Rubeus

Como as instituições de ensino podem preparar os candidatos para os processos seletivos?

Os **primeiros passos** para você planejar processos seletivos de sucesso

Estruturar ações que preparem os candidatos para o processo seletivo da sua instituição de ensino contribui significativamente para maiores níveis de **conversão**. Isso porque possuir um planejamento estruturado, que promova a nutrição do lead antes mesmo do processo seletivo ser iniciado, é um dos fatores decisivos para a efetivação da sua inscrição.

Por essa razão, é imprescindível buscar formas de preparar e encorajar seus potenciais alunos a avançarem, da forma mais natural possível, ao longo da **Jornada de Compra Educacional**, decidindo-se, assim, por sua instituição de ensino.

Para te ajudar, criamos um infográfico com **6 dicas** para preparar os interessados em seu processo seletivo, veja:

Defina informações importantes

Este momento é essencial para que a sua instituição tenha êxito na realização de todo o processo seletivo. Ao definir o perfil do seu candidato, sua IE estará elencando as características e os principais requisitos exigidos para o ingresso em sua instituição.

Nesse instante, é fundamental definir instruções exatas, como escolaridade, idade mínima e conhecimentos específicos.

Através dessa "segmentação" é possível deixar claro para o interessado informações importantes de acesso à prova, ingresso e a futura manutenção no curso escolhido.

Disponibilize atendimento de qualidade

Durante as etapas da Jornada de Compra Educacional é muito comum que seus candidatos tenham diversas dúvidas e ajudá-los a resolvê-las é primordial. Por isso, sua instituição deve possuir uma central de relacionamento bem estruturada, composta por equipes capacitadas e preparadas para oferecer apoio em questões desde datas, preços e prazos até uma orientação de carreira mais estratégica.

Além da **qualidade no atendimento**, é crucial divulgar as informações relativas ao processo seletivo antecipadamente. Desse modo, seus candidatos poderão se planejar melhor.

Ajude seus candidatos a acertarem na escolha

Muitos dos seus candidatos podem acabar desistindo de continuar em seu processo seletivo pelo fato de **não estarem completamente confiantes**, seja sobre a escolha da profissão ou o tempo de curso, por exemplo. Por esse motivo, sua instituição precisa buscar formas de ajudá-los.

Caso a dúvida seja referente ao curso escolhido, sua IE deve agir, estrategicamente, de modo que eles percebam que estão escolhendo o melhor curso de acordo com os seus perfis.

Uma dica, para fazer isso, é disponibilizar, em seu website, bons testes vocacionais. Além disso, é interessante promover o contato direto entre candidatos e profissões através de **feiras profissionais ou lives e webinars com os coordenadores de curso**. Nos dois casos, você consegue aproximar sua instituição dos potenciais alunos, fazendo com que eles sintam-se "acolhidos" por você.

Invista em conteúdos que promovam o engajamento

Você já deve saber que o **Marketing de Conteúdo Educacional** é uma excelente estratégia que a sua instituição de ensino pode (e deve) utilizar para **atrair leads**.

Se levarmos em consideração que, muitas vezes, os candidatos desistem de avançar no Funil de Captação, porque não se sentem preparados para o próximo passo, podemos compreender a importância do conteúdo para a tomada de decisão.

Pensando nisso, ofereça conteúdos de **nutrição** que os incentivem e ajudem. Uma forma de fazer isso é por meio da criação de um **blog**, um local específico para publicar materiais detalhados sobre os cursos oferecidos, mercado de trabalho, possibilidades de atuação e melhores métodos de estudo, por exemplo. **A ideia aqui é "manter" seu candidato bem perto de você**.

Promova um bom acompanhamento (e-mails, ligações e SMS)

Você já ouviu alguém falar que não participou de um determinado processo seletivo porque perdeu o prazo de inscrição ou, até mesmo, nem sabia da data limite? Essa situação é passível de acontecer com qualquer um e pode ser mais comum do que parece.

Logo, é fundamental que a sua instituição de ensino realize um bom acompanhamento dos candidatos **para que não percam nenhuma etapa**. Uma dica eficaz é enviar **e-mails**, SMS ou entrar em contato através de **ligações**, ressaltando questões como data de início do processo seletivo, locais de inscrição e, inclusive, promoções.

Atenção: sua equipe precisa ser capacitada para que esse contato não seja considerado forçado ou invasivo.

Utilize as redes sociais a seu favor

De acordo com a **Social Media Trends 2019**, cerca de 53% das pessoas consideram que a divulgação da marca é um dos principais benefícios na utilização de **redes sociais**.

Diante disso, sua instituição precisa estabelecer uma boa presença nas mídias digitais. Ademais, você pode aproveitar esses canais para **promover seus pontos fortes**, mediante postagens interativas e criativas que chamem atenção e despertem o sentimento em seus candidatos de que sua IE é autoridade no âmbito educacional.

É indispensável ressaltar aqui a necessidade constante de interagir, responder às perguntas e os comentários dos interessados.

MAS NÃO ACABA POR AQUI...

Após preparar o seu candidato para o processo seletivo, o trabalho não para!

É preciso continuar o processo de nutrição para que ele chegue ao fundo do **Funil de Captação de Alunos**: a matrícula. Portanto, separamos alguns materiais complementares para auxiliar sua instituição a alcançar bons resultados, confira:

#1 **Marketing na educação: como utilizar essa estratégia para captar mais;**

#2 **Setor de Captação de Alunos: 6 dicas eficientes para estruturar o da sua IE;**

#3 **Follow-up na conversão de alunos: saiba como otimizar este processo.**

Rubeus