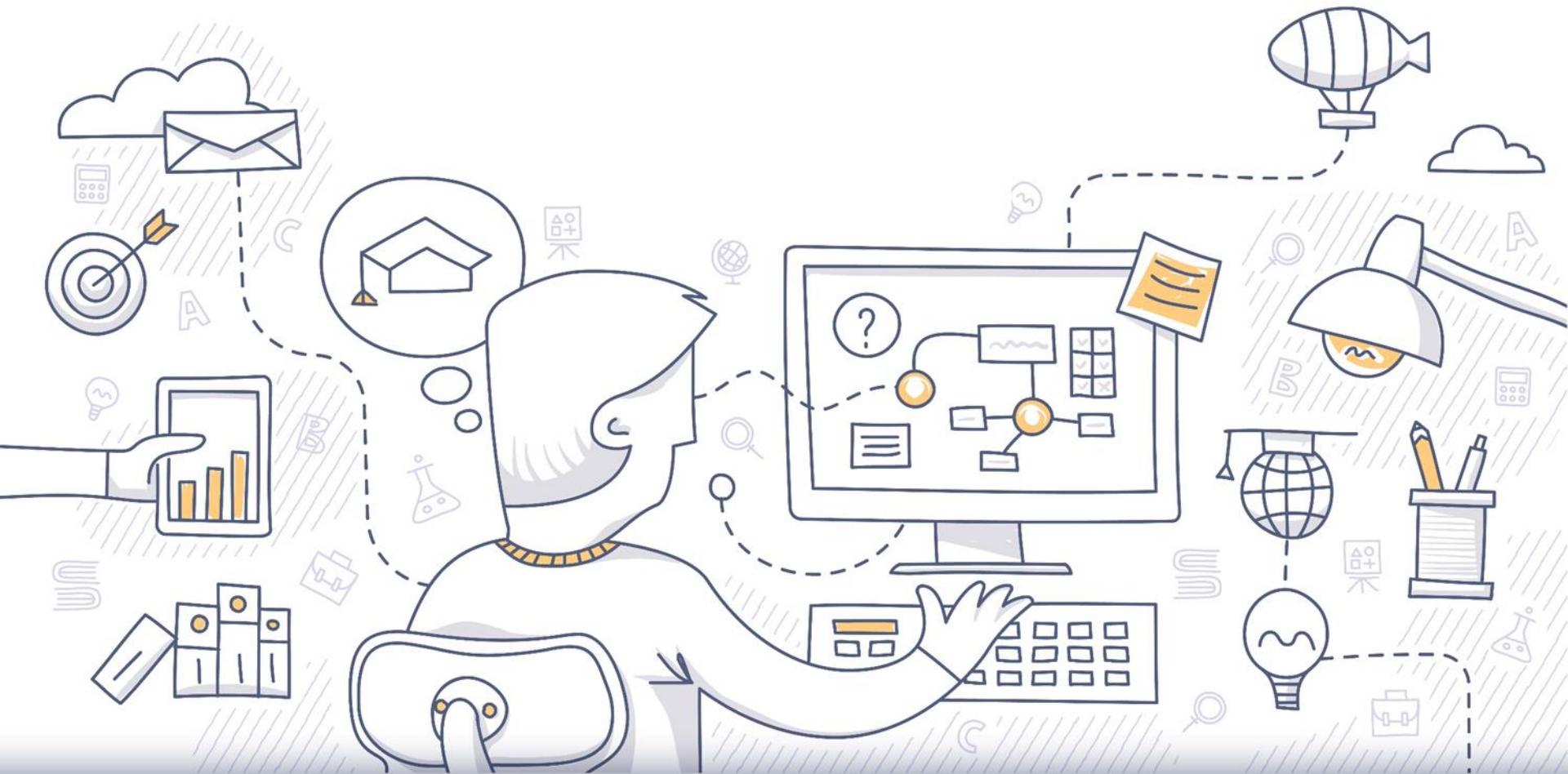


O EaD para as classes C, D e E

Luiz Filipe Trivelato

Blackboard® grupo **a**

educa insights





- ✓ **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

ltrivelato@sagah.com.br

O EaD para as classes C, D e E

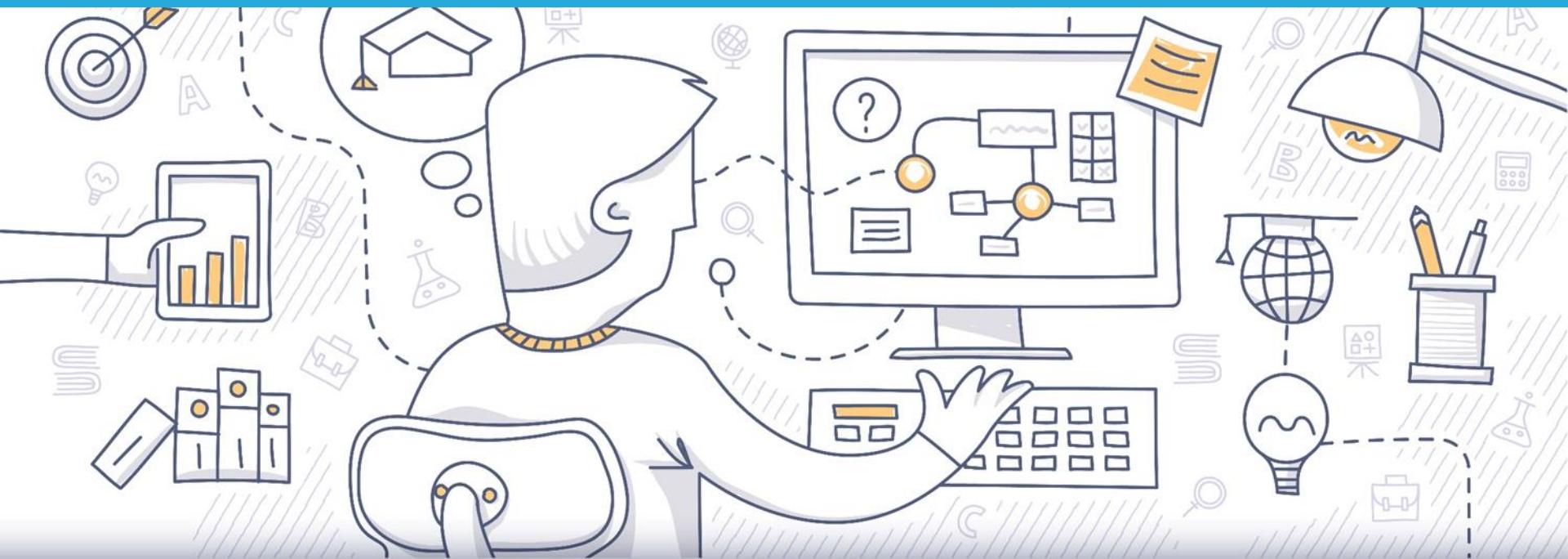
Luiz Filipe Trivelato

Blackboard® grupo A

educa insights



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

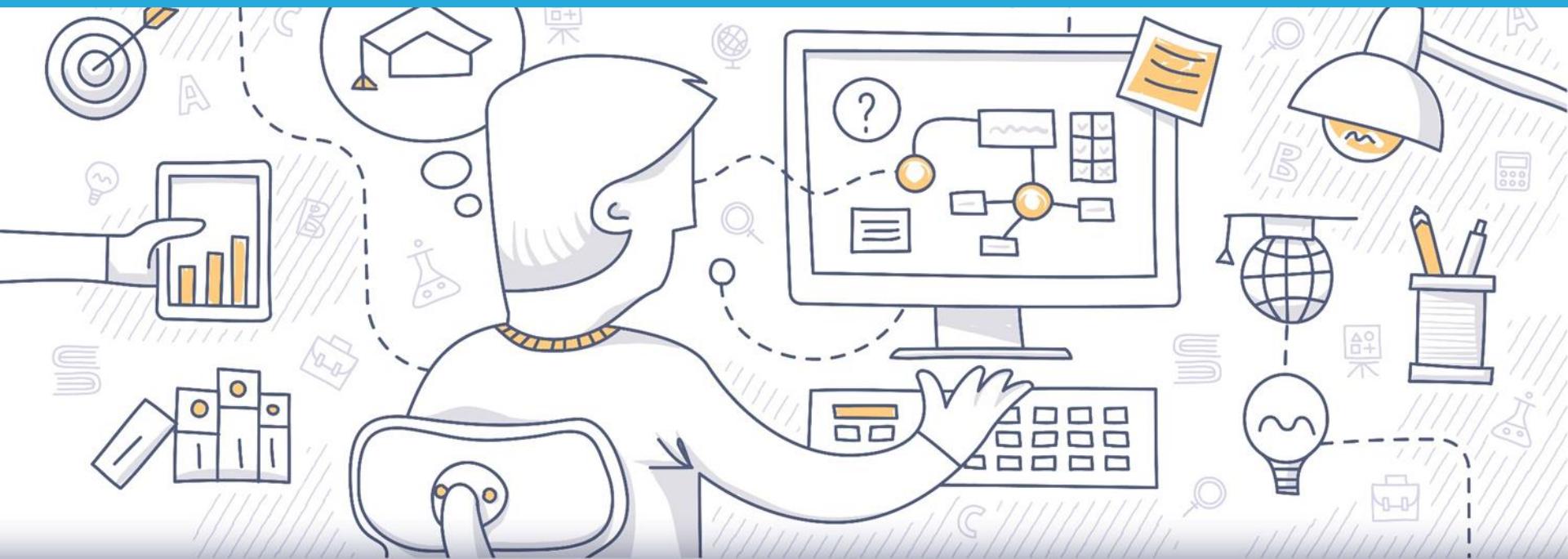
Luiz Filipe Trivelato

Blackboard® grupo A

educa insights



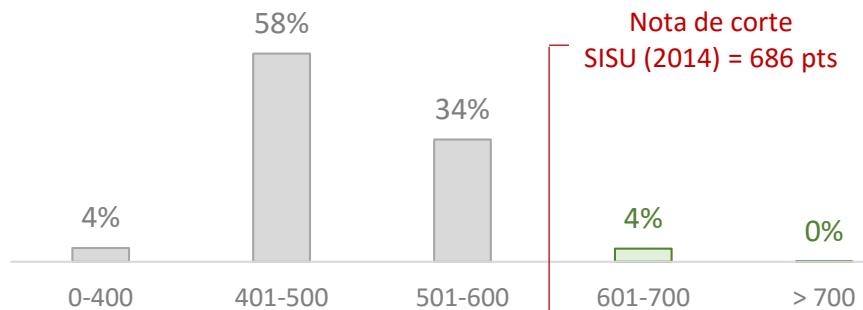
Calculando a Demanda



Mercado Potencial para EAD: Falando de Brasil



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

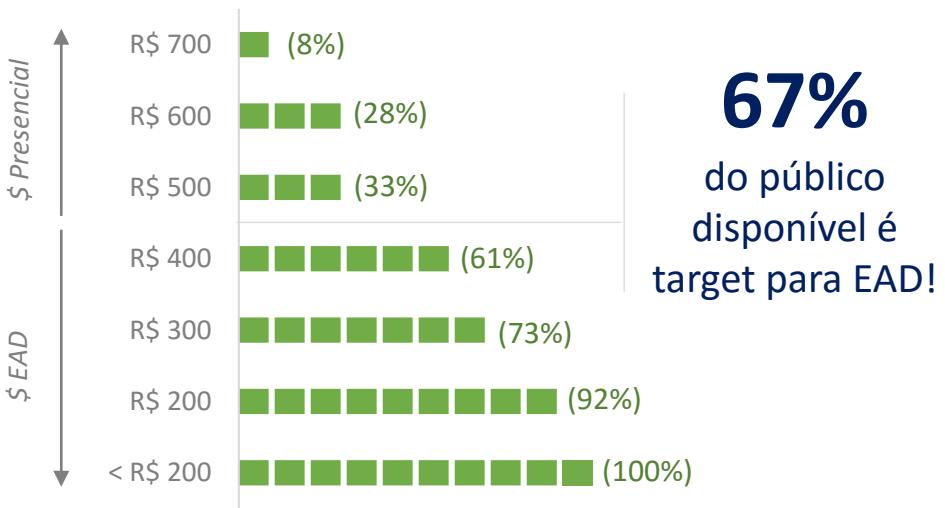


Nota de corte
SISU (2014) = 686 pts

95% destinam-se a IES particulares !

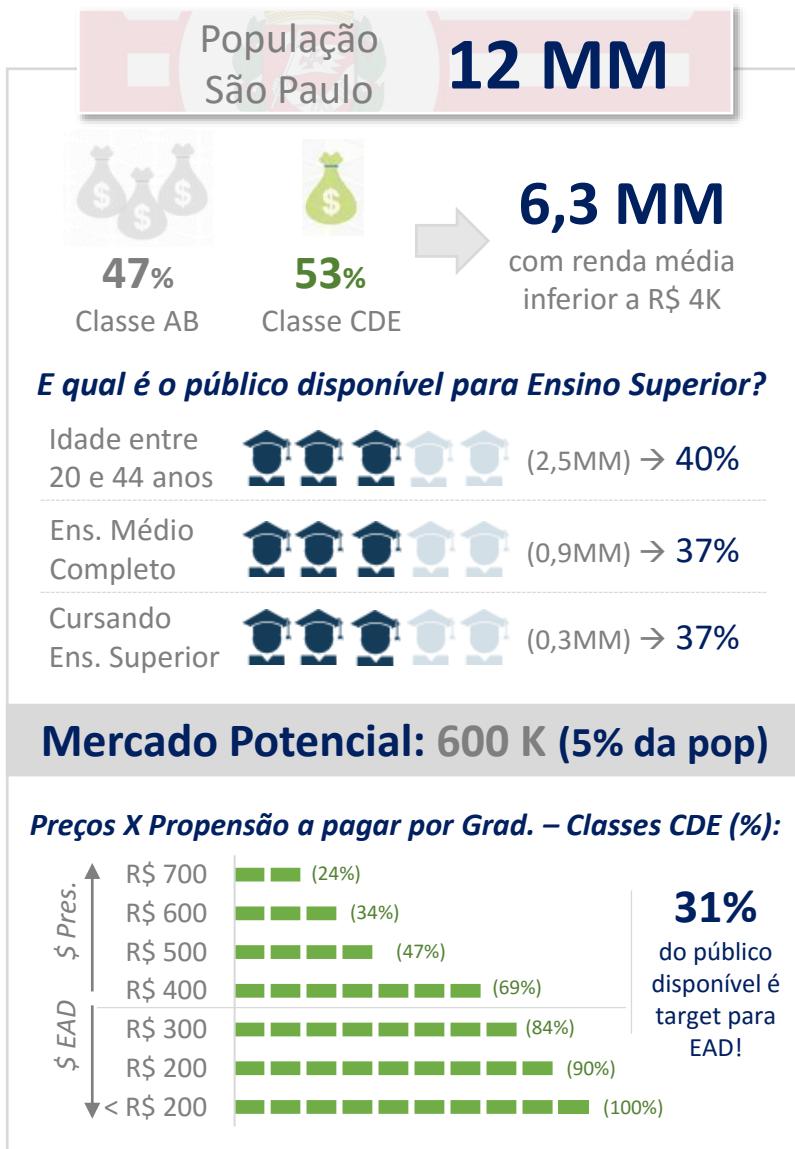
Fonte: MEC/INCEP

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



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

Se existe mercado, quais são?

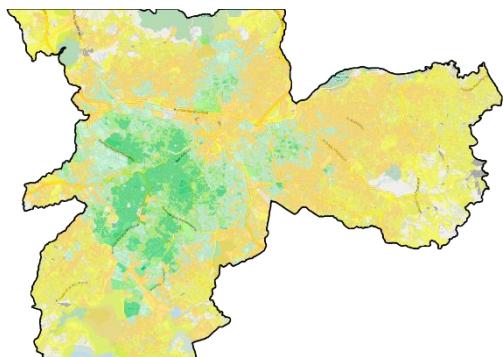


Tamanho não é Documento!

População
São Paulo

12 MM

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



Legenda por
setor censitário:

- Classe A
- Classe B
- Classe C
- Classe DE

Oferta Presencial

202 **166**

Unidades presenciais Cursos presenciais

Oferta EaD

126 **78**

Polos de Apoio Cursos EaD

600K de mercado potencial

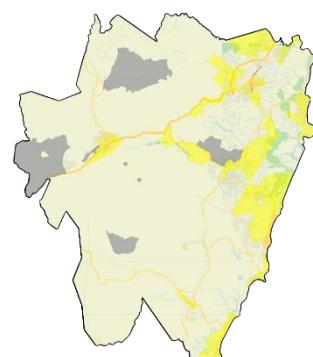
+ 43 mil opções para matrícula

~ 14 alunos por ponto de oferta

População
Região Ipojuca

403 mil

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



Legenda por
setor censitário:

- Classe A
- Classe B
- Classe C
- Classe DE

Oferta Presencial

2 **4**

Unidades presenciais Cursos presenciais

Oferta EaD

2 **19**

Polos de Apoio Cursos EaD

36K de mercado potencial

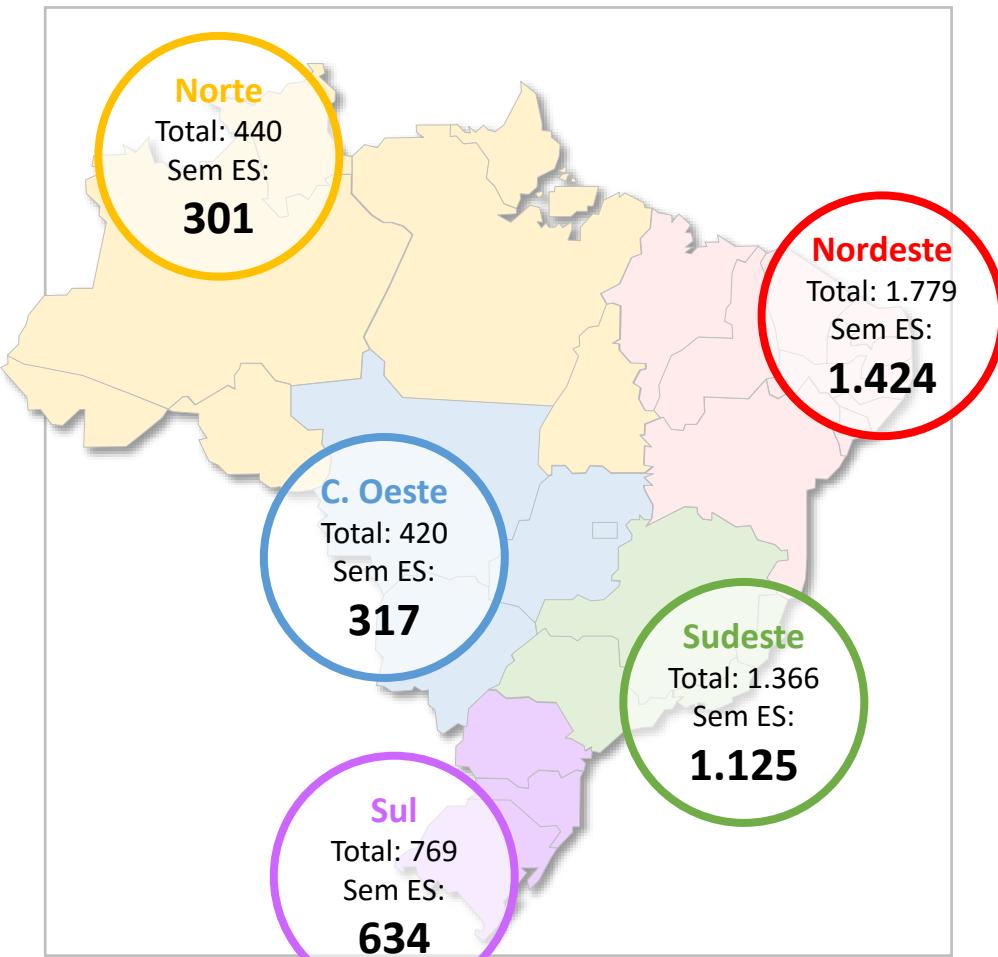
46 opções para matrícula

~ 782 alunos por ponto de oferta

Quantas "Ipojucas existem no Brasil"?

Municípios "Perfil CDE" | Total vs. Sem Ens. Superior

(Comparação entre as regiões do Brasil)

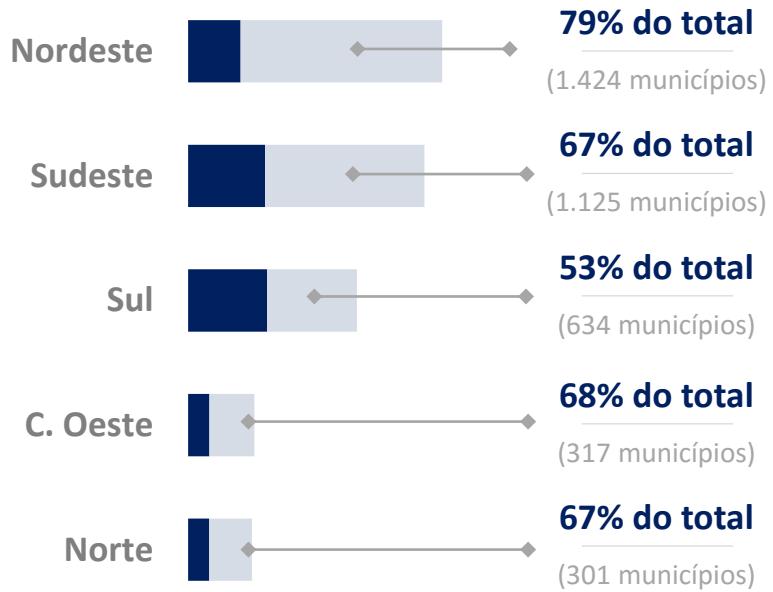


Fontes: IBGE/ PNAD (2014-16) e INEP 2014

Evolução dos números no Brasil:



Evolução dos números por Região:



O EaD para as classes C, D e E

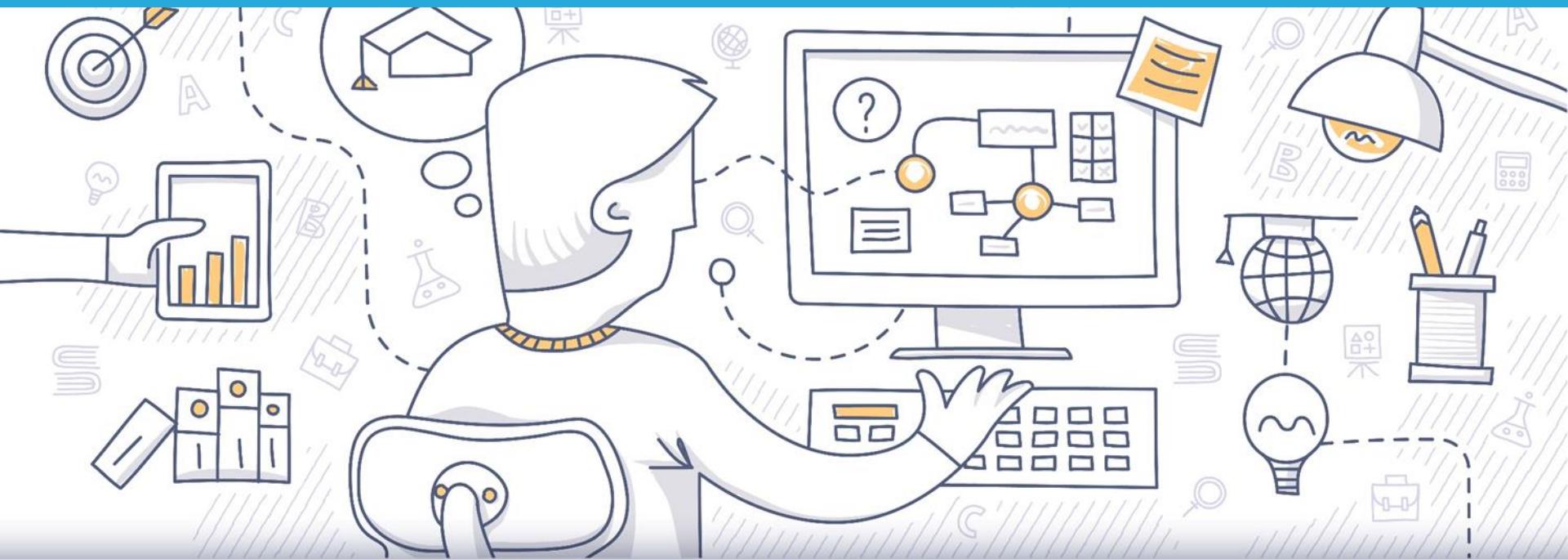
Luiz Filipe Trivelato

Blackboard® grupo A

educa insights

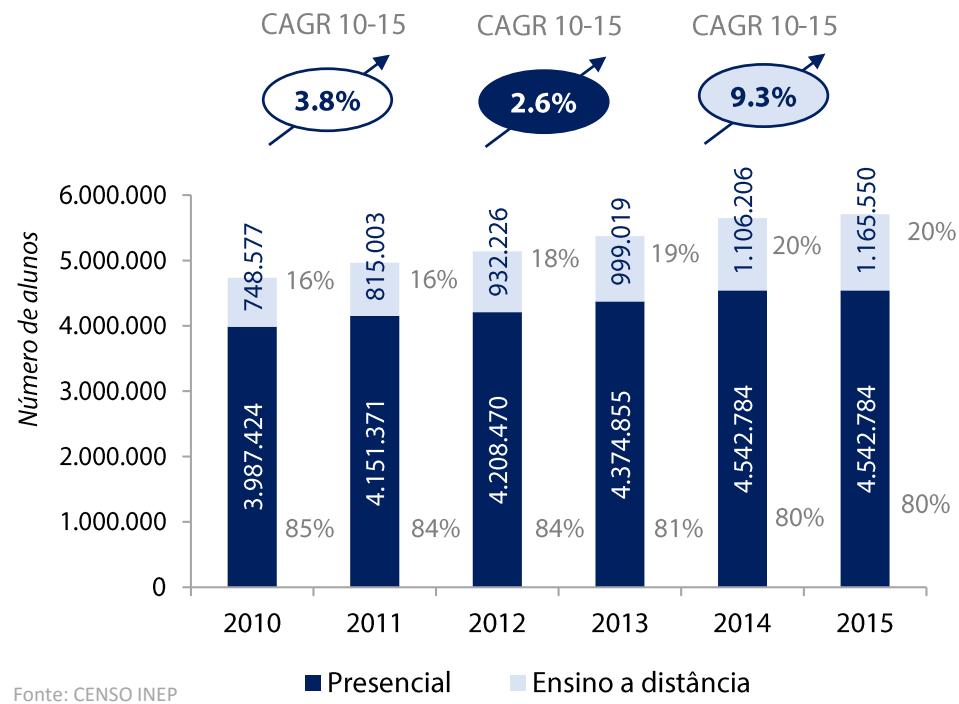


Pesquisando a Oferta

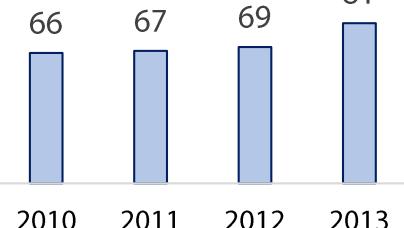


Mercado da EAD no Brasil

Evolução do total de matrículas no Brasil – Presencial + EaD



Número de IES no Brasil



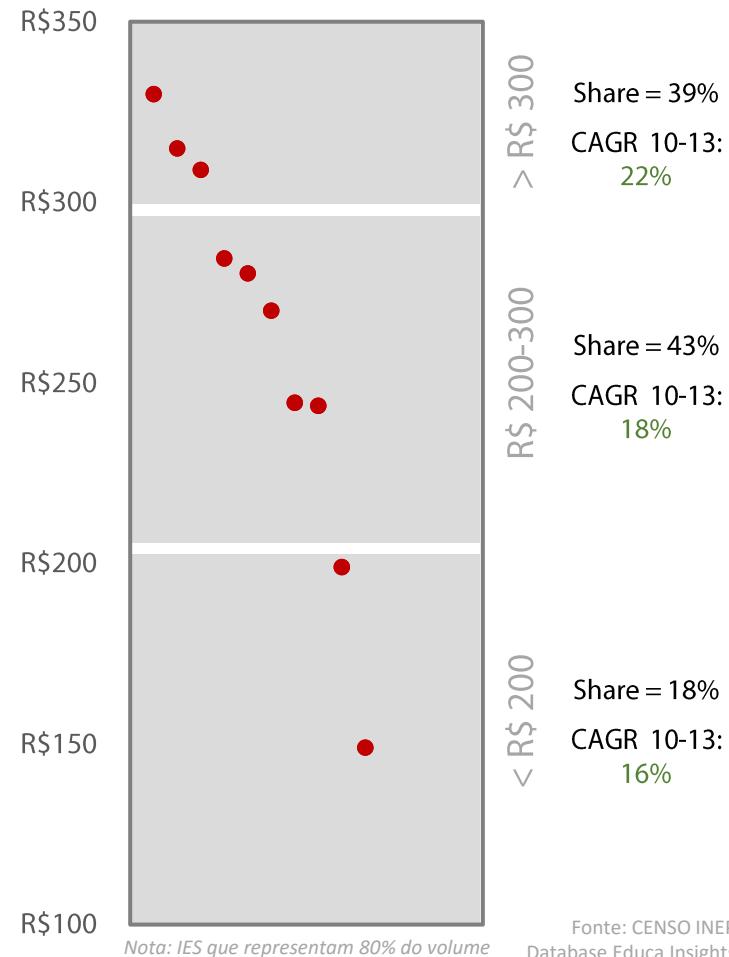
Número de Polos no Brasil



Definição de Tiers de Preço – EaD:

80% do volume → concentrado em 10 IES

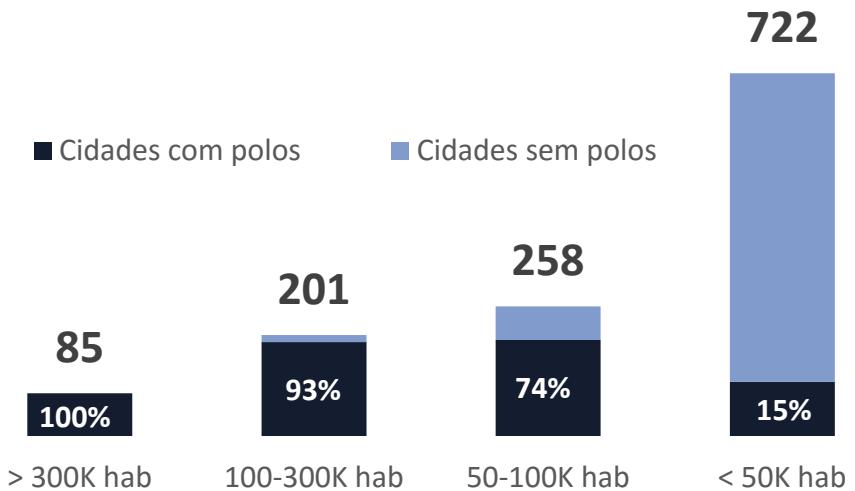
💲 Preço Médio = R\$ 260 (aprox.)



2 pólos em uma Maratona!

Fonte: Censo INEP

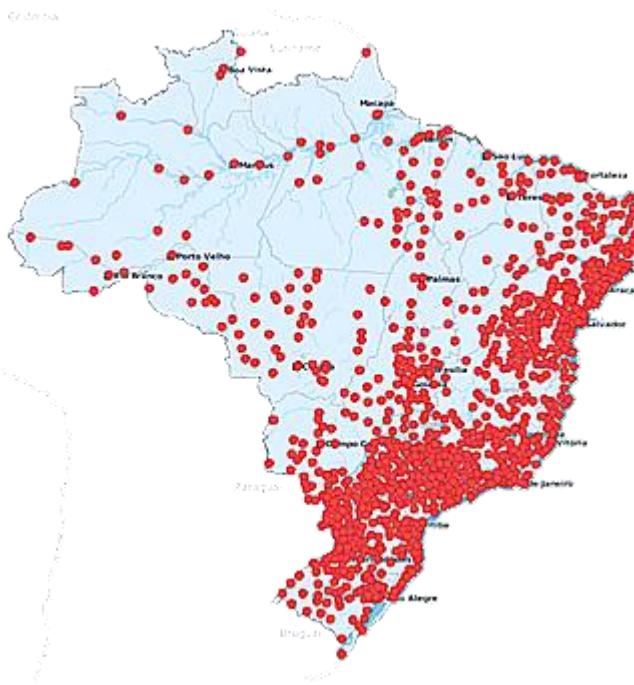
Incidência de Polos por Tamanho de Cidade



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

Dispersão de Polos pelo Brasil + Concentração por Região



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

Fonte: Censo INEP

O EaD para as classes C, D e E

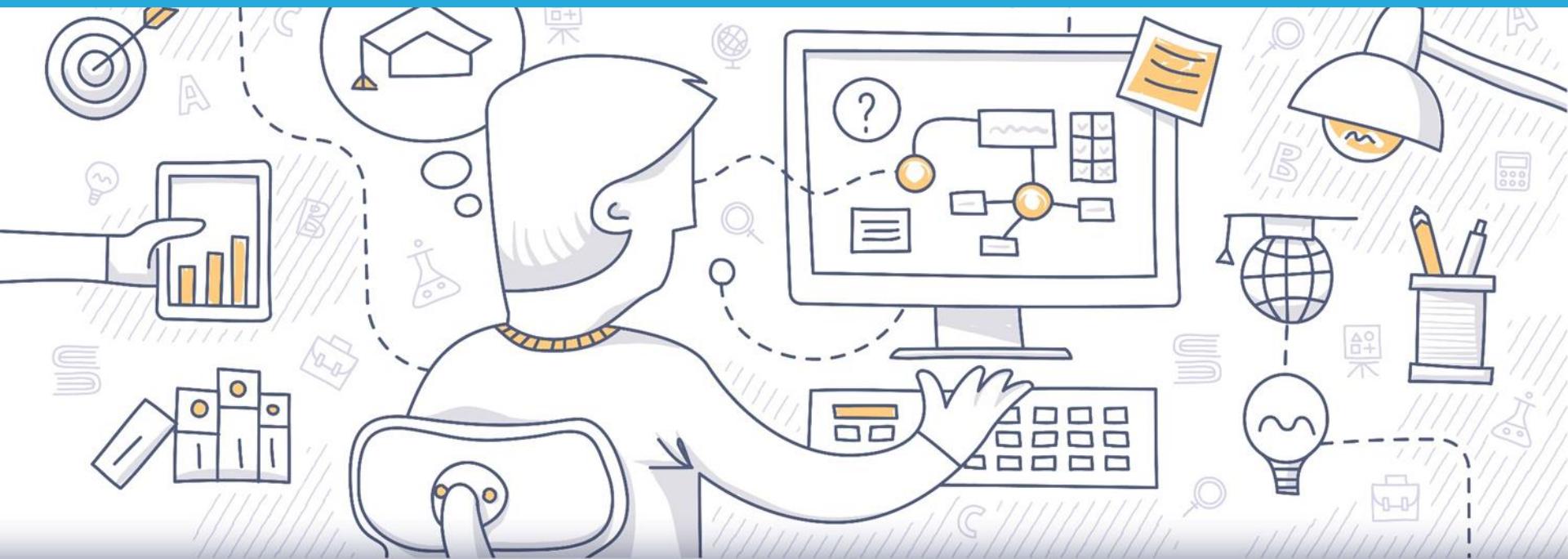
Luiz Filipe Trivelato

Blackboard® grupo A

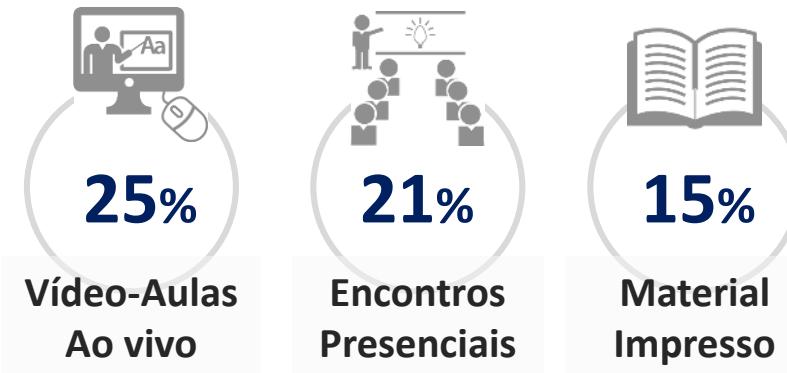
educa insights



Compreendendo o Aluno



Um resumo sobre quem escolhe o EaD...



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

PREÇO  39% vs. 61%  FLEXIBILIDADE

Fonte: Educa Insights



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



100% a distância



EAD que é Presencial

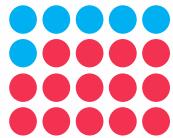
Um resumo sobre quem escolhe o EaD...

Qual é o seu perfil?

Principais características:



AB 21% | 77% BCD



Faixa Etária

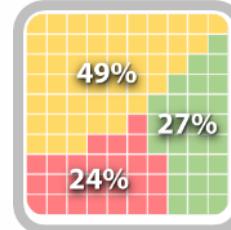


- 87%** estão trabalhando atualmente
- 85%** estudaram em escolas públicas
- 83%** pagam sua própria mensalidade



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:

	Estudam em casa	90%
	De 3 a 5 dias por semana	66%
	De 2 a 4 horas por dia	34%
	À noite	62%
	Estudam sozinhos	58%

Fonte: Estudos Educa Insights

O que é mais importante?

Relação de principais atributos que valorizam no EaD

Uso de vídeo-aulas	25%
Encontros Presenciais	21%
Material Didático	15%
Provas Presenciais	11%

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*



• 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



• 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

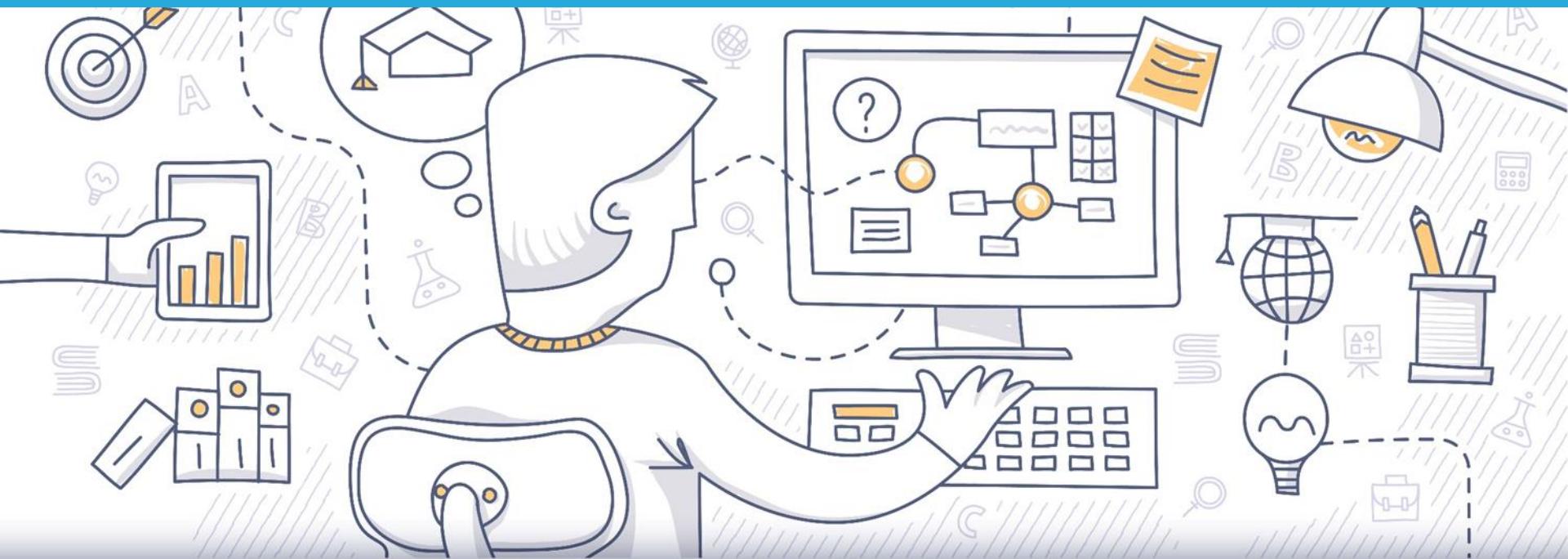
Luiz Filipe Trivelato

Blackboard® grupo A

educa insights



Verificando a Competição

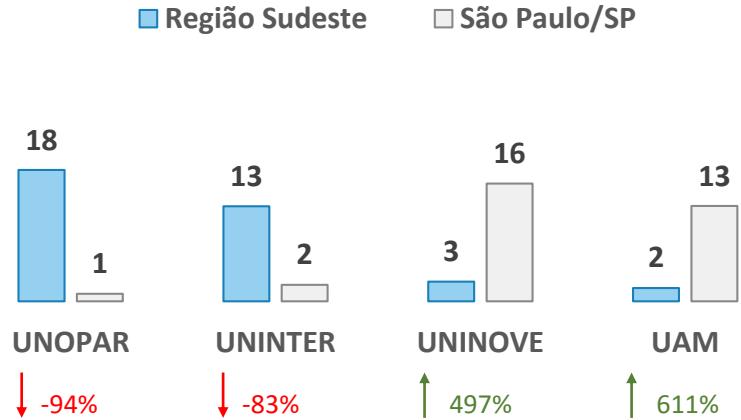


Davi vs Golias! E a Dinâmica do Mercado ...

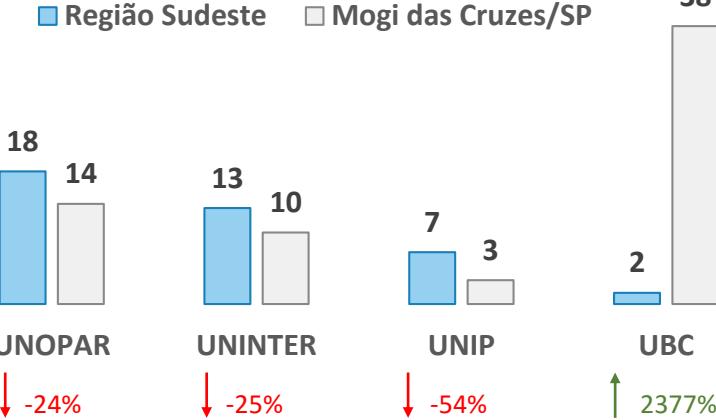
educa insights

grupo A

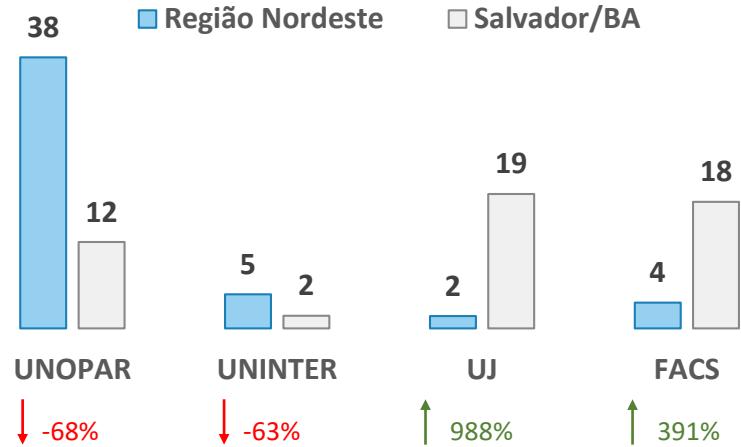
Comparação Share Volume – Região Sudeste + São Paulo/SP



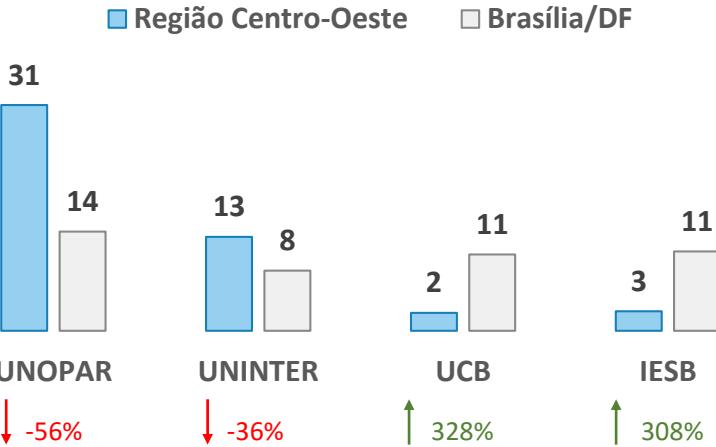
Comparação Share Volume – Região Sudeste + M. Cruzes/SP



Comparação Share Volume – Região Nordeste + Salvador/BA

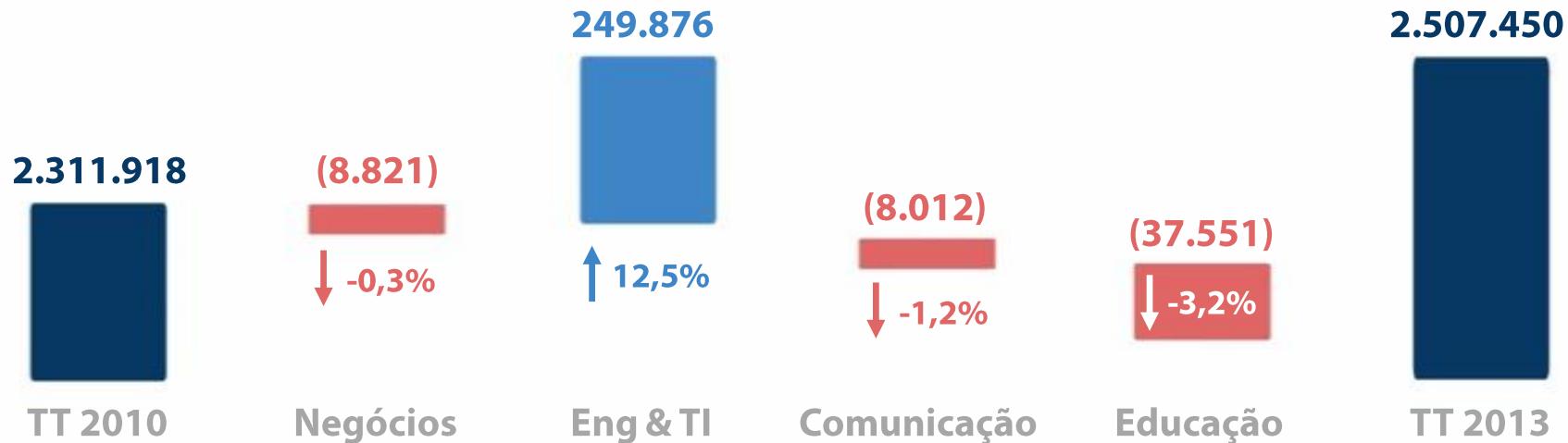


Comparação Share Volume – Região C. Oeste + Brasília/DF



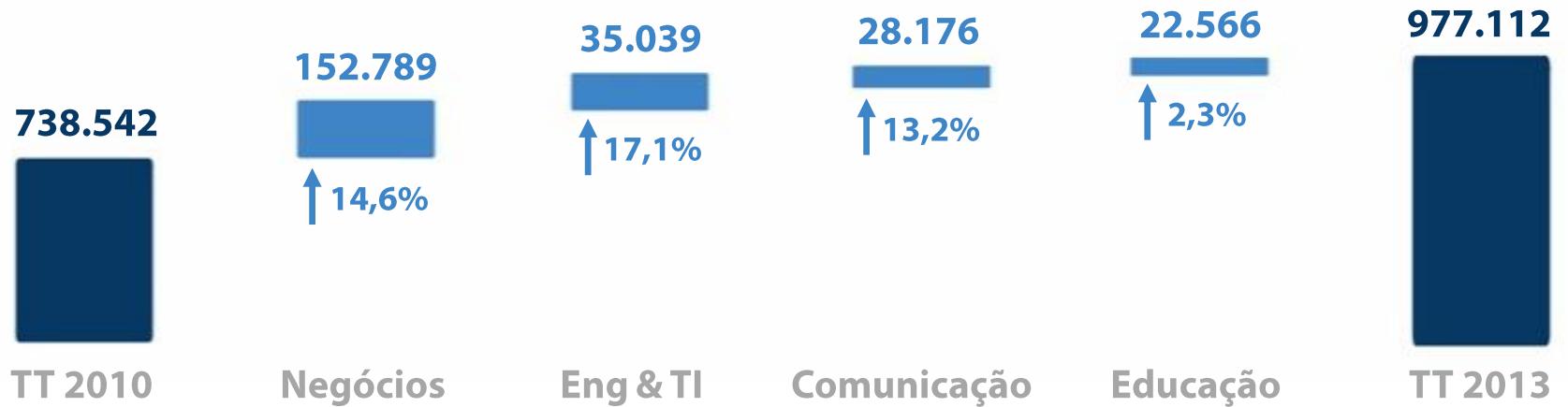
EAD vs Presencial ... Qual limite do Portfolio?

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



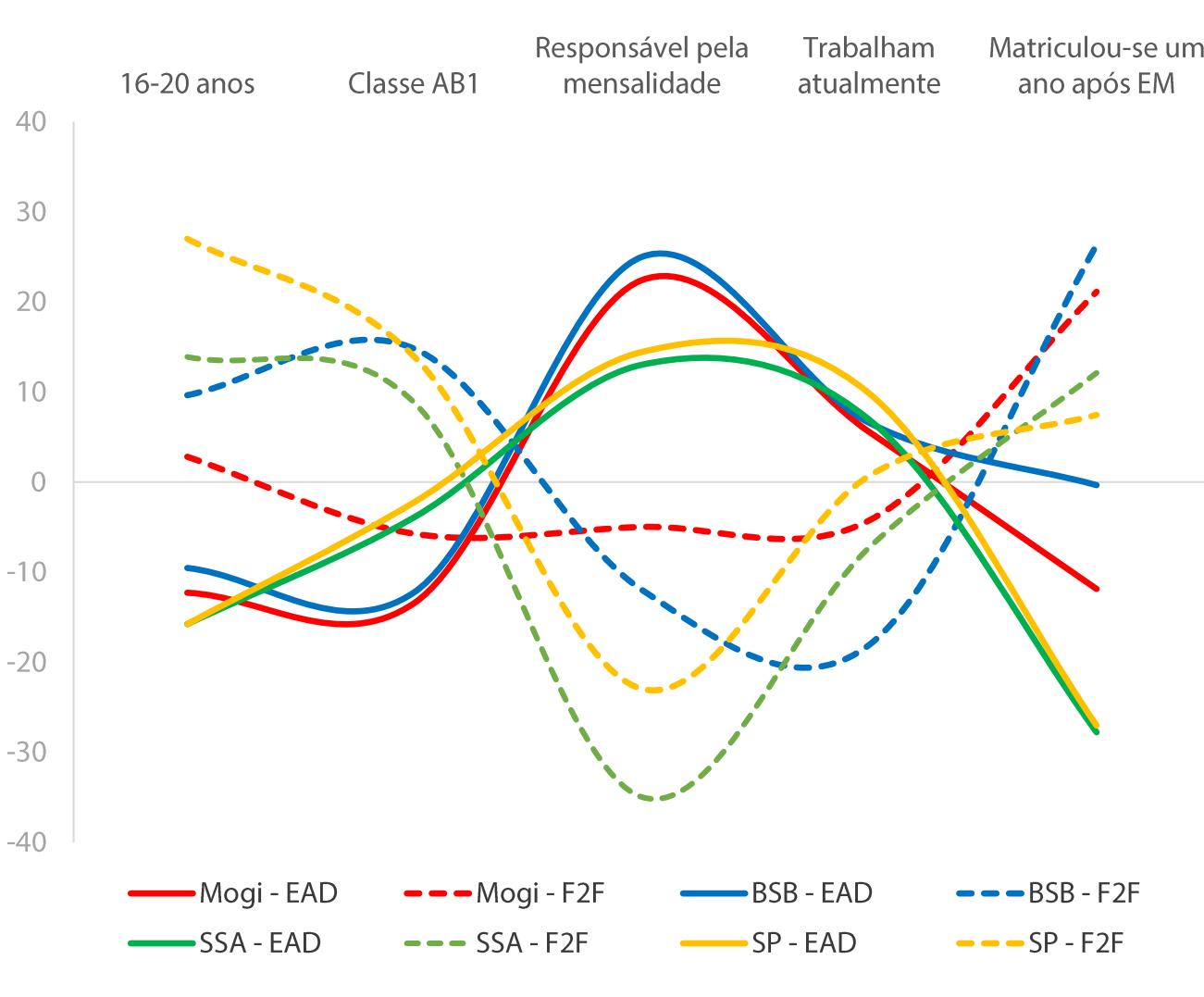
Fonte: Censo INEP

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

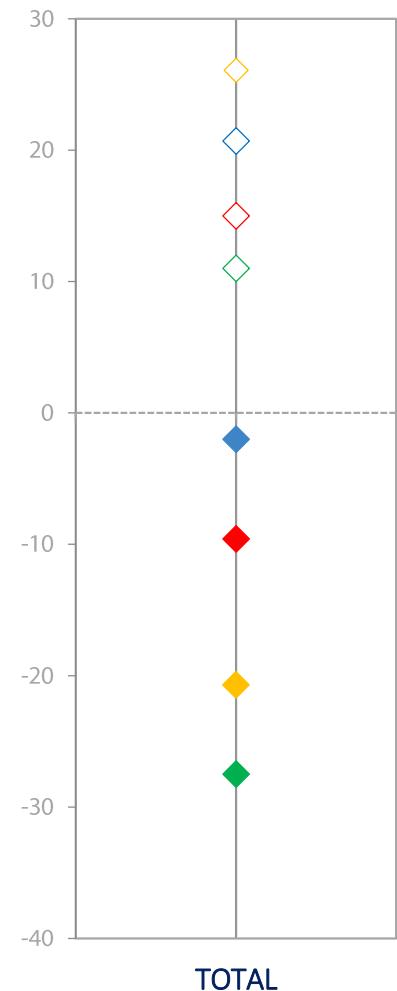


Fonte: Censo INEP

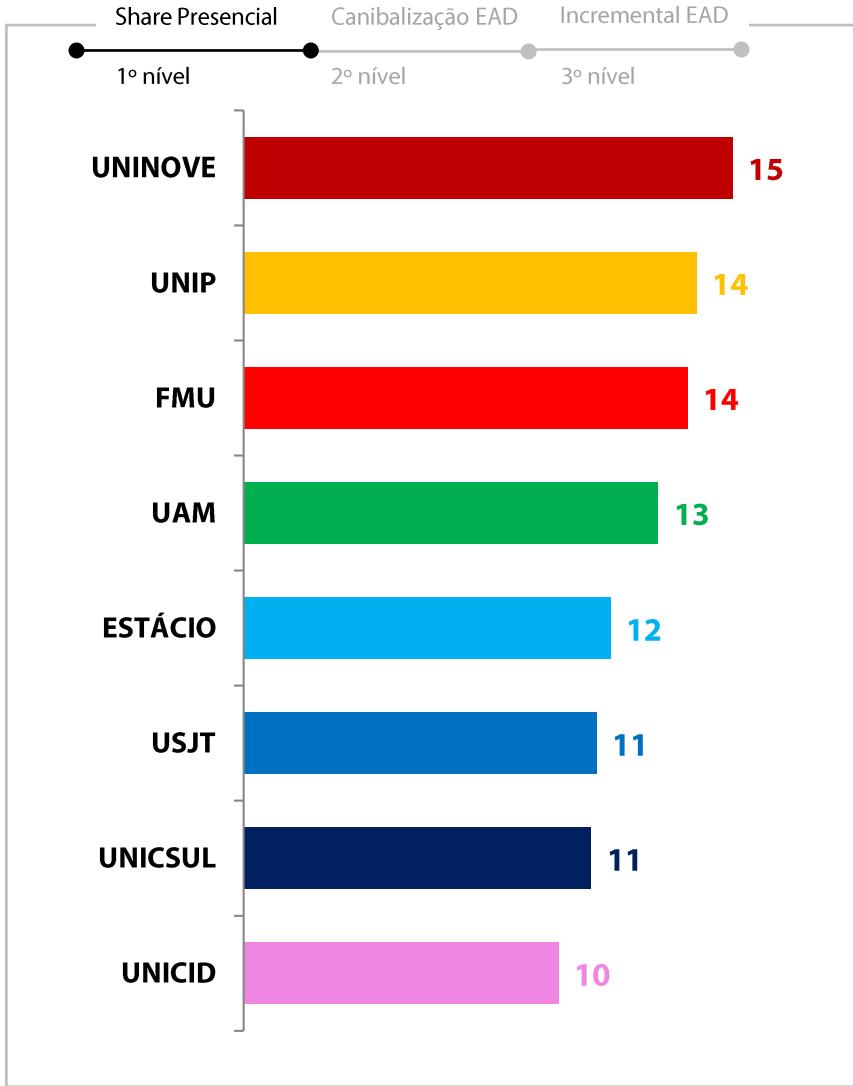
EAD vs Presencial ... Dois perfis, dois negócios!



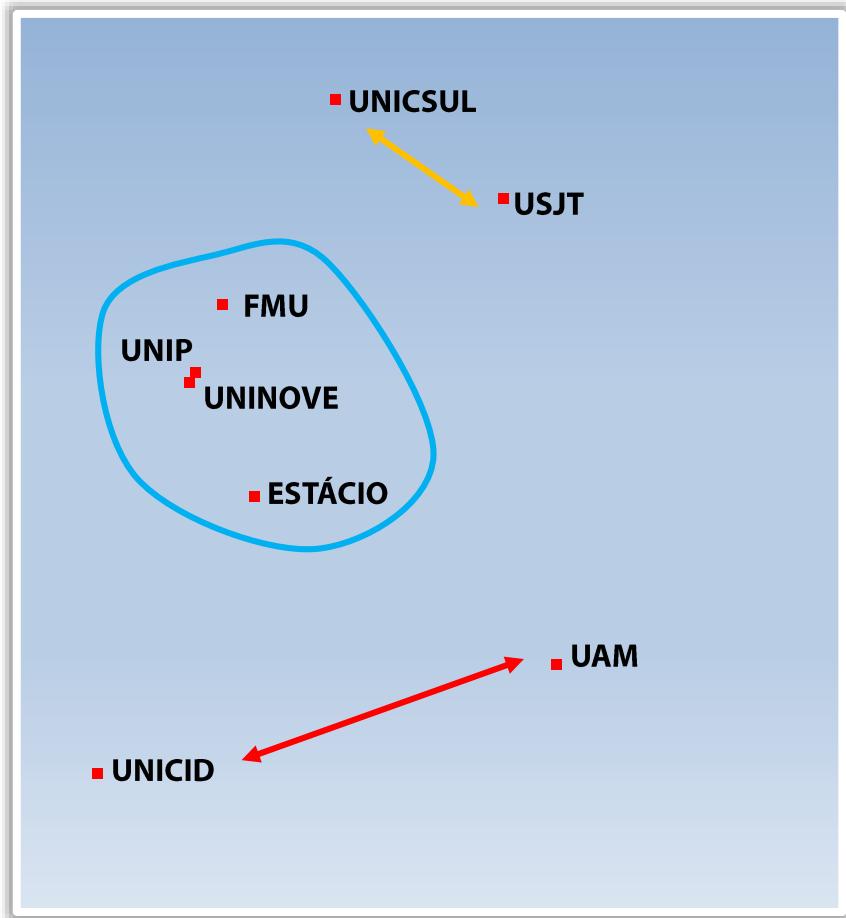
Comp. Geral



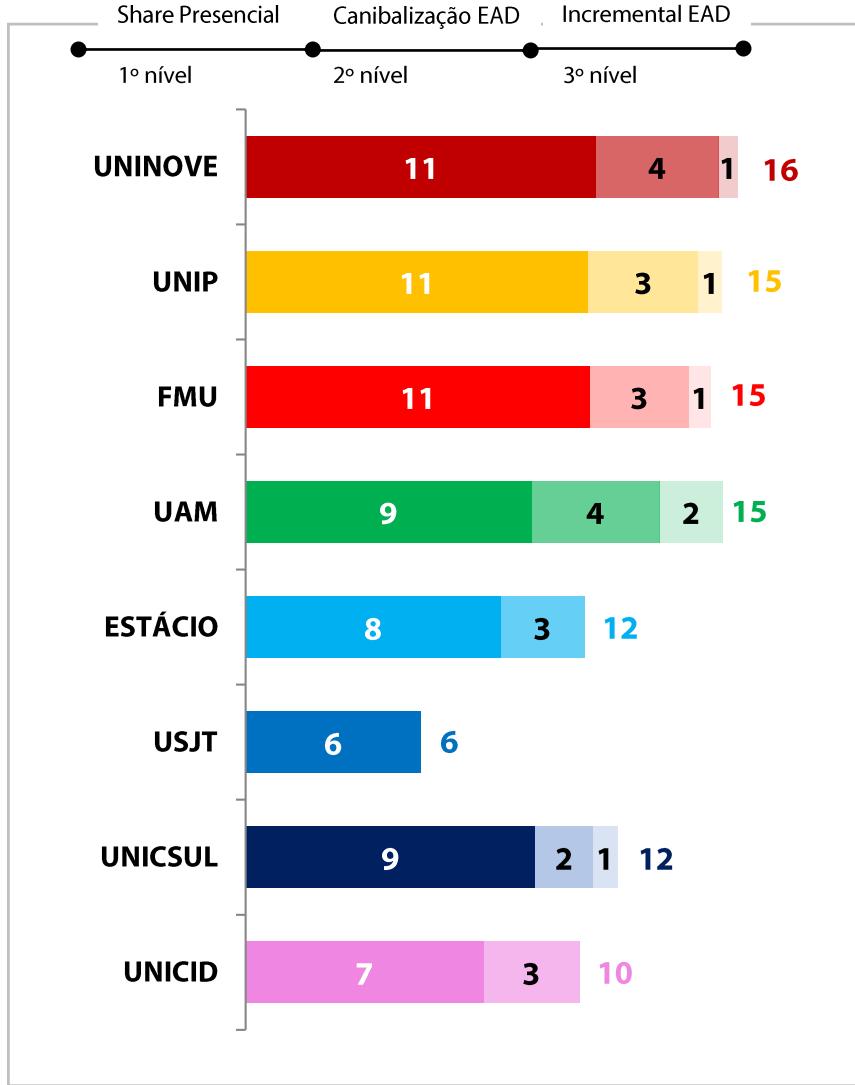
Quando 2+2=5!



Agrupamentos competitivos entre IES (como ocorrem as trocas a partir de variações de preço?)

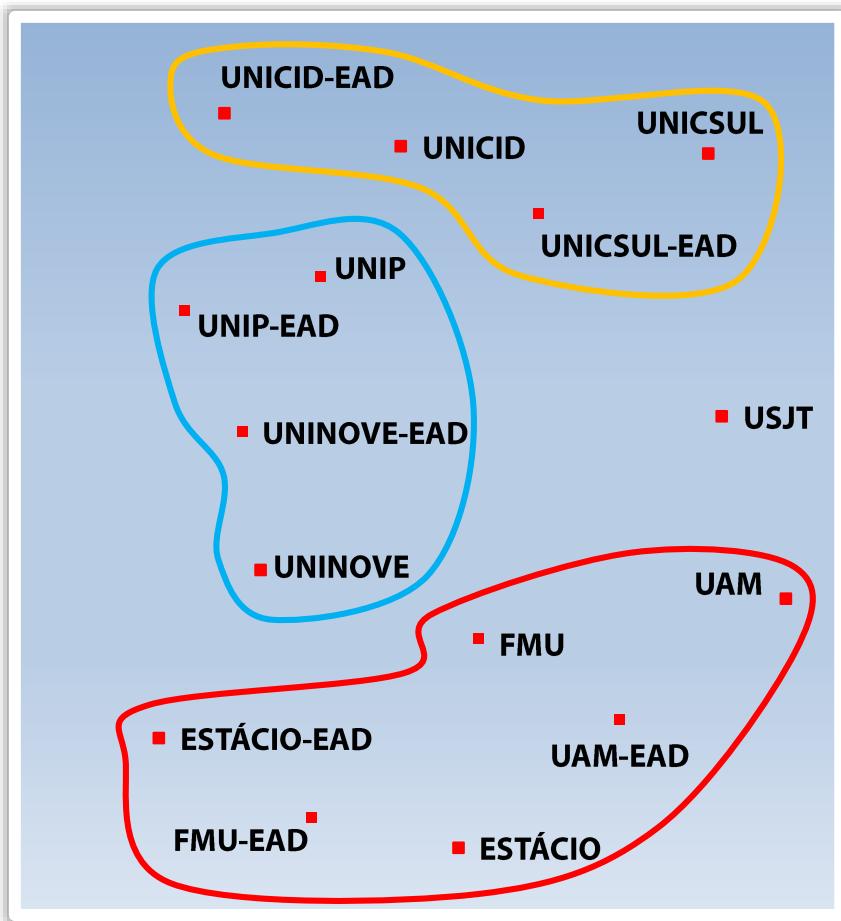


Quando 2+2=5!

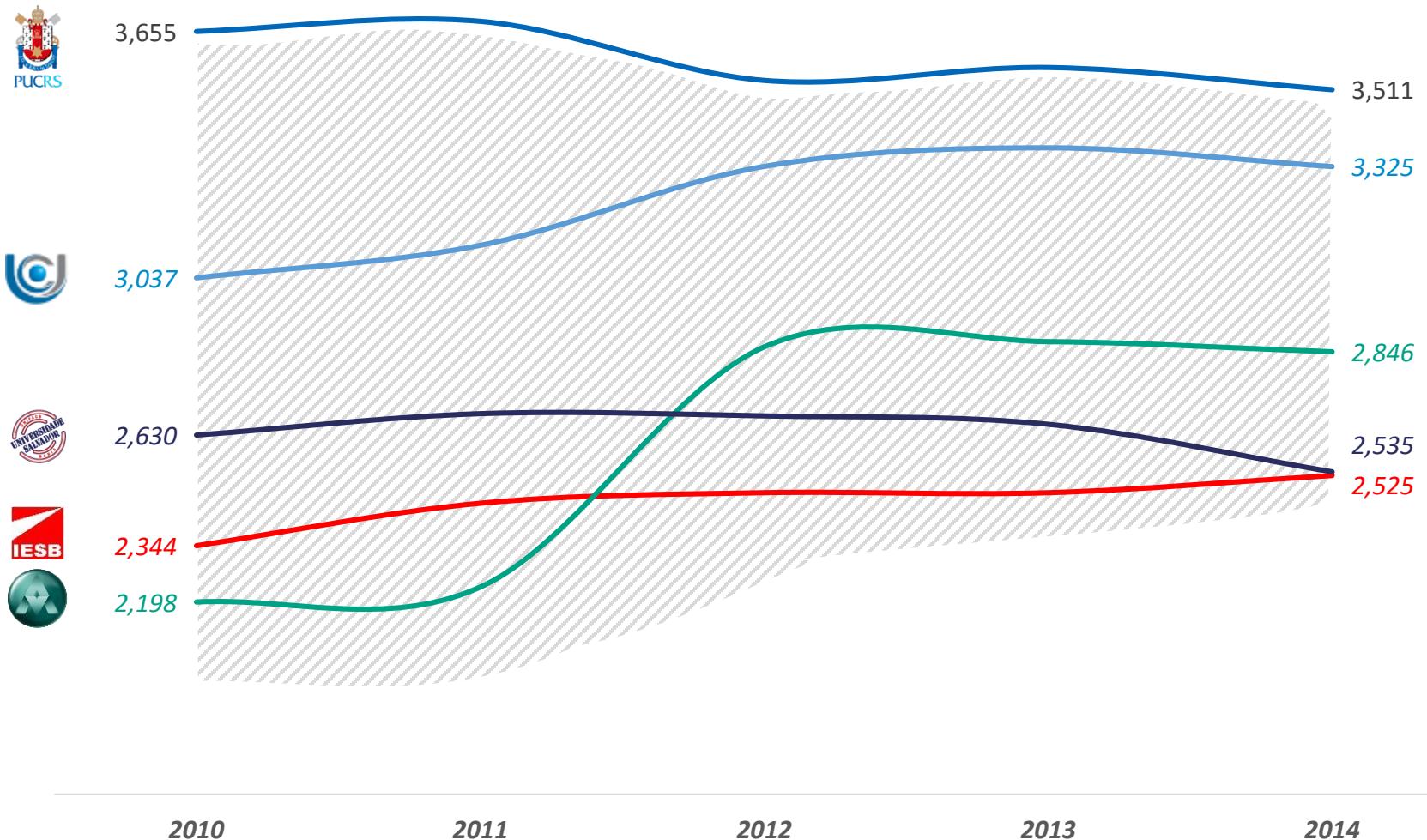


Agrupamentos competitivos entre IES

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



O Dilema da Qualidade!



O EaD para as classes C, D e E

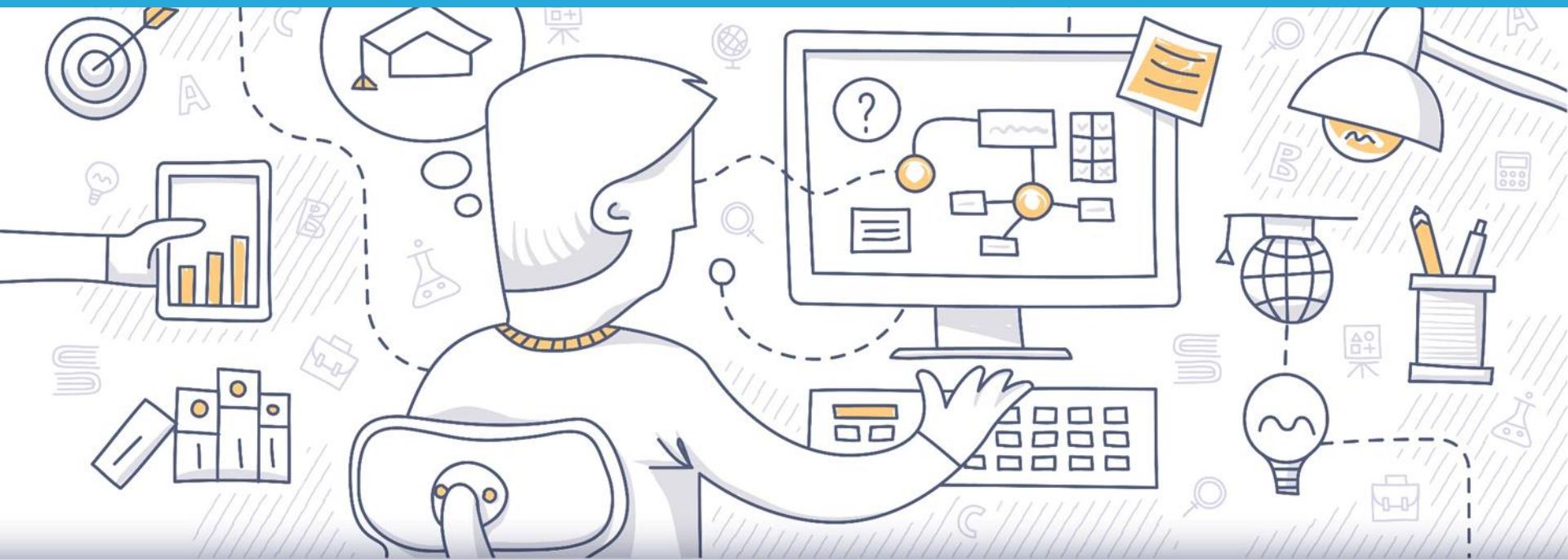
Luiz Filipe Trivelato

Blackboard® grupo A

educa insights



Avaliando o Produto



EAD ou EADs? O dilema do "Melhor Produto"



Simulando o Melhor Produto!



O EaD para as classes C, D e E

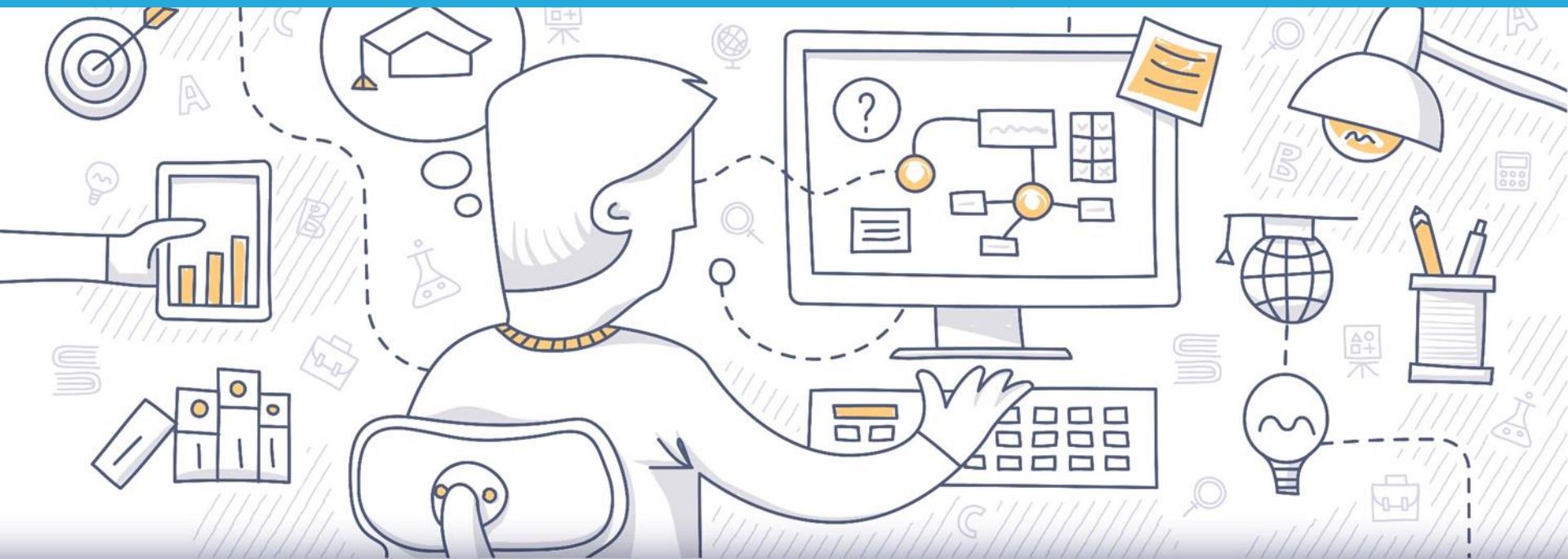
Luiz Filipe Trivelato

Blackboard® grupo A

educa insights



Como este segmento deve evoluir?



... 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

... O primeiro obstáculo esta 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 contário, 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

Obrigado!

Blackboard® grupo **a**
educainsights

