Agendor | edools

Guia: Como aumentar as vendas de seu EAD

Estruturando sua plataforma de ensino a distância e potencializando as vendas



Sumário

INTRODUÇÃO 3

COMO AUMENTAR (E MUITO) AS VENDAS DO SEU EAD? 6

Divulgação 7

Personalização 9

E-commerce 10

Conclusão 11

POTENCIALIZANDO AS VENDAS – O PRÓXIMO PASSO 12

Recursos e Benefícios 13

CASE DE SUCESSO 16

CONCLUSÃO 20

O EDOOLS 22

O AGENDOR 23

Agendor

Introdução



© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.



A educação a distância vem evoluindo consideravelmente nos últimos tempos e muitas coisas estão se desenvolvendo ao mesmo passo. Como cada vez mais pessoas estão adeptas a esta ideia, foi necessário que os empreendedores de negócios de cursos online se estruturassem de forma profissional e organizada, para atender a esta nova demanda sem maiores problemas.

Para se ter uma ideia, o último Censo EAD Brasil 2014/2015 revelou que existiam 1840 cursos a distância regulamentados no Brasil, com uma média de quase 520 mil alunos ativos matriculados. A tendência é que 56% das instituições em 2016 aumentem os investimentos na área, visando acompanhar as evoluções tecnológicas e o aumento acelerado da demanda.

Neste cenário, o uso de uma plataforma EAD completa e personalizável se tornou uma peça fundamental para o sucesso de um curso online. Além disso, faz-se necessário também ter toda uma estrutura bem elaborada para, a partir desse aumento de demanda, conseguir otimizar processos e se organizar melhor para tal.

Um desses processos que pode ajudar e muito a aumentar as vendas de cursos EAD, diz respeito a utilização de uma ferramenta de CRM para vendas, que contribui diretamente na gestão do processo comercial do seu negócio.

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

Pensando nisso, o Edools e o Agendor uniram forças para criar este material e de fato oferecer um guia real sobre como aumentar (e muito) as vendas do seu EAD colocando em prática os benefícios de uma ferramenta de CRM para organização e produtividade nas vendas.

Milhares de empresas já se beneficiaram das práticas apresentadas nesse eBook e alavancaram as vendas de seu EAD.

Esperamos que as vendas de seu EAD decolem também!

Equipes Agendor e Edools.

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

Agendor | edools

COMO AUMENTAR (E MUITO) AS VENDAS DO SEU EAD?



© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

Divulgação

Uma divulgação bem estruturada e executada, especialmente no que se refere a cursos online, é quase tão importante quanto o próprio conteúdo do curso. De nada adianta você ter um conteúdo rico, completo e de qualidade se ninguém consegue chegar até ele e se beneficiar do que ele oferece.

Por isso, separamos algumas dicas para você trabalhar de forma integrada e eficiente a divulgação do seu negócio EAD, criando uma ampla rede de exposição da sua marca.

1. YouTube
2. Blog
3. E-mail Marketing
4. Redes Sociais
5. Publicidade Paga



YouTube:

Nada melhor para divulgar o seu curso online do que a criação de vídeos de divulgação e até mesmo de demonstração, sobre o que o você irá oferecer a fim de seduzir alunos potenciais a optarem pelo seu curso. Crie um canal no YouTube e divulgue esses vídeos em redes sociais, ou por e-mail. Não deixe de usá-lo, ele será um grande parceiro seu em suas divulgações.

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

Blog:

Um blog pode te ajudar e muito a aumentar consideravelmente seus contatos e te transformar em uma autoridade no assunto referente ao seu curso online. Ofereça aos seus leitores conteúdos relevantes, práticos e de qualidade, podendo também interagir com eles e divulgar seus vídeos criados no YouTube e demais materiais promocionais. Trabalhe com um cronograma bem estruturado, com temas úteis e perceba os excelentes resultados que você terá.

E-mail Marketing:

Muitos podem não acreditar, mas no marketing digital trabalhar com e-mail marketing ainda é uma das formas mais eficientes e com um dos melhores custo-benefício existentes. A grande maioria das pessoas acessam seus e-mails diariamente e usar esse recurso para conquistar o seu público, sempre de forma segmentada, pode ser uma excelente oportunidade de gerar novos negócios.

Redes Sociais:

Utilize as redes sociais como forma de gerar um diálogo mais próximo com seus alunos e estimular o engajamento entre sua marca e o seu público. Dentre as diversas opções existentes, como Facebook, Twitter e Instagram, é importante usar as que são mais relevantes ao seu negócio.

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

Crie uma página de divulgação nessas mídias e ofereça cursos às pessoas que realmente tem interesse no que você oferecer, além de conteúdos relevantes e interessantes que possam contribuir de alguma forma com a identificação com a sua marca, resultando em novas oportunidades.

Publicidade Paga:

A publicidade paga é uma das melhores formas de aumentar as vendas dos seus cursos online. O único "problema" é que é pago, mas se você está encontrando dificuldades no modo tradicional, certamente irá conseguir novos clientes rapidamente a partir de uma campanha bem estruturada e otimizada. Verifique qual método de anúncios se adapta melhor a necessidade do seu negócio e veja como é eficiente. Os mais usados atualmente são o Google Adwords e o Facebook Ads.



PERSONALIZAÇÃO

Oferecer um curso online com um design personalizado é uma excelente forma de gerar uma identificação com o seu aluno. Isso na maioria das vezes é decisivo na contratação ou não de um curso EAD.

Bloco de exemplo: Imagine que você está interessado em fazer um curso online de maquiagem. Você analisa diversas opções e opta por aquele que você mais se identifica. Muito provavelmente você irá preferir o curso que foi personalizado a partir do seu interesse, com um layout que transmite o que você espera do curso através de uma identidade única e original.

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

Seria legal ter fotos bem chamativas de belas mulheres maquiagens e não apenas um estímulo textual, que não gere a conexão necessária para fazer com que você escolha esse curso. Esse é o poder da personalização e com ela você pode aumentar e muito suas vendas e o nível de alunos satisfeitos.

Exemplos de negócios EAD personalizados:

Terra Cursos: apoioescolar.terra.com.br

Paso: http://www.paso.com.br/

Endeavor: http://cursos.endeavor.org.br/

O ideal é trabalhar com um tema personalizado que gere uma sinergia e faça sentido entre a sua marca e o seu aluno. Se você ainda não tem um curso customizado, ou está pensando em empreender nessa área, escolha uma plataforma EAD com possibilidade total de personalização e confira os resultados surpreendentes.

E-COMMERCE

Uma plataforma EAD completa e robusta proporciona diversas possibilidades para se criar, gerenciar e vender cursos online de maneira eficiente.

Com ela, você pode atuar com produtos altamente vendáveis a partir de uma página exclusiva para divulgar sua loja online de cursos EAD, e ainda contar com relatórios personalizados de suas vendas. Sem contar que é possível também oferecer ao seu aluno:

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

- Diferentes meios de pagamento
- Cupons desconto
- Relatórios financeiros
- Aulas experimentais
- Informações relevantes sobre cursos

CONCLUSÃO

O ideal é integrar os recursos disponíveis de divulgação com uma plataforma EAD completa e personalizada, além de um e-commerce bem estruturado e com possibilidades diversas de integrações.

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

Agendor | edools

POTENCIALIZANDO AS VENDAS O PRÓXIMO PASSO



© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.



Após estruturar seu EAD, deixando-o preparado para receber novos visitantes através das divulgações, personalizando-o especificamente para seu público interessado e configurando a plataforma de e-commerce para facilitar a vida de seus alunos, falta estruturar seu processo de vendas.

Os grandes benefícios de utilizar uma ferramenta de CRM é o ganho de organização e produtividade, aumentando a eficácia de sua equipe comercial.

RECURSOS E BENEFÍCIOS

Confira a seguir os principais recursos e benefícios em se ter uma ferramenta CRM para a venda de cursos EAD:

Centralizar o cadastro, interações e histórico de alunos:

Tenha tudo em um só lugar, ganhando em eficiência e produtividade. Com um cadastro de clientes centralizado e organizado, fica muito mais fácil visualizar as interações, históricos e nível de negociação abordado com cada aluno em potencial.

Fazer follow-up com alunos:

Não deixe mais de fazer negócios simplesmente porque se esqueceu de retornar para um cliente. Com uma ferramenta de CRM é possível receber avisos diários por e-mail e dar sequência no processo de negociação de forma prática, com foco em resultados.

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

Acompanhar negociações e desempenhos de sua equipe comercial:

Saiba quantos e quais clientes foram atendidos por sua equipe comercial e visualize o que está sendo negociado com cada um deles. É importante também analisar relatórios de desempenho a fim de minimizar possíveis pontos fracos da sua equipe.

Criar e controlar o funil de vendas:

Tenha a oportunidade de trabalhar de forma estratégica ao definir o estágio de compra de cada aluno em potencial, delimitando também etapas importantes para o processo comercial. Assim fica mais fácil acompanhar a evolução dos negócios e fazer projeções de vendas.



Gerar relatórios para análise de resultados do negócio:

Com uma ferramenta de CRM para vendas completa é possível extrair diversos tipos de relatórios para o seu negócio. Por exemplo, você pode avaliar quais cursos estão sendo mais procurados pelos alunos, qual época do ano há maior demanda, quanto tempo leva para um aluno se matricular no curso, desde que ele entrou em contato, entre outros relatórios.

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

Saber o potencial de fechamento de um aluno:

Ao ter acesso às informações completas e centralizadas de cada cliente, junto com relatórios para análise detalhada do que está sendo um sucesso, você consegue identificar os alunos em potencial que tem maior probabilidade de fechamento.

Com a organização do processo de vendas é possível melhorar a alocação e direcionamento dos esforços, organizar a carteira de clientes, aumentar a produtividade da equipe e, consequentemente, trabalhar de forma estratégica para aumentar as vendas de cursos EAD.



© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

CASE DE SUCESSO



© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

A WOLI é uma empresa especializada em treinamentos corporativos a distância e em novas tecnologias para gestão de pessoas nas empresas de varejo, serviços e indústrias. A ideia é simples: oferecer soluções inovadoras para o mercado de Recursos Humanos, tudo de forma simples, fácil e rápida.



Há 13 anos no mercado de EAD e Gestão de RH, a empresa conta com mais de 1.600 cursos desenvolvidos, 190.00 usuários corporativos na plataforma e 2 milhões de profissionais treinados pelo Brasil e América Latina.

O foco de atuação da empresa é a Educação Corporativa.
As soluções são divulgadas por meio de feiras e eventos, indicação de clientes e prospecção comercial. Além disso, possuem um time comercial em todo Brasil denominado de Dealers, responsável pela prospecção ativa em empresas. Também contam com um núcleo interno de marketing e vendas que atua com a análise de mercado e identificação de leads para redirecioná-los ao time de Dealers.

O Desafio

Com a rápida expansão da empresa, os sócios perceberam a necessidade de uma solução para organizar os seus negócios de modo que a busca pelas informações fosse rápida e eficaz, e muito importante, que elas ficassem seguras. A WOLI tinha como principais desafios:

- Aprimorar a agilidade e eficiência nas vendas
- Gerenciar a equipe de vendas e seu desempenho
- Melhorar o poder de negociação durante as vendas

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

A Solução

A WOLI decidiu implementar um aplicativo de CRM para organizar a área comercial, o Agendor.

Desde o início da utilização da ferramenta foi possível ter uma gestão mais visual de todos os negócios que estavam em andamento, bem como, uma estrutura comercial mais profissionalizada. Também passaram a ter histórico de todos os negócios fechados, perdidos ou em andamento, e isto permitiu uma cobrança mais efetiva do time comercial a fim de gerar os resultados estabelecidos.

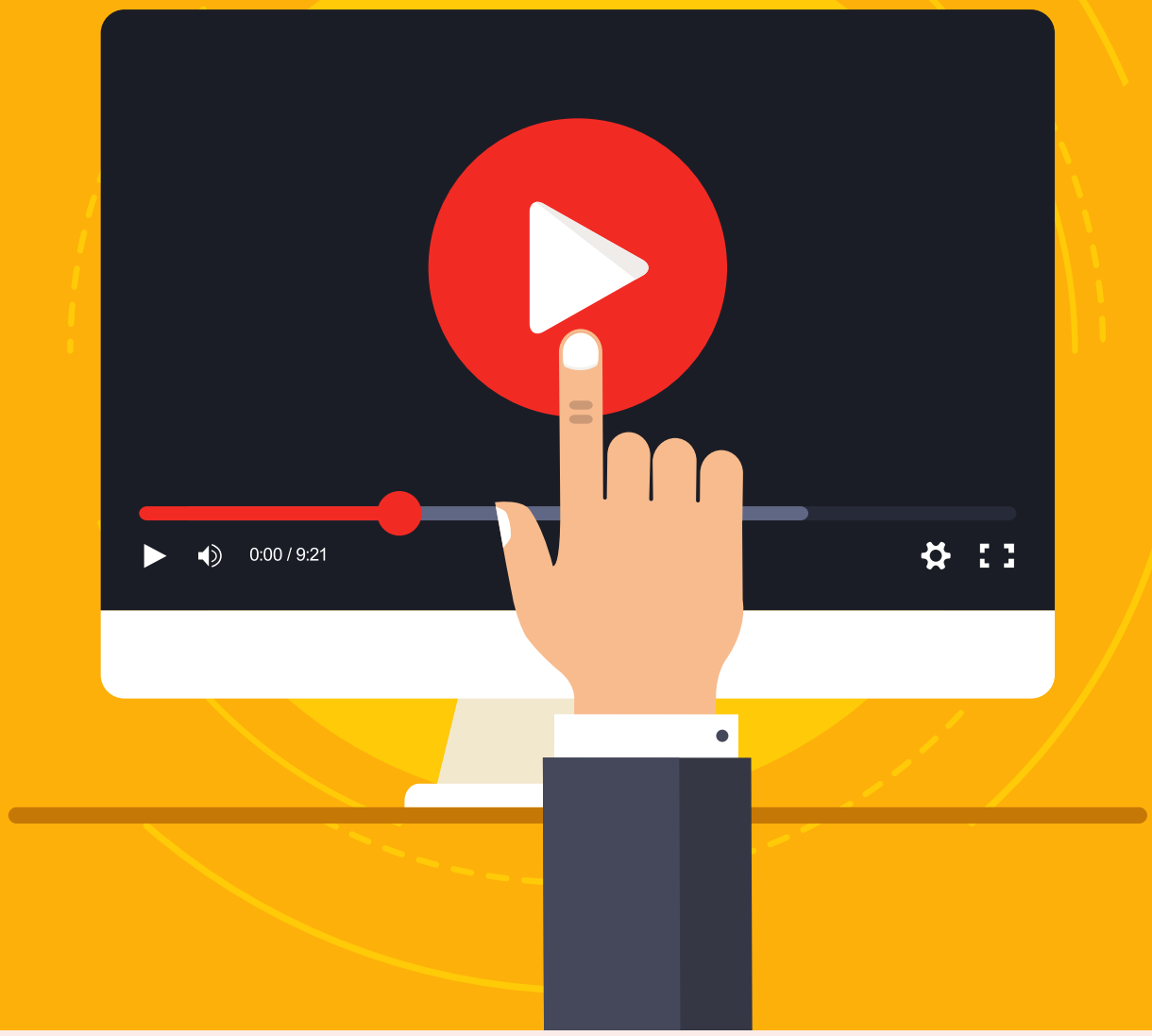
E foi assim que, com a implantação de um CRM, a WOLI:

- Ganhou agilidade nas prospecções;
- Modernizou a gestão comercial;
- Melhorou a produtividade da força de vendas;
- Automatizou e padronizou as solicitações de propostas;
- Aprimorou o gerenciamento dos processos comerciais.

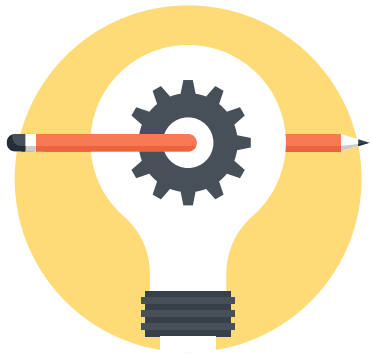
> "Conseguimos uma gestão a vista de todos os negócios que estão em andamento na WOLi, bem como, uma estrutura comercial mais profissionalizada."
>
> **WESLEY BORGES**, Executivo Comercial da WOLI

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

Conclusão



© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.



Como podemos perceber com a leitura deste ebook, uma pessoa que tenha um negócio de cursos online ou quem está pensando em começar a empreender nesse setor necessita de alguns pré-requisitos fundamentais para se obter o sucesso esperado.

Deste modo, ter uma plataforma de ensino a distância completa e personalizada se mostra extremamente eficiente para engajar alunos, melhorar o processo de aprendizagem e comercializar de maneira efetiva seus cursos EAD.

Além disso, unindo essa plataforma à uma ferramenta de CRM para vendas, você terá a solução completa, pois poderá organizar todo o processo comercial, aumentando a produtividade e consequentemente, os resultados em vendas.

Sucesso em seus cursos EAD!

Equipes Agendor e Edools.

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

O EDOOLS

O Edools é uma plataforma de ensino a distância 100% brasileira, criada por pessoas que trabalham com cursos online e estavam cansados da falta de boas soluções no mercado.

Acreditamos que uma usabilidade simples para professor e aluno é parte fundamental de uma boa experiência com EAD e que tecnologia nunca deve ser uma dor de cabeça para quem produz conteúdo. Por isso, o Edools é a solução completa para publicar, vender e gerenciar cursos online.



Teste aqui gratuitamente o Edools

Facebook Twitter

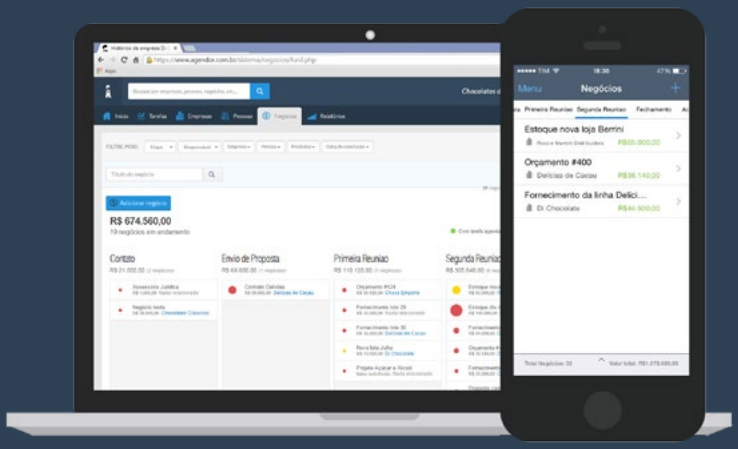
© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.

O AGENDOR

Não esqueça de unir sua plataforma de ensino a distância com a ferramenta de CRM. O Agendor é um aplicativo que oferece todos os benefícios de uma ferramenta de CRM completa.

Experimente gratuitamente o Agendor e potencialize as vendas de seu curso EAD.

Com o Agendor, você centraliza as informações de clientes, acompanha as vendas em andamento e extrai relatórios detalhados dos negócios – gratuitamente e de onde você estiver.



Agendor

Experimente gratuitamente

Twitter | Linkedin | Facebook | Blog

© 2016 Agendor • Edools | Todos os direitos reservados.