

## E 2019, já está pronto?

O ano letivo encaminha-se para o final e as preocupações com 2019 ficam mais reais. Além do encerramento das atividades escolares, para o gestor existe, também, a preocupação permanente em continuar expandido a escola, a partir da retenção dos alunos de 2018 e da captação de novos alunos. E em tempos de crise econômica em todos os cantos do país, essa é uma atividade hercúlea!

Para que haja sinergia de todos em uma única direção e junção de esforços para se atingir o objetivo da escola, também é importante conhecer o cenário da “batalha” e estabelecer claramente as estratégias de trabalho!

Desse modo, cabe ao gestor, de modo sequencial:

- O levantamento real do quadro de concorrentes, com suas melhores qualidades e práticas, que os transformam em grandes players;
- Entender de que modo sua escola faz frente à concorrência, listando as boas práticas e aquilo que a torna frágil diante das demais instituições concorrentes;
- Na sequência, listar quais as possíveis ações que enaltecem os aspectos positivos da escola, além de indicar as mudanças para os em que a escola não tem apresentado bons resultados;
- Proceder ao planejamento pedagógico do ano modo a levantar os possíveis custos com projetos, materiais, ajustes de espaços internos ou externos etc., definindo o custo operacional por série e, em última análise, efetivando o valor das mensalidades por segmento e/ou série;
- Já conhecedor do cenário para captação e retenção de matrículas para o ano seguinte, planejar o número de turmas para cada série, com os respectivos números de alunos por sala, considerando os espaços disponíveis. Nesse momento, já é possível estabelecer possíveis percentuais de descontos, bolsas parciais ou integrais para cada um dos segmentos e/ou séries, enfim, prever possíveis estratégias de negociação com as famílias;
- Desenhar o processo de rematrícula /matricula, com cronogramas, comunicações e responsáveis para cada função;
- Em conjunto com os envolvidos na campanha de matrícula e de forma extremamente ética e respeitosa diante dos concorrentes, apresentar as estratégias de trabalho (possíveis promoções, descontos por série/turma, opções para famílias com mais de um filho matriculado, etc.);
- Depois de lançada a campanha de matrícula estabelecer as metas semanais ou quinzenais para obtenção de resultados e controles necessários para acompanhar o fluxo de trabalho da equipe.

É importante citar que, mesmo sendo a campanha de matrículas, em grande parte, responsabilidade do gestor, todos os colaboradores da escola são efetivamente partícipes dos resultados. Até porque a construção desse resultado manifesta-se ao final do ano, mas ocorre durante todos os dias do ano letivo, com a atuação efetiva dos colaboradores, nos detalhes cotidianos. As atividades que envolvem professores e alunos devem “*verter dos muros e paredes da escola*”. Por isso, o cuidado e o zelo com todos os detalhes também fazem parte da campanha de matrícula e rematrículas, desde o primeiro dia de aula do ano letivo e em período de renovação dos contratos, principalmente, o cuidado deve ser redobrado! Afinal, transformar o mundo por meio da Educação, exige inspiração. Inspiração conectando Humanidades!

Bom trabalho e sucesso sempre!