

O EaD para as classes C, D e E

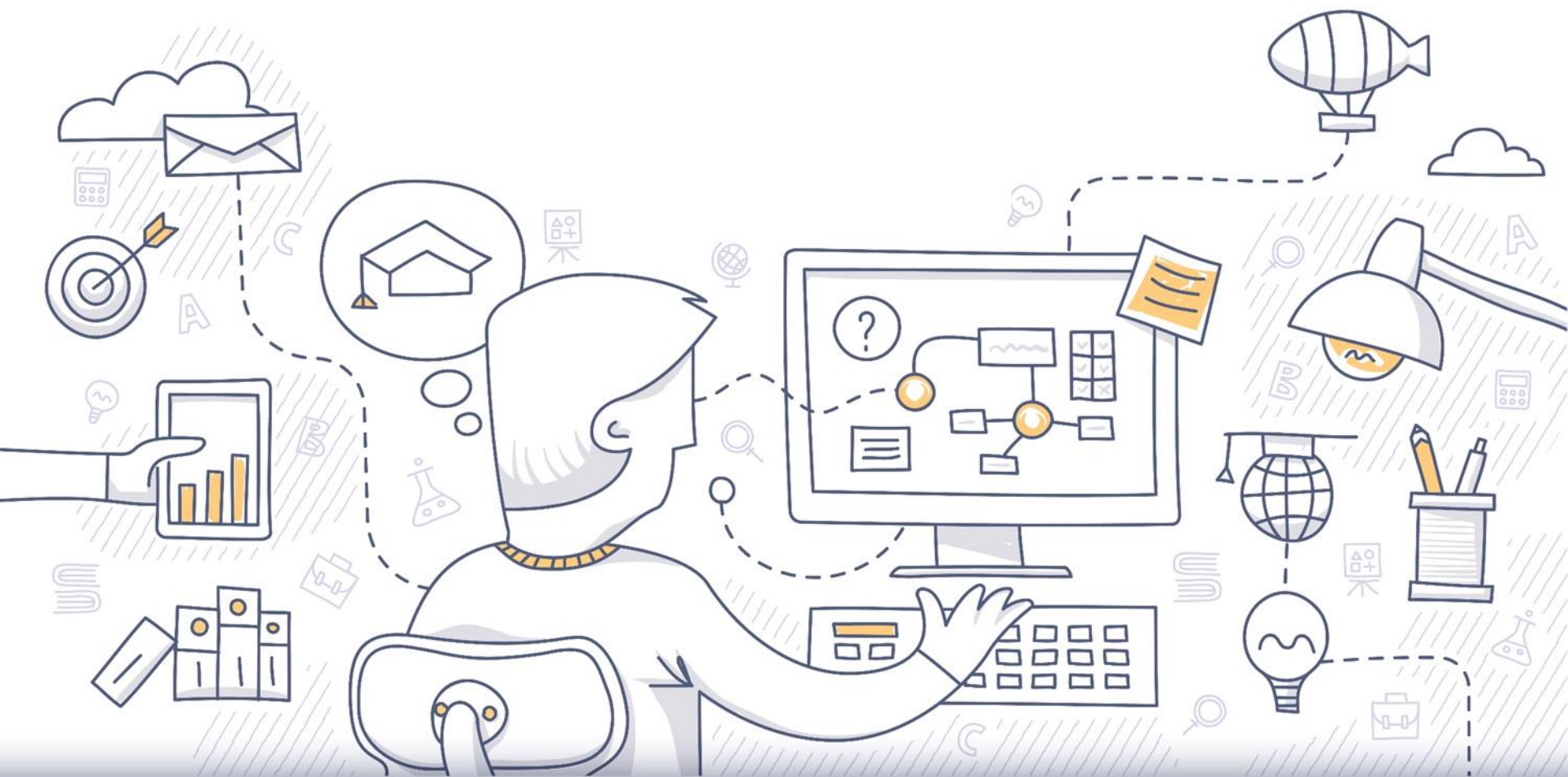
Blackboard[®] grupo **a**

educainsights

S	a
G	a
	H

SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS

Luiz Filipe Trivelato





- ✓ Aquecimento – EAD: Muitas Perguntas, Poucas Respostas!
- ✓ EAD e as classes C, D e E
 - Calculando a Demanda ...
 - Pesquisando a Oferta ...
 - Compreendendo o Aluno ...
 - Verificando a Competição ...
 - Avaliando o Produto ...
- ✓ Como esse segmento deve evoluir?

Quer ter acesso ao material apresentado?

educainsights



Acesse o link: bit.ly/EducaEAD

Ou

Envie um e-mail para:

comunicacao@educa-insights.com.br

Itrivelato@sagah.com.br

www.educa-insights.com.br

www.sagah.com.br

O EaD para as classes C, D e E

Blackboard® grupo **a**

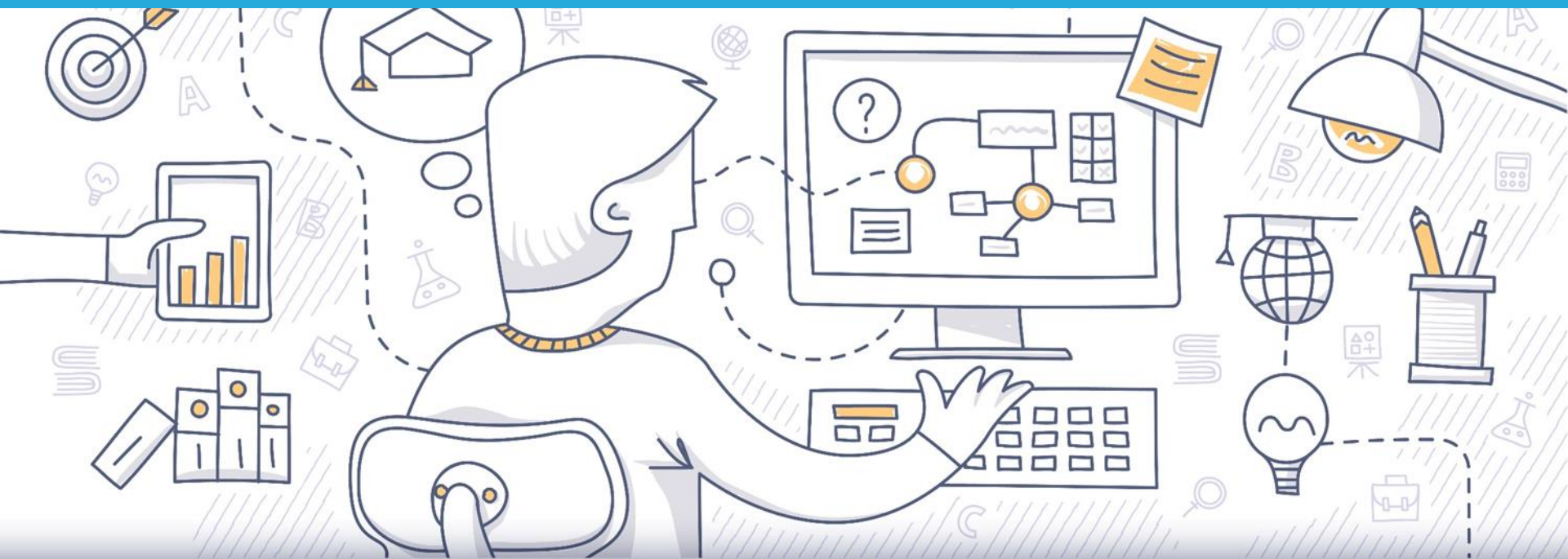
educainsights

S	a
G	a
	H

SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS

Luiz Filipe Trivelato

Muitas perguntas, poucas respostas!



Nos últimos dias algumas pesquisas foram publicadas com a seguinte informação ...

93% dos jovens até 24 anos não consideram fazer um curso a distância ou semi-presencial ...

79% dos entrevistados acima de 24 anos não consideram fazer um curso a distância ou semi-presencial ...

Isso é verdade ...

Mas fizemos a pergunta de
uma forma um pouco
diferente ...

Se EAD fosse a única opção
que você pudesse pagar ou se
fosse a única opção na sua
cidade, você consideraria este
curso?

95% dos jovens até 24 anos
responderam que considerariam a
opção ...

82% responderam que preferiam
essa oferta quando comparado com
o fato de não poder estudar ...

O EaD para as classes C, D e E

Blackboard[®] grupo **a**

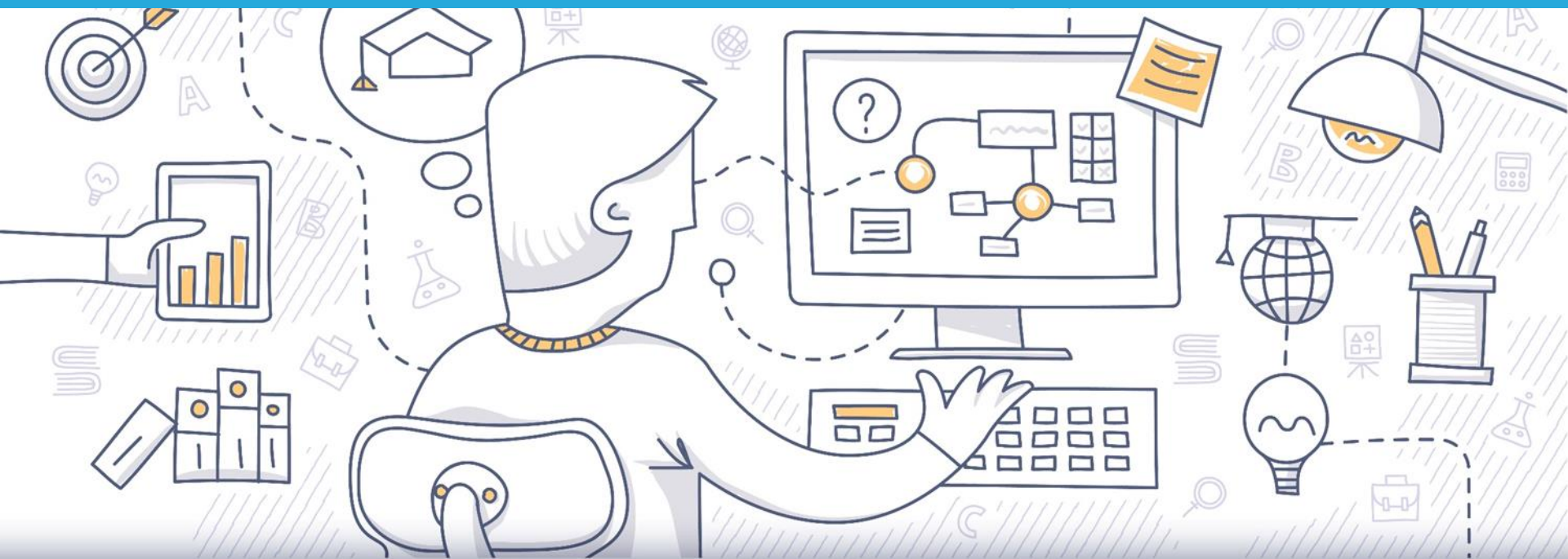
educainsights

S	a
G	a
	H

SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS

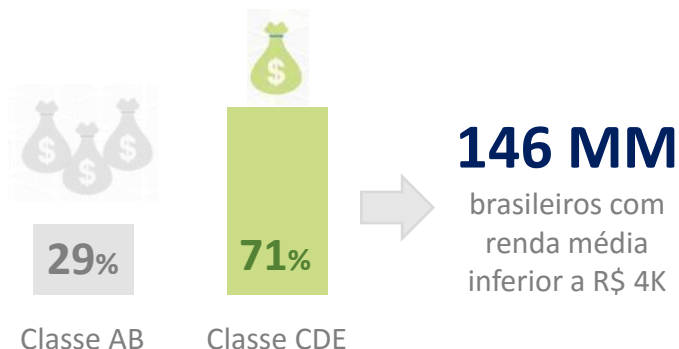
Luiz Filipe Trivelato

Calculando a Demanda

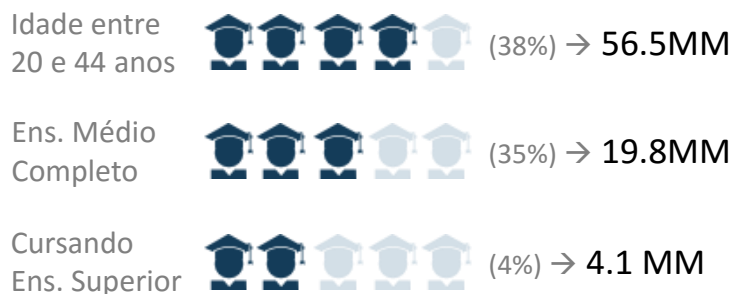


Mercado Potencial para EAD: Falando de Brasil

População TT : **204 MM**



E qual é o público disponível para Ensino Superior?

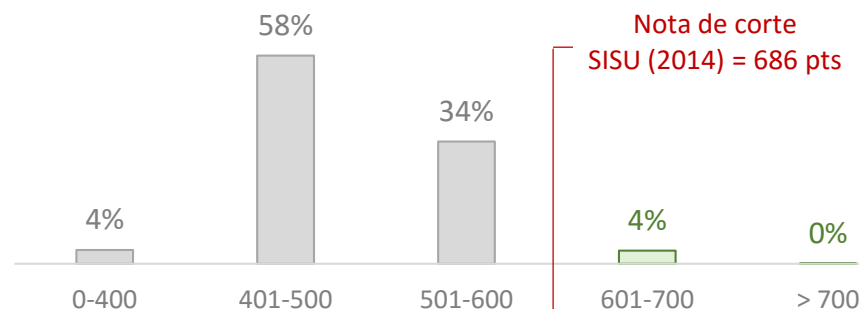


Mercado Potencial: 15.7 MM

(19.8MM – 4.1MM)

Fontes: IBGE/ PNAD (2014-16) e Projeções Educa Insights

Distribuição de Pontos no ENEM (2014) – Alunos classes CDE:

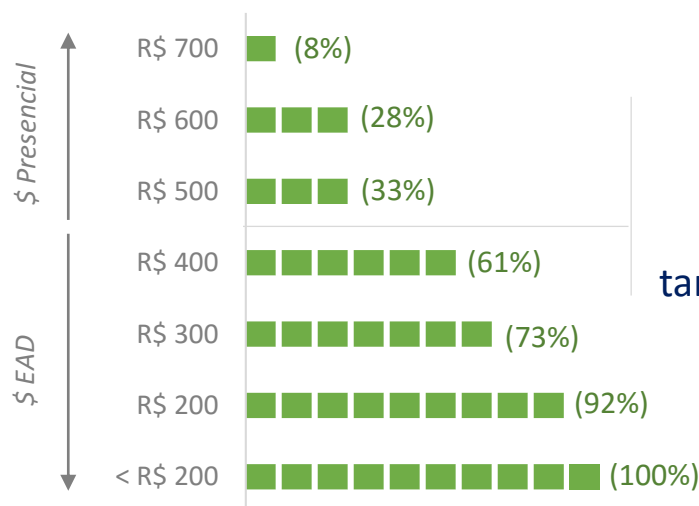


95% destinam-se a IES particulares !

Nota de corte
SISU (2014) = 686 pts

Fonte: MEC/INCEP

Preços X Propensão a pagar por Graduação – Classes CDE (%):



67%
do público disponível é target para EAD!

Obs: considerando alienação de 20% da renda familiar bruta (Fonte: Educa Insights)

Se existe mercado, quais são?

População
São Paulo **12 MM**



47%

Classe AB



53%

Classe CDE



6,3 MM

com renda média
inferior a R\$ 4K

E qual é o público disponível para Ensino Superior?

Idade entre
20 e 44 anos



(2,5MM) → **40%**

Ens. Médio
Completo



(0,9MM) → **37%**

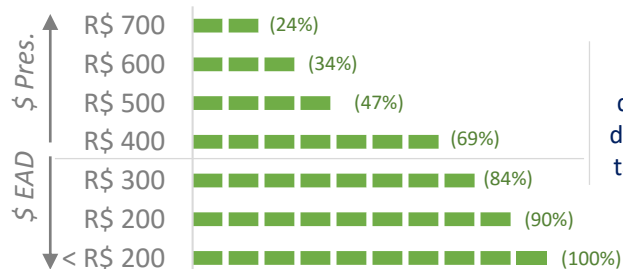
Cursando
Ens. Superior



(0,3MM) → **37%**

Mercado Potencial: 600 K (5% da pop)

Preços X Propensão a pagar por Grad. – Classes CDE (%):



31%
do público
disponível é
target para
EAD!

População
Região Ipojuca **403 mil**



13%

Classe AB



87%

Classe CDE



350 mil

com renda média
inferior a R\$ 4K

E qual é o público disponível para Ensino Superior?

Idade entre
20 e 44 anos



(141 mil) → **40%**

Ens. Médio
Completo



(38 mil) → **27%**

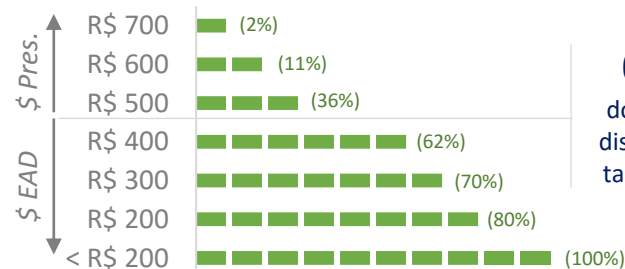
Cursando
Ens. Superior



(1,8 mil) → **5%**

Mercado Potencial: 36 K (9% da pop)

Preços X Propensão a pagar por Grad. – Classes CDE (%):



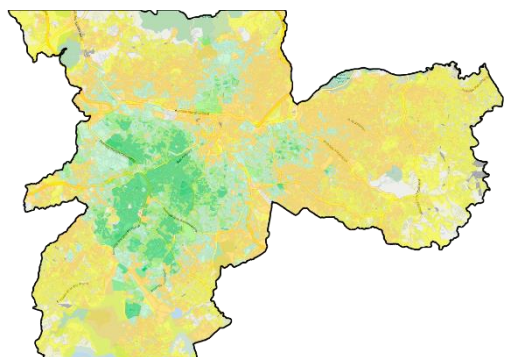
64%
do público
disponível é
target para
EAD!

Tamanho não é Documento!

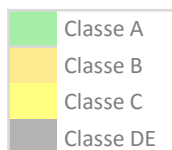
População
São Paulo

12 MM

Mercado Potencial: 5% da pop. (0,6MM)



Legenda por
setor censitário:



Oferta Presencial

202

Unidades
presenciais

166

Cursos
presenciais

Oferta EaD

126

Polos
de Apoio

78

Cursos
EaD

600K de mercado potencial

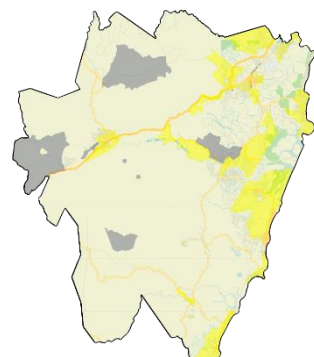
+ 43 mil opções para matrícula

~ 14 alunos por ponto de oferta

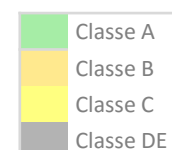
População
Região Ipojuca

403 mil

Mercado Potencial: 9% da pop. (36 mil)



Legenda por
setor censitário:



Oferta Presencial

2

Unidades
presenciais

4

Cursos
presenciais

Oferta EaD

2

Polos
de Apoio

19

Cursos
EaD

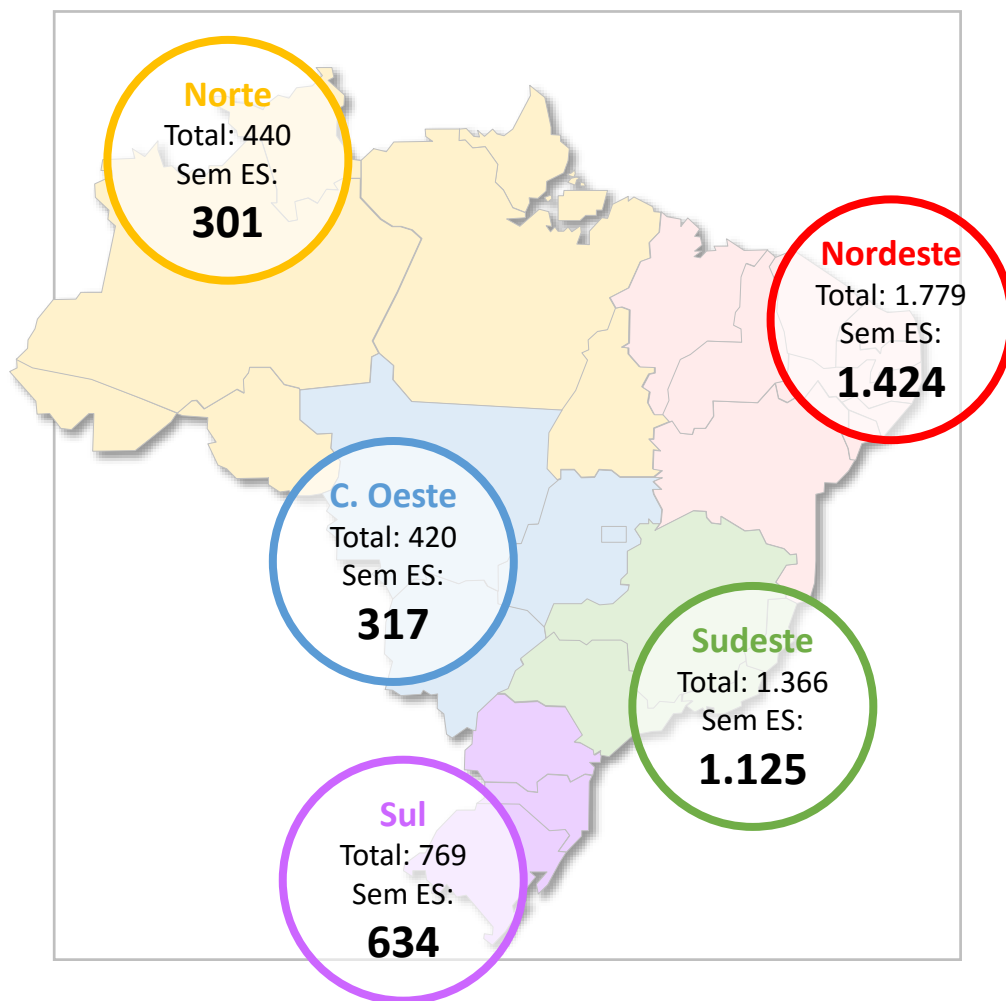
36K de mercado potencial

46 opções para matrícula

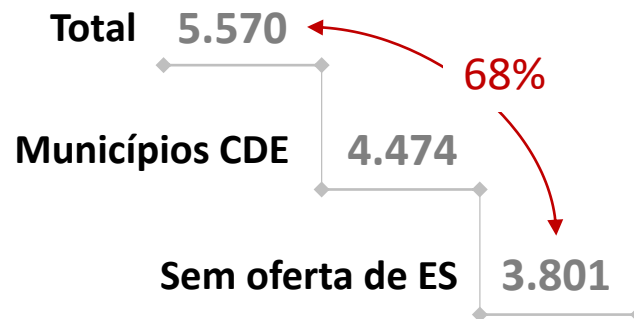
~ 782 alunos por ponto de oferta

Quantas "Ipojuca" existem no Brasil?

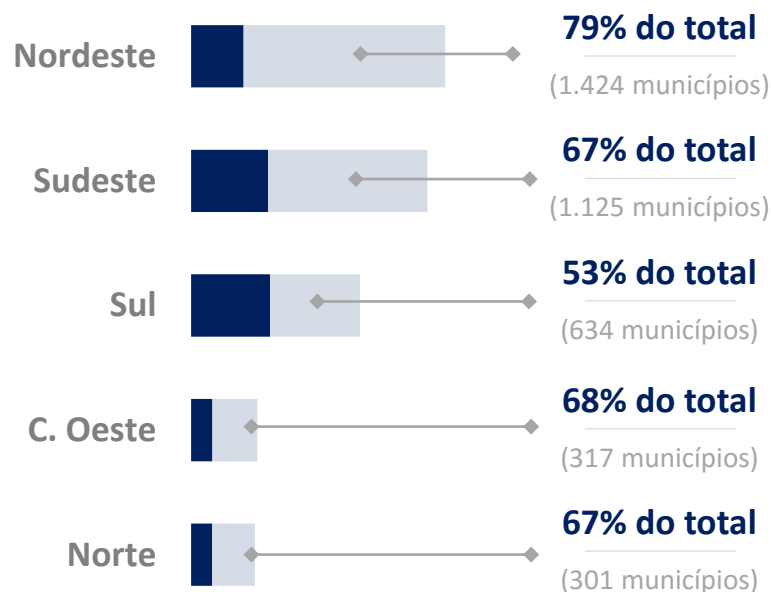
Municípios "Perfil CDE" | Total vs. Sem Ens. Superior (Comparação entre as regiões do Brasil)



Evolução dos números no Brasil:



Evolução dos números por Região:



O EaD para as classes C, D e E

Blackboard[®] grupo **a**

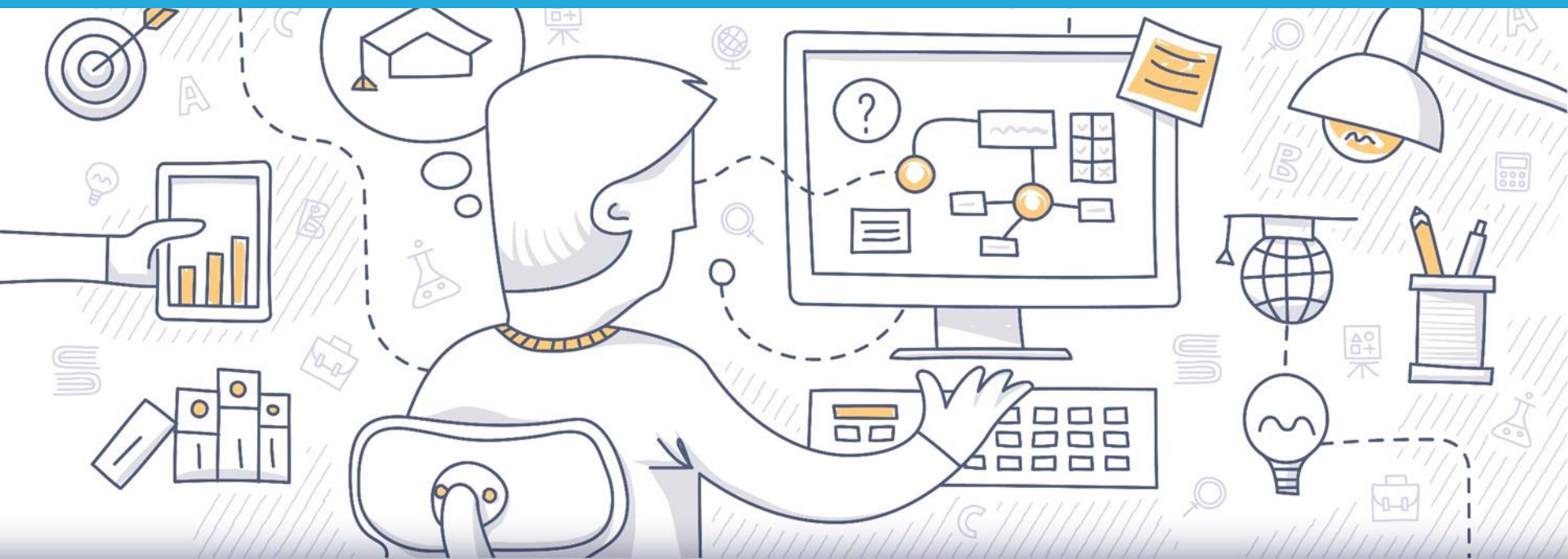
educainsights

S	a
G	a
	H

SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS

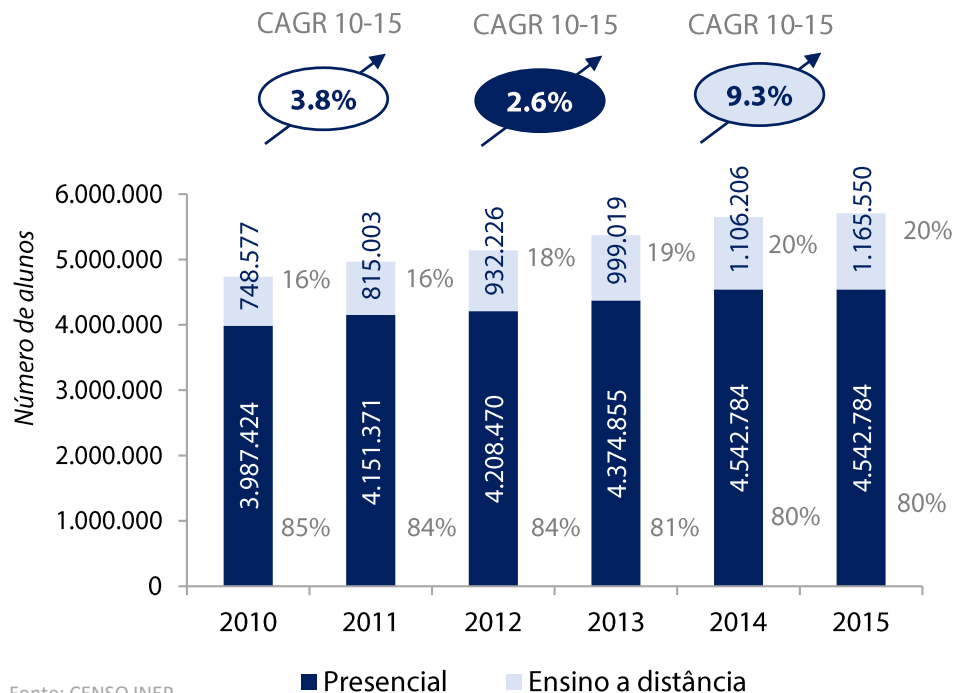
Luiz Filipe Trivelato

Pesquisando a Oferta

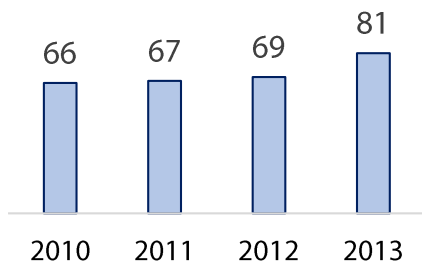


Mercado da EAD no Brasil

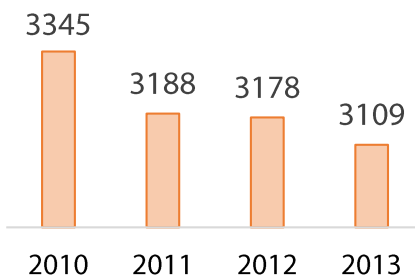
Evolução do total de matrículas no Brasil – Presencial + EaD



Número de IES no Brasil



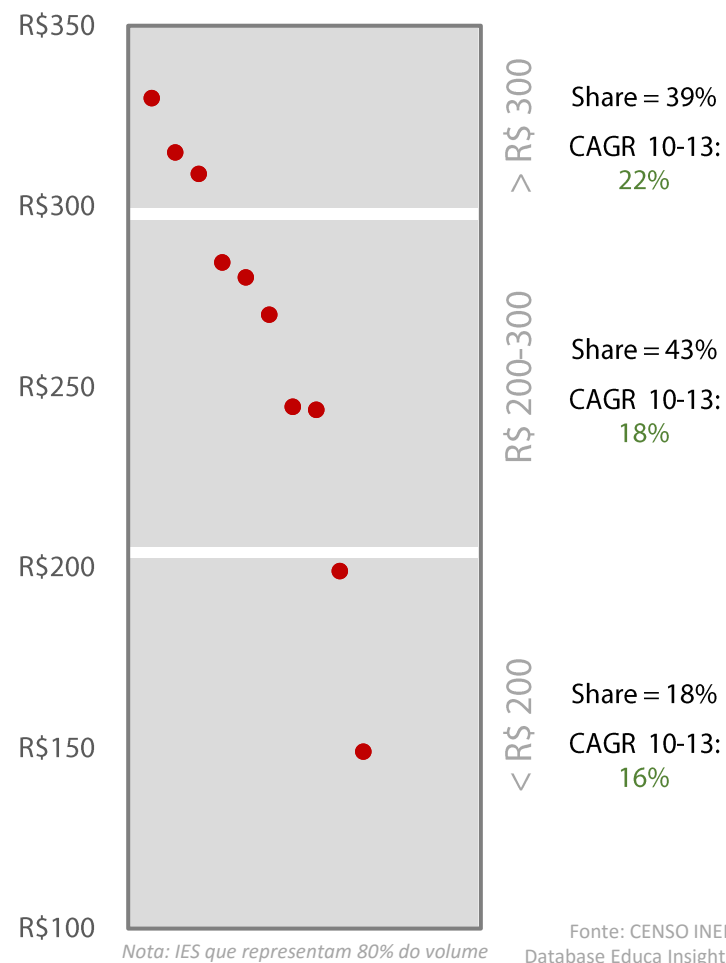
Número de Polos no Brasil



Definição de Tiers de Preço – EaD:

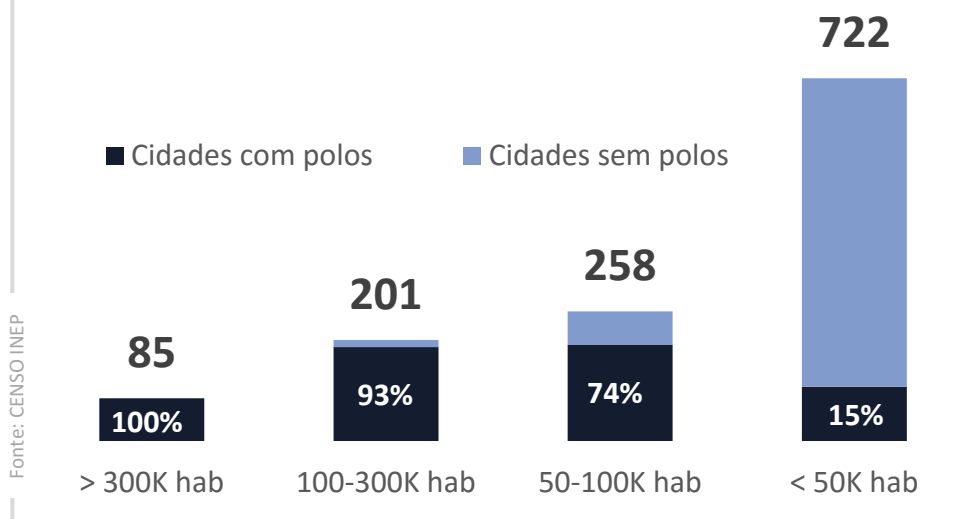
80% do volume → concentrado em 10 IES

💰 Preço Médio = R\$ 260 (aprox.)

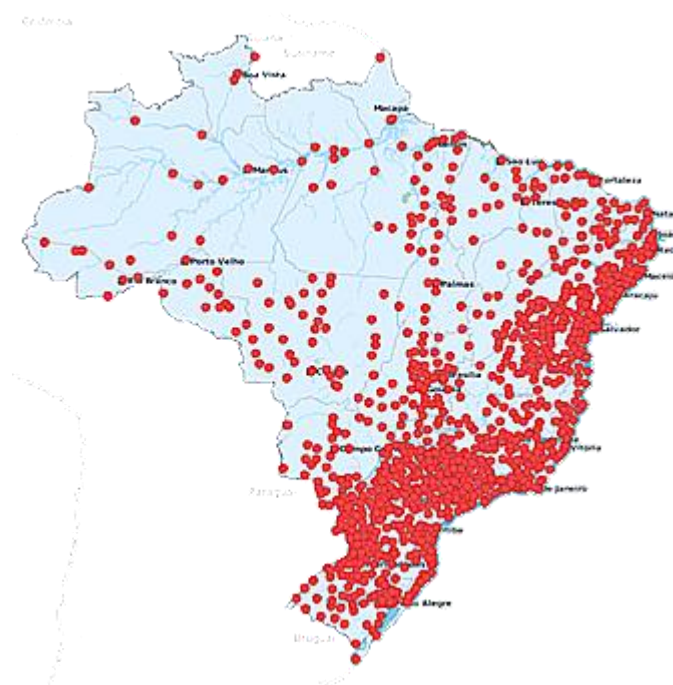


2 pólos em uma Maratona!

Incidência de Polos por Tamanho de Cidade



Dispersão de Polos pelo Brasil + Concentração por Região



Tipo de cidade	# médio de IES	Número médio de habitantes/ IES
> 300k hab	10	92.474
100-300k hab	4	60.905
50-100k hab	2	42.062
< 100k hab	1	21.362

Região	# Polos	# Alunos	Distância Média (m)
Norte	83	120.560	116.488
Centro-Oeste	134	111.877	57.798
Nordeste	323	187.804	33.026
Sul	283	200.830	25.826
Sudeste	442	380.948	23.978

O EaD para as classes C, D e E

Blackboard® grupo a

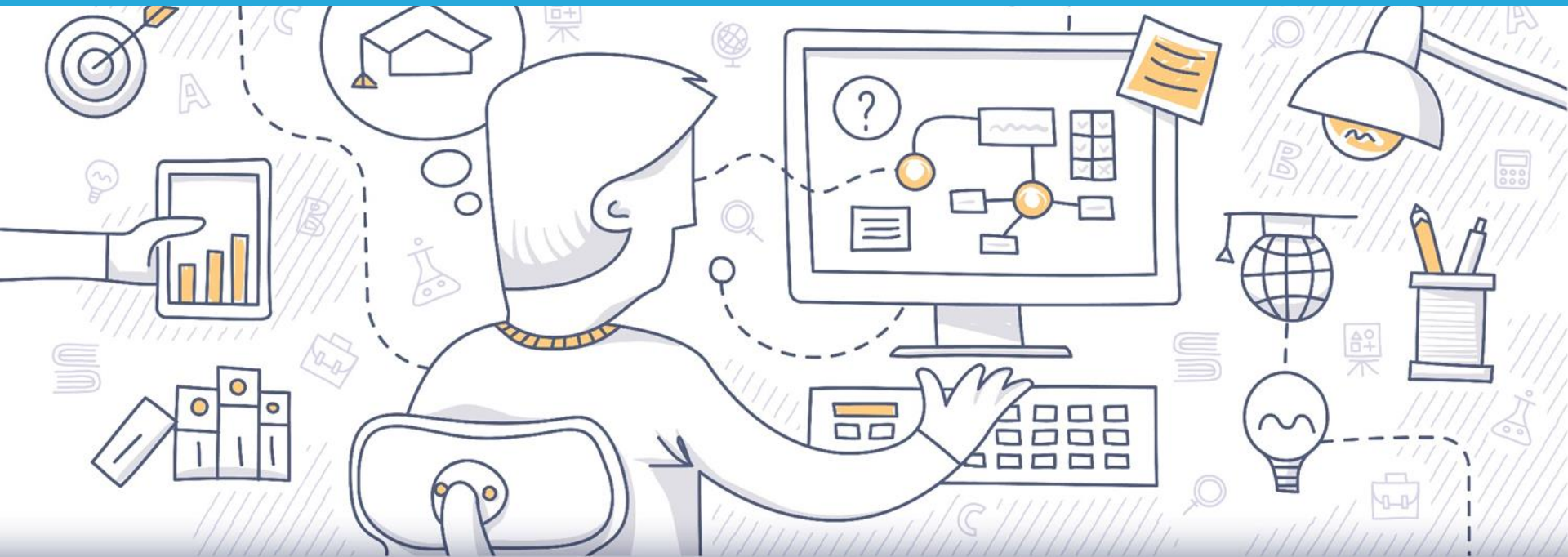
educainsights

S	a
G	a
	H

**SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS**

Luiz Filipe Trivelato

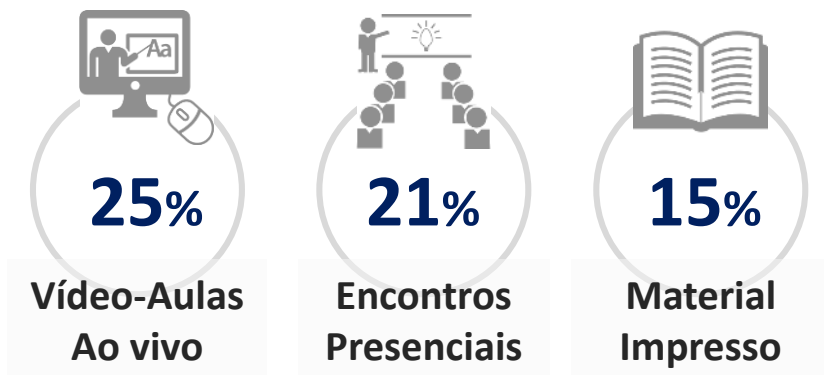
Compreendendo o Aluno



Um resumo sobre quem escolhe o EaD...

educainsights

grupo a



Fonte: Educa Insights

“Poder estudar quando e onde quiser” é mais relevante do que o “preço que pagarão”

PREÇO \$ 39% vs. 61% FLEXIBILIDADE



Porém, ainda há lacunas a serem preenchidas pela oferta atual em EaD...



100% a
distância

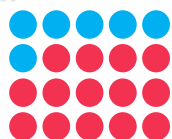


EAD que é
Presencial

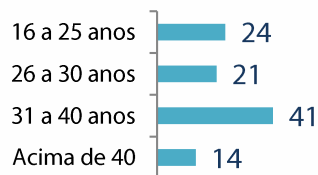
Um resumo sobre quem escolhe o EaD...

Qual é o seu perfil?

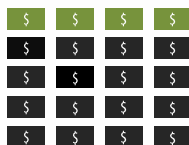
Principais características:



Faixa Etária



AB 21% | 77% BCD



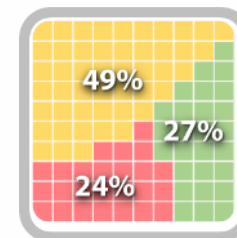
87% estão trabalhando atualmente

85% estudaram em escolas públicas

83% pagam sua própria mensalidade

Por que escolheram o EaD?

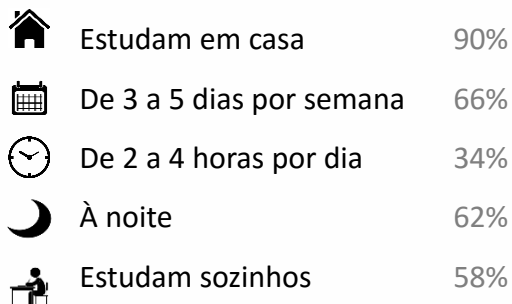
Há diferentes segmentos de alunos que escolhem pelo EaD



Segmento	Total
Flexibilidade e Preço Acessível	49%
Sensíveis à Acessibilidade (\$)	24%
Direcionados pela Flexibilidade	27%

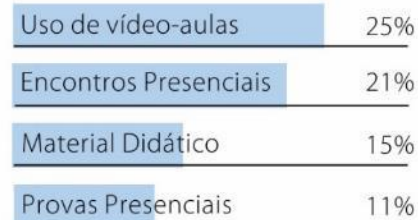
E como costumam estudar?

Principais hábitos:



O que é mais importante?

Relação de principais atributos que valorizam no EaD



Fonte: Estudos Educa Insights

Um resumo sobre quem escolhe o EaD...



Antes de escolher EaD, pensou em realizar um curso em formato presencial?

A maioria de quem escolhe por EaD, já foi um "lead" para presencial

75%

consideraram realizar um curso presencial

61%

prestaram para o mesmo curso

39%

prestaram para um curso diferente

Atualmente, você recomendaria sua IES para colegas e amigos?

Em uma escala de 0 a 10, qual é a probabilidade de recomendar sua IES?



NPS

8



Quais são os fatores que MAIS e MENOS impactam sua satisfação?

O que é mais importante para que alunos EaD se mantenham satisfeitos?

TOP 3 DRIVERS

1. Interação com tutor presencial
2. Aulas ao vivo
3. Material didático impresso

BOTTOM 3 DRIVERS

1. Salas de aula do polo
2. Aulas conceituais gravadas
3. Material didático digital

Fonte: Estudos Educa Insights

O EaD para as classes C, D e E

Blackboard[®] grupo **a**

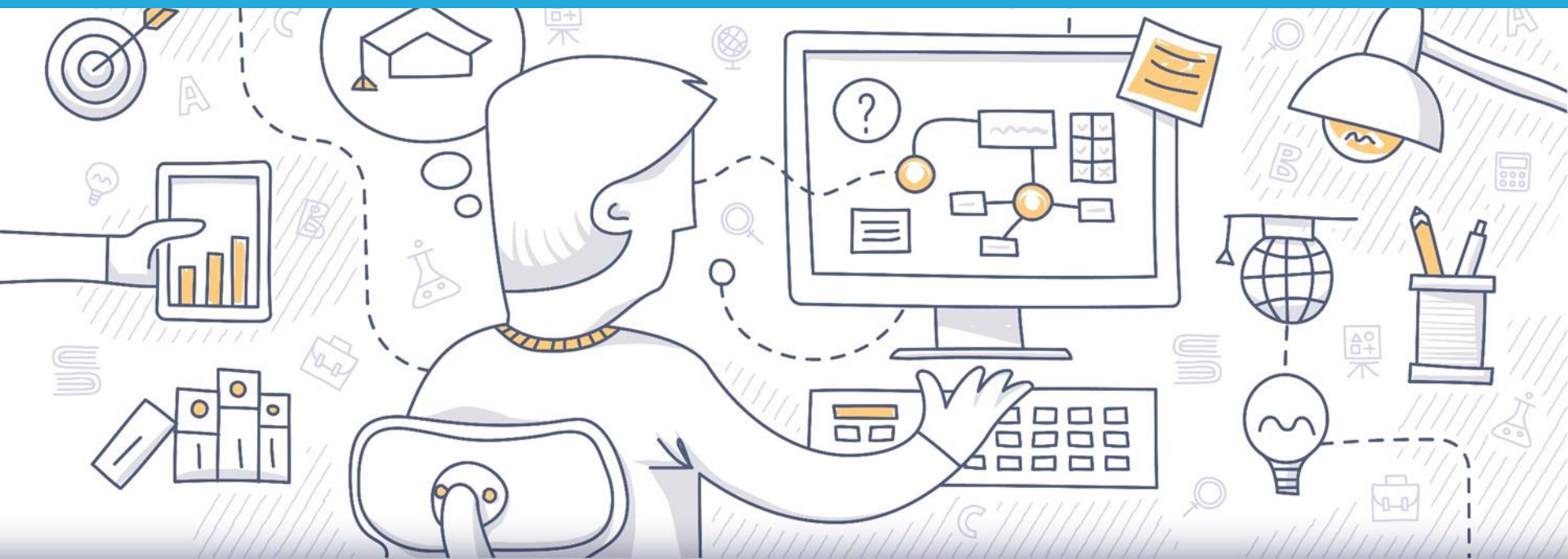
educainsights

S	a
G	a
	H

SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS

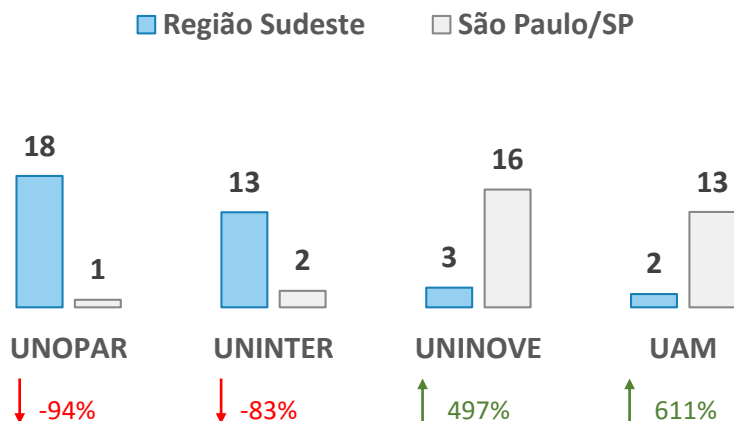
Luiz Filipe Trivelato

Verificando a Competição



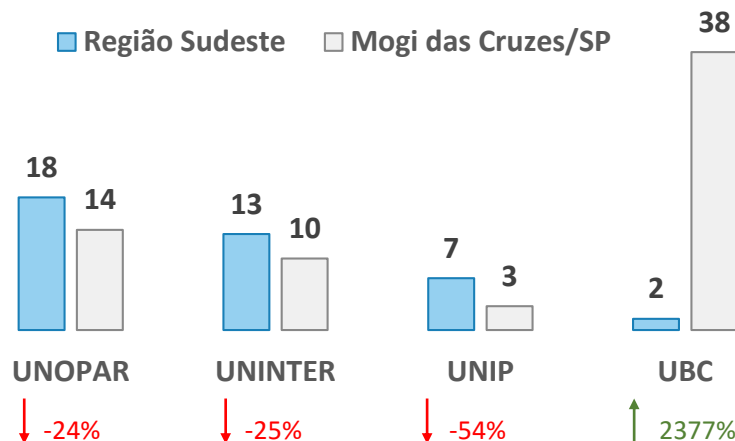
Davi vs Golias! E a Dinâmica do Mercado ...

Comparação Share Volume— Região Sudeste + São Paulo/ SP



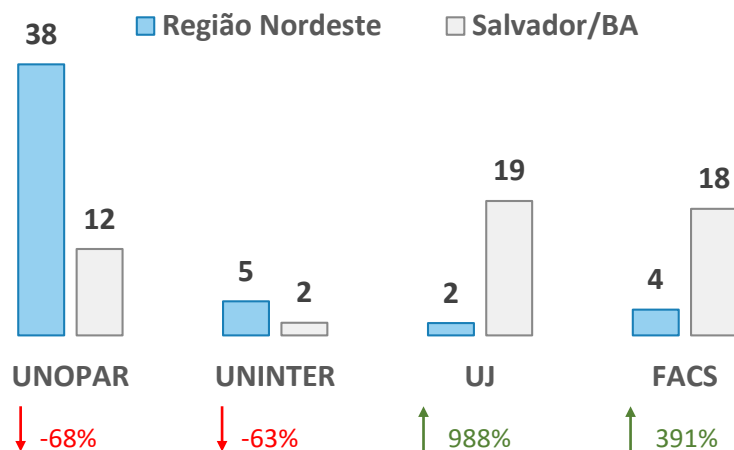
Fonte: CENSO INEP

Comparação Share Volume— Região Sudeste + M. Cruzes/ SP



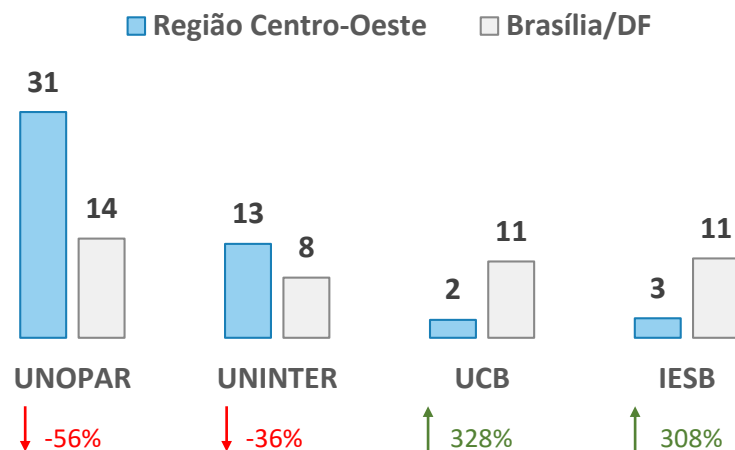
Fonte: CENSO INEP

Comparação Share Volume— Região Nordeste + Salvador/ BA



Fonte: CENSO INEP

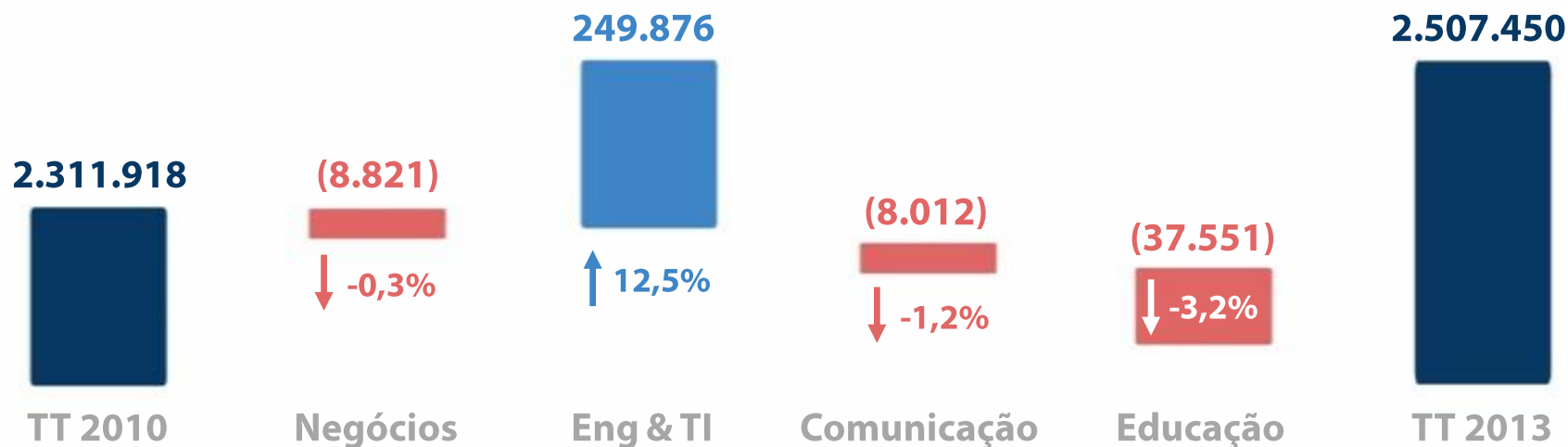
Comparação Share Volume— Região C. Oeste + Brasília/DF



Fonte: CENSO INEP

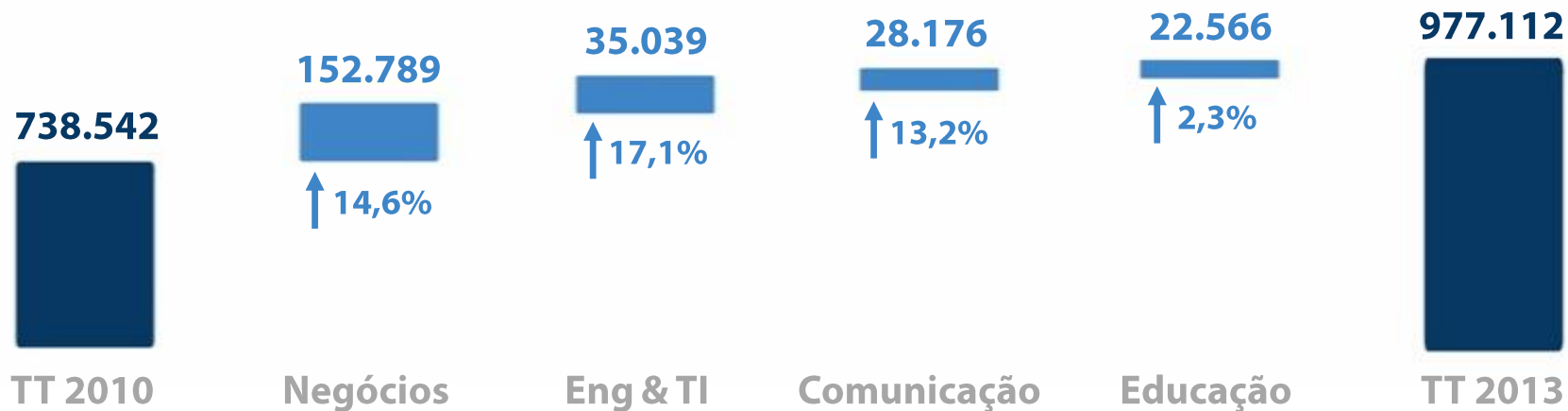
EAD vs Presencial ... Qual limite do Portfolio?

Evolução do Volume de Matrículas Presenciais – Cursos Tradicionais (2010-2013)



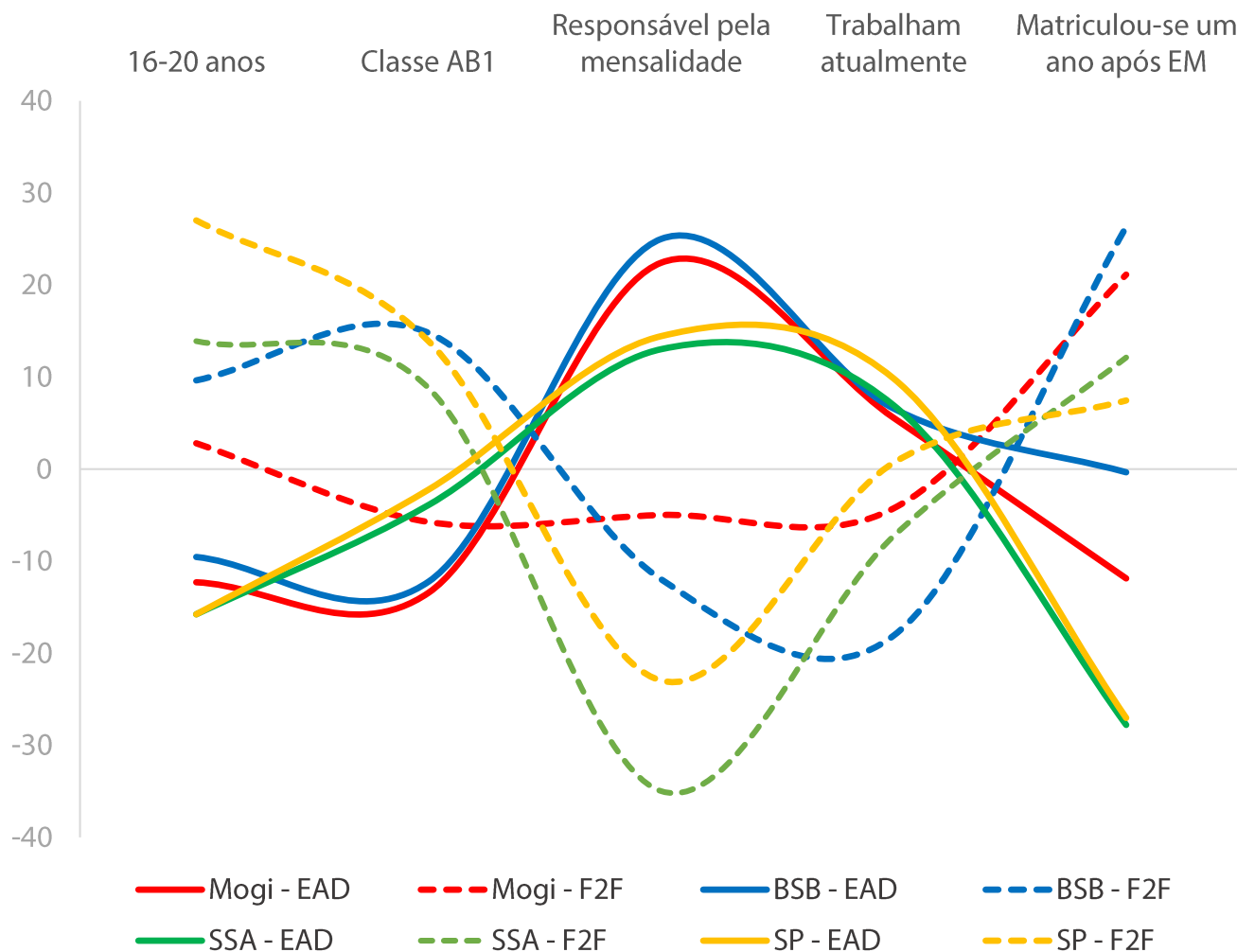
Fonte: CENSO INEP

Evolução do Volume de Matrículas EAD – Cursos Tradicionais (2010-2013)

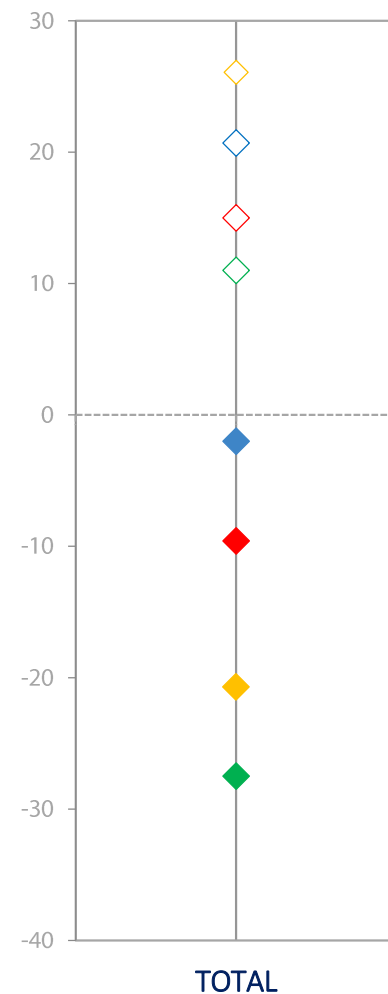


Fonte: CENSO INEP

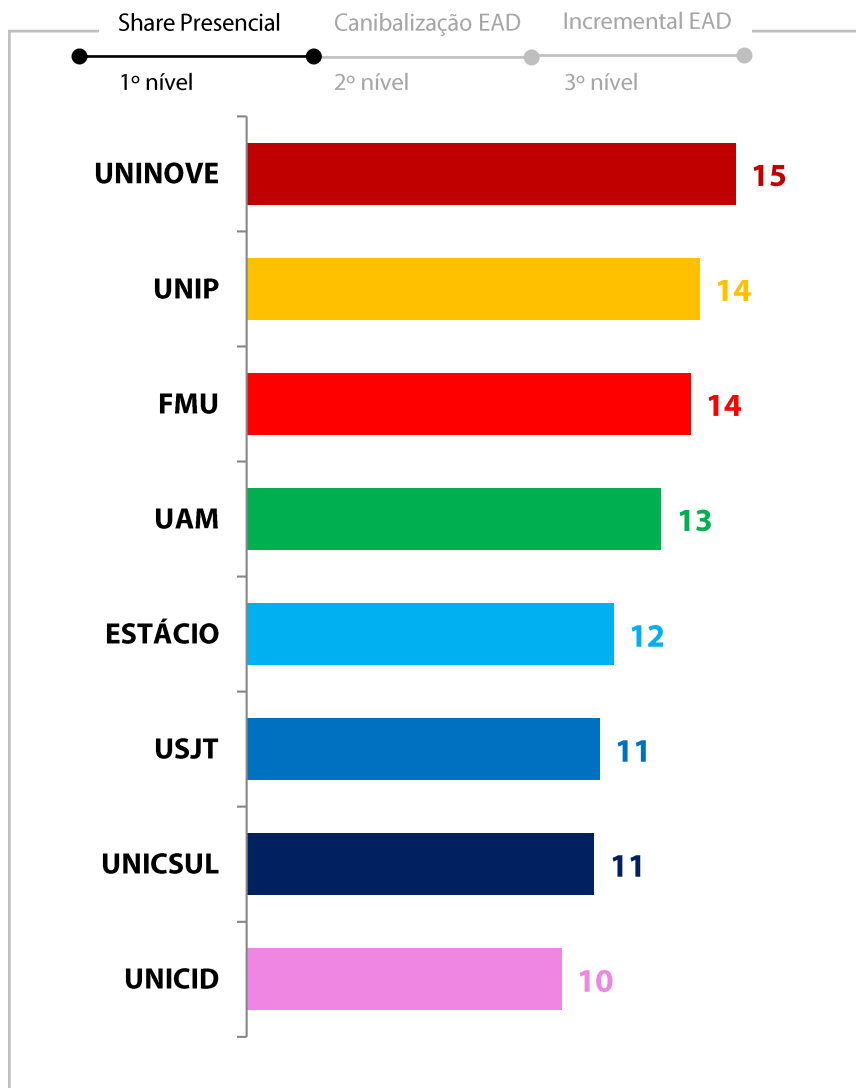
EAD vs Presencial ... Dois perfis, dois negócios!



Comp. Geral

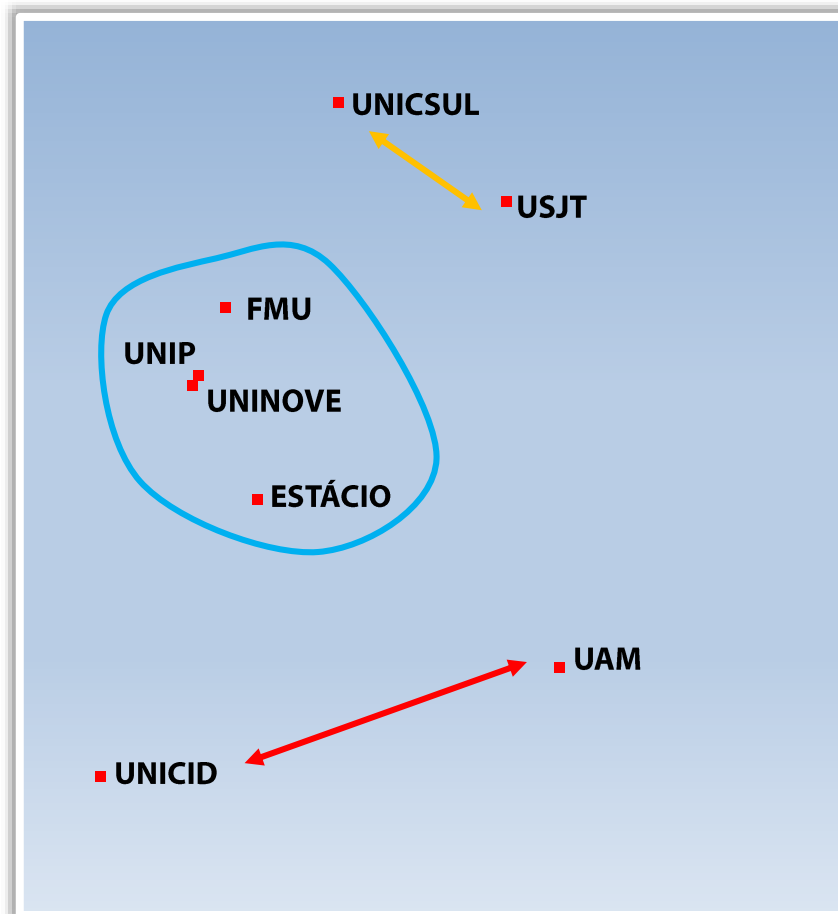


Quando 2+2=5!

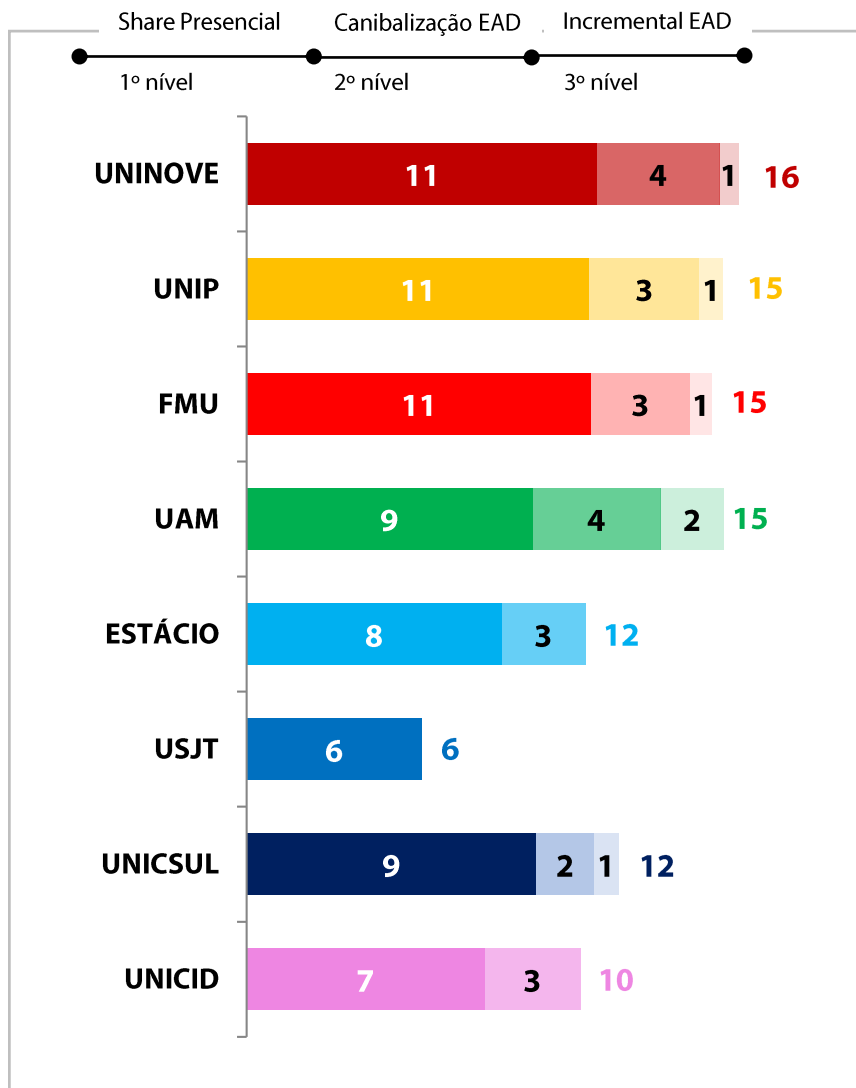


Agrupamentos competitivos entre IES

(como ocorrem as trocas a partir de variações de preço?)

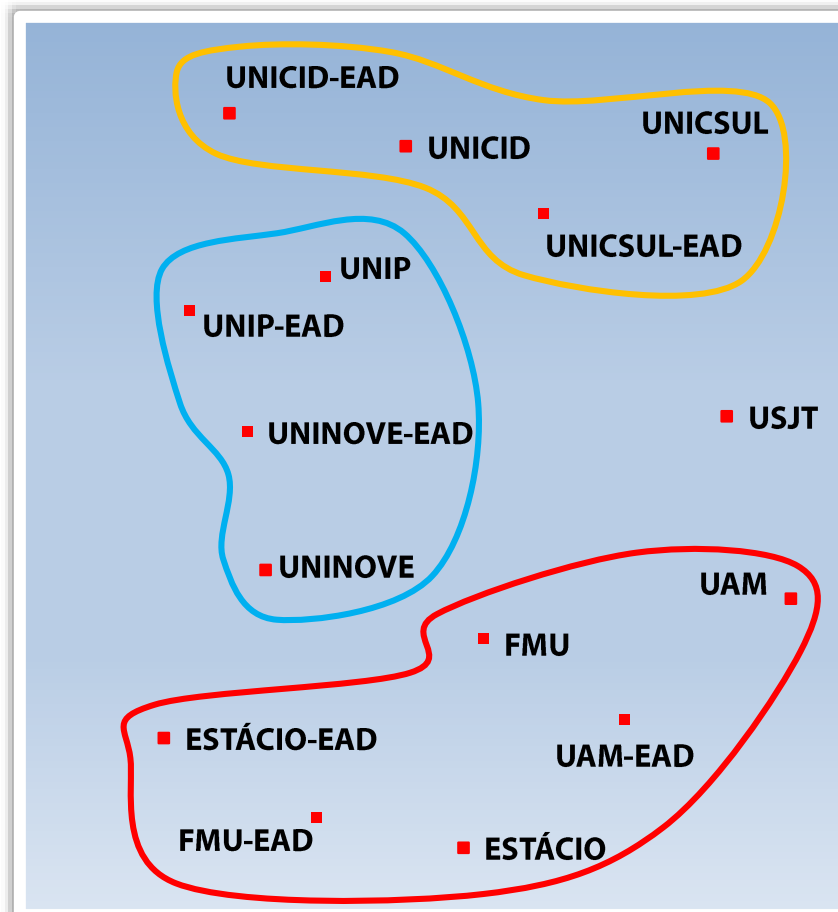


Quando 2+2=5!



Agrupamentos competitivos entre IES

(como ocorrem as trocas a partir de variações de preço?)



O Dilema da Qualidade!

educainsights

grupo a



3,655

3,511



3,037

3,325



2,630

2,535



2,344

2,525



2,198

2,846

2010

2011

2012

2013

2014

O EaD para as classes C, D e E

Blackboard® grupo a

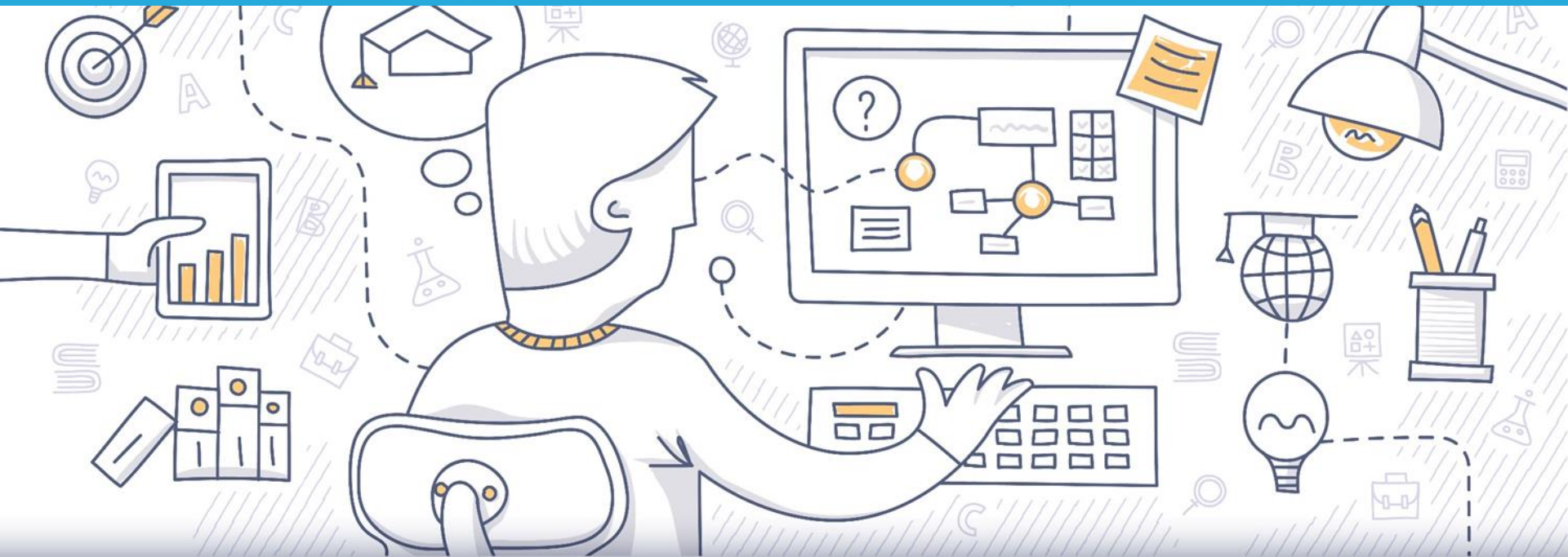
educainsights

S	a
G	a
	H

**SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS**

Luiz Filipe Trivelato

Avaliando o Produto



EAD ou EADs? O dilema do "Melhor Produto"



TIPO VÍDEO-AULAS

Aulas ao vivo
Aulas gravadas
Sem vídeo-aulas



VÍDEO DE CONTEÚDO COMPLEMENTAR

Com vídeos
Sem vídeos



MATERIAL DIDÁTICO

Apenas Impresso
Apenas Digital
Ambos



PROVAS ONLINE

1 avaliação
2 avaliações
3 avaliações



CHATS INTERATIVOS

Com chat
Sem chat



VÍDEOS COM CONTEÚDO COMPLEMENTAR

Com vídeos
Sem vídeos



PROVAS PRESENCIAIS

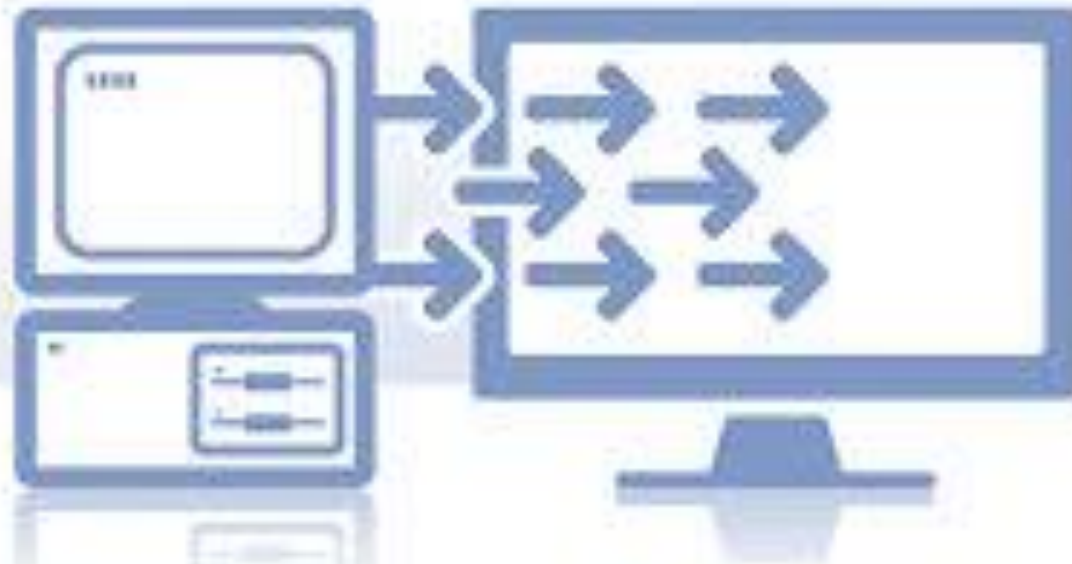
1 avaliação
2 avaliações
3 avaliações



PREÇO

R\$ 246
a
R\$ 456

Simulando o Melhor Produto!



O EaD para as classes C, D e E

Blackboard[®] grupo **a**

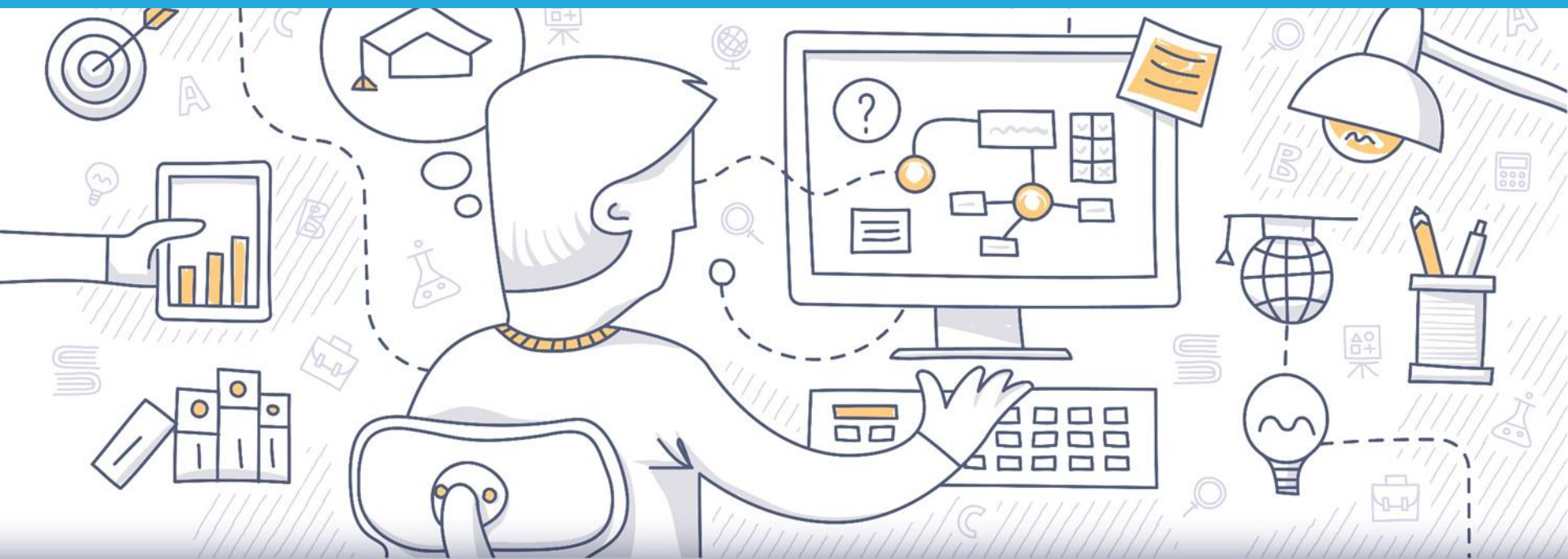
educainsights

S	a
G	a
	H

SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS

Luiz Filipe Trivelato

Como este segmento deve evoluir?



Tendência 1 – Evolução do Portfolio

... Aquilo que já sabemos: Cursos Área Educação

... O que esta acontecendo agora: CSTs em Gestão

... O que já desconfiamos: Área de Negócios

... O que ainda pode acontecer: Eng e Saúde

Tendência 2 – Quem não “comprou”, vai comprar!

... O primeiro obstáculo está na cabeça dos gestores (de todos os níveis)!

... EAD veio para transformar a Educação

... Ainda pode ter gente pensando que EAD vai atrapalhar o presencial.

... Minha Faculdade é de qualidade, não vamos entrar no EAD!

- FGV / Mackenzie / PUC / IESB / Unifacs / PUC-RS ...
- Professores/Coordenadores são horistas = Baixo Engajamento!
- EAD = Mais Trabalho (talvez você não queira pagar mais)
- EAD = Preciso Atualizar e Estudar

... Minha recomendação: Produto (Conteúdo) x Entrega (Serviço) x Tecnologia!

... EAD é um “Produto Complexo”, bem mais que o presencial!

- Conceito novo para mercado, público +++ exigente | Van Westendorp's Rule
- Professores “resistentes” e “pouco preparados”
- Cuidado com a reação inicial dos coordenadores curso (surpresa desagradável)
- É novo, só por esse motivo, já seria complicado
- Capacite-se ou tenha alguém capacitado do seu lado!

... Tenha a opção da escolha! Caso contrário, não existe escolha.

- Já utilizam algum % em EAD?
- Disciplinas “chatas” sempre serão chatas! (e o coordenador quer se livrar delas)
- Pense no EAD como uma “Defesa Agressiva”, boas chances de sucesso!

... Conteúdo x Tecnologia x Processos

- Só pelo fato de ter “pago” por um conteúdo não coloque nele toda responsabilidade pelo sucesso – você vai trocar, e as coisas vão continuar como estão!
- Invista em Tecnologia e Conteúdo, garanta que seu time acadêmico esteja envolvido, mas coloque um bom gestor para administrar o sistema!

Quer ter acesso ao material apresentado?

educainsights

Acesse o link: bit.ly/EducaEAD

Ou

Envie um e-mail para:

comunicacao@educa-insights.com.br

ltrivelato@sagah.com.br

www.educa-insights.com.br

www.sagah.com.br

Obrigado!

Blackboard[®] grupo **a**

educainsights

S	a
G	a
H	

SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS

