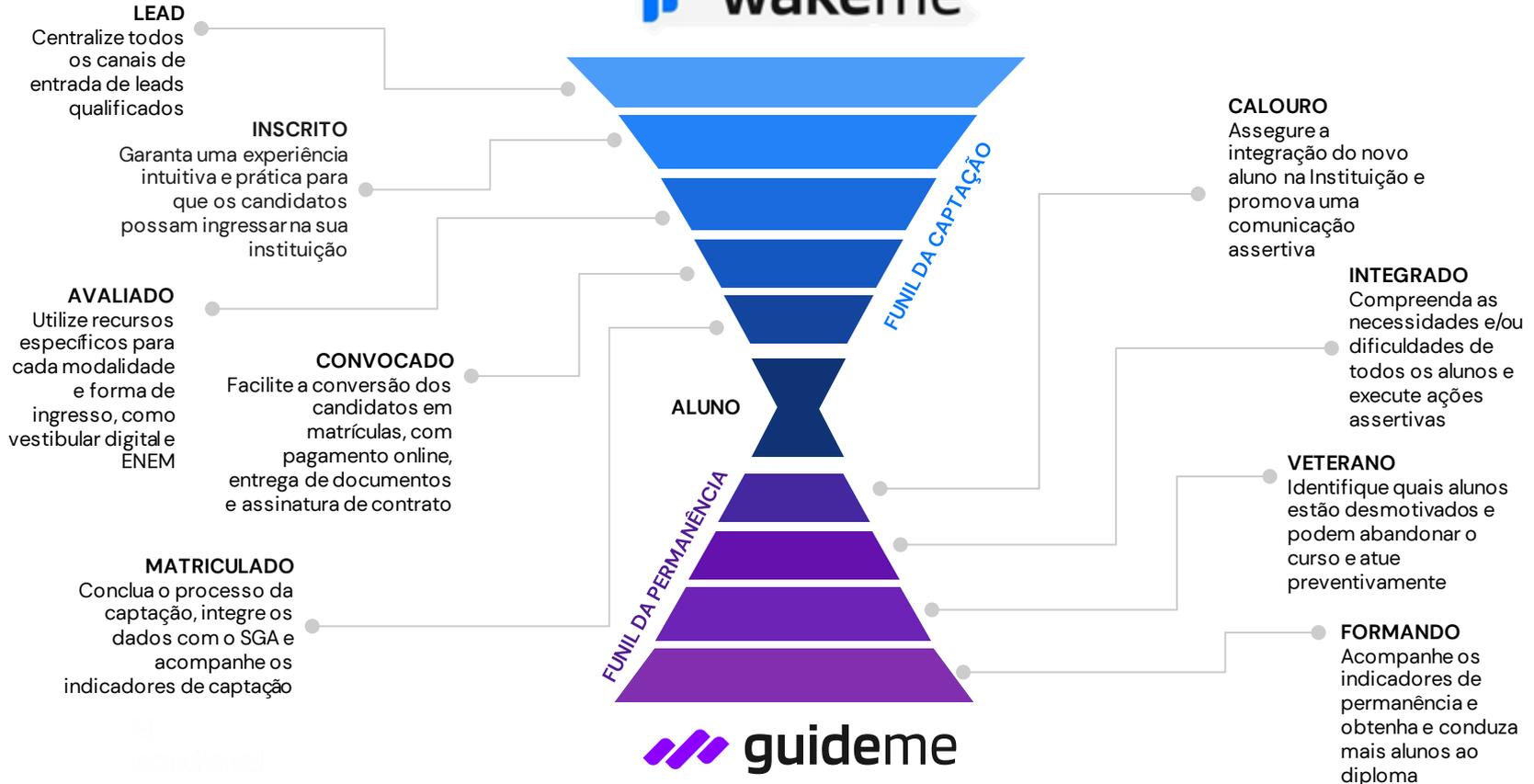
Muitas vezes, os processos de captação de alunos e gestão da permanência não são eficientes e impactam na experiência dos alunos da instituição.

Com o Wakeme para Captação de Alunos, as instituições integram: Marketing, Comercial, Call Center, Processo de Admissão, Vestibular Digital e Assinatura de Contrato em uma único software, aumentando a % de conversão de Leads em Matrículas.

E com o Guideme para Permanência de Alunos, as instituições conseguem integrar as equipes de atendimento, gestão do relacionamento, financeiro e acadêmica para desenvolver ações de relacionamento e aprimorar a experiência do aluno, e conseqüentemente, reduzir a evasão de alunos.

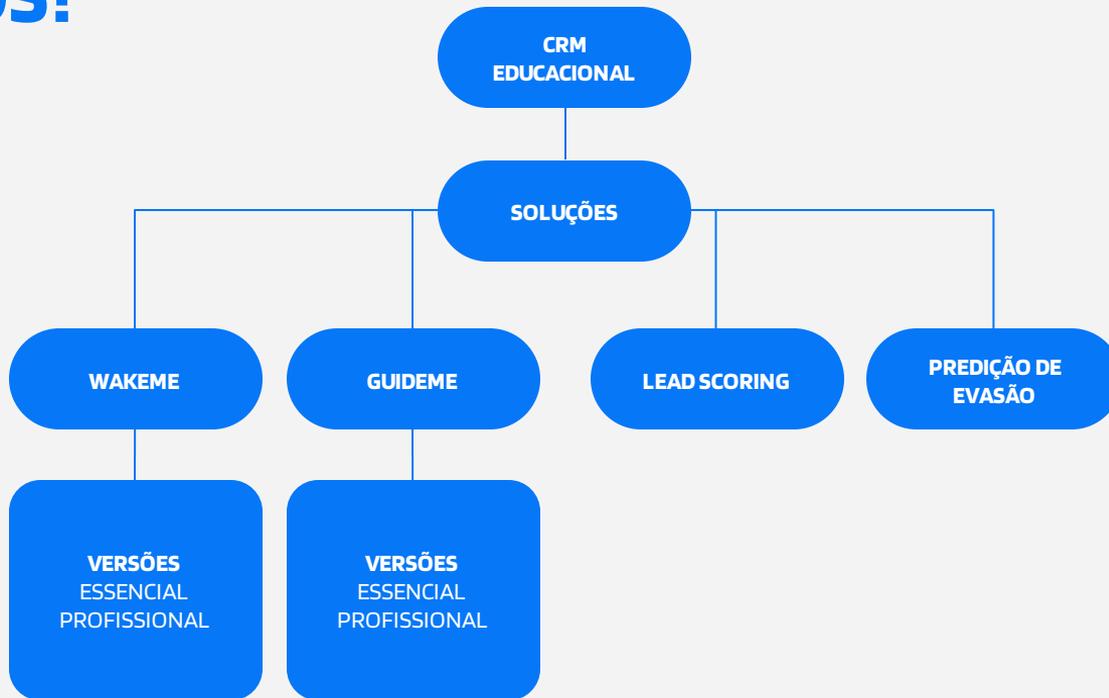


JORNADA DO ALUNO



O QUE FAZEMOS?

TRANSFORMAMOS
LEADS EM
MATRÍCULAS E
MATRÍCULAS EM
DIPLOMAS





Software para captação de alunos.

- LANDING PAGES E GESTÃO DE LEADS
- PORTAL DE INSCRIÇÕES
- VESTIBULAR DIGITAL
- PAGAMENTO ONLINE INTEGRADO
- PRÉ-MATRÍCULA E CONTRATO DIGITAL
- FUNIL DE CAPTAÇÃO COM LEADSCORING
- RÉGUAS DE RELACIONAMENTO AUTOMATIZADAS
- PARTNERS
- DASHBOARDS



Software para permanência de alunos.

- AUTOMAÇÃO DE JORNADAS (RÉGUAS)
- CAMPANHAS DE COMUNICAÇÃO
- VISÃO 360º DO ALUNO
- GESTÃO DE ATENDIMENTO
- CUSTOMER VOICE
- MODELOS PREDITIVOS
- DASHBOARDS

ORGULHO DA NOSSA TRAJETÓRIA

2018

SELECIONADOS PARA PARTICIPAR DO WEBSUMMIT NO PROGRAMA BETA STARTUP TRACK

Maior evento de tecnologia do planeta, sediado em Lisboa, em novembro de 2018

2019

7ª MELHOR EMPRESA PARA SE TRABALHAR EM MINAS GERAIS 2017/2019 – PRÊMIO TOPOF MIND DE SOFTWARE PARA CAPTAÇÃO DE ALUNOS CONCEDIDO PELA REVISTA ENSINO SUPERIOR

Publicação especializada no mercado de educação superior brasileiro.

2020

SELECIONADOS PARA O PRIMEIRO PROGRAMA DE MENTORIA PARA STARTUPS e SCALE-UPS DO IBGC

Iniciativa do IBGC para apoiar startups e scale-ups brasileiras, acoplado a governança corporativa à estratégia de negócios.

2019

SELECIONADOS PARA SER UMA STARTUP RESIDENTE NO CUBO NETWORKING

O Cubo é mantido pelo Itaú e pela RedPoint ventures e é um dos maiores ecossistemas de inovação do Brasil.

2020

DESTAQUE NO RELATÓRIO MINASTECH REPORT DA DISTRITO

Fomos indicadas como uma das 10 empresas para “Ficar de Olho” em 2020 EM Minas Gerais.

2020

GLOBAL EDTECH STARTUPS AWARDS COMPETITION

Selecionada, entre mais de 1.000 startups do mundo, para participar do final track do GES Awards – Special Track – School Dropout – Governo de MG.

2017

2022

CERTIFICADOS COM O SELO GREAT PLACE TO WORK – MELHORES EMPRESAS PARA TRABALHAR

Após rodadas de respostas dos empreendedores e pesquisa anônima realizada com todos os colaboradores da empresa.



+ 250

Instituições usam
Wakeme



3 mil

Polos EAD usam
Wakeme partners



+ 2 mil

Usuários ativos



3x

Ganhador do prêmio
TOP Educação



1 milhão

de alunos já captados



+ 20 bi

em receitas geradas
com mensalidades

**GIGANTES NO
IMPACTO** significa
resultados tangíveis
no segmento
educacional.

NÓS PODEMOS IR ALÉM!



Alta demanda de mercado

O mercado endereçável da CRM Educacional inclui aprox. **4.000 instituições** de ensino no Brasil



Fluxo de receita recorrente

82% da receita vem de recorrentes contratos, com pagamentos mensais (2020)



Empresa de alto crescimento

Aprox. **53% de receita bruta** CAGR (2016-2019)



Prêmios

Clientes, colaboradores e o próprio mercado **reconhece o trabalho da CRM Educacional** e isso fica expresso por inúmeros prêmios, títulos e nomeações concedidas à nossa marca

TIME DE FUNDADORES



Daniel Antonucci
CEO & c Growth

Atua há mais de 20 anos com gestão e tecnologia para a educação, especialista em Marketing Digital, CRM, Recrutamento de Estudantes e Retenção. Com MBA (Marketing e Gestão Educacional), Mestre em Educação e Inovação e Empreendedorismo através da Universidade de Stanford.



Bruno Contarini
CTO & Produto Software Engineering

Trabalha há mais de 10 anos com tecnologia para educação, além de ser arquiteto de softwares especializado em .Net, Azure, Dynamics CRM, SCRUM. É formado em Ciência da Computação e Inovação e Empreendedorismo pela Universidade de Stanford.



Gothardo Santos
CFO & Controller

Atua há mais de 20 anos com gestão e tecnologia para educação. Graduado em Ciências Contábeis pela UFMG, MBA em Controladoria pelo IBMEC e Especialização em Engenharia de Software pela UFMG, além de certificado PMP.



Augusto Guimarães
Head of Smarketing

Formado em Gestão de Marketing pela Universidade Anhembí Morumbi e pós graduado em Marketing, Inovação e Empreendedorismo pela PUCRS, possui 12 anos de experiência em CRM, sendo os últimos 8 anos dedicados as instituições de ensino do Brasil com Captação e Permanência de Alunos



Michele Amaral
Head of Customer Services

Formada em Comunicação Social pela PUC Minas, possui MBA em Marketing Digital pelo B.I International e atualmente cursa o MBA de Gestão de Negócios no Ibmecc. Com 10 anos de experiência em captação, retenção e fidelização de alunos, atuou nas áreas de marketing comercial em diferentes instituições de ensino pelo Brasil, como FGV, Ibmecc e Adtalem.

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL



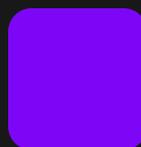
Smarketing

Design e Criação
Mídias Digitais
Performance
Outbound
Novos Negócios
Contratos



Customer Services

Onboarding
Customer Success
Suporte
Educação
CS Marketing
Sustentação



Produtos

Exploit
Explore
Infraestrutura



Sustentar

People Experience
Administrativo
Financeiro

ENTRE EM CONTATO CONOSCO!

Nosso site: www.crmeducacional.com

Instagram: www.instagram.com/crmeducacional

Linkedin: www.linkedin.com/crmeducacional

Facebook: www.facebook.com/crmeducacional

Telefone: (31) 2531-3161

DISCLAIMER

As informações contidas neste documento são confidenciais, podendo ainda conter informações sigilosas, bem como segredos comerciais, de propriedade intelectual ou outras informações legalmente protegidas. Esteja ciente e notificado, pelo presente, que qualquer divulgação, distribuição, revisão, leitura, ou cópia do conteúdo deste e-mail são estritamente proibidas e não autorizadas.

This document may contain confidential and/or privileged information. The contents are not to be used or copied. All rights are reserved.