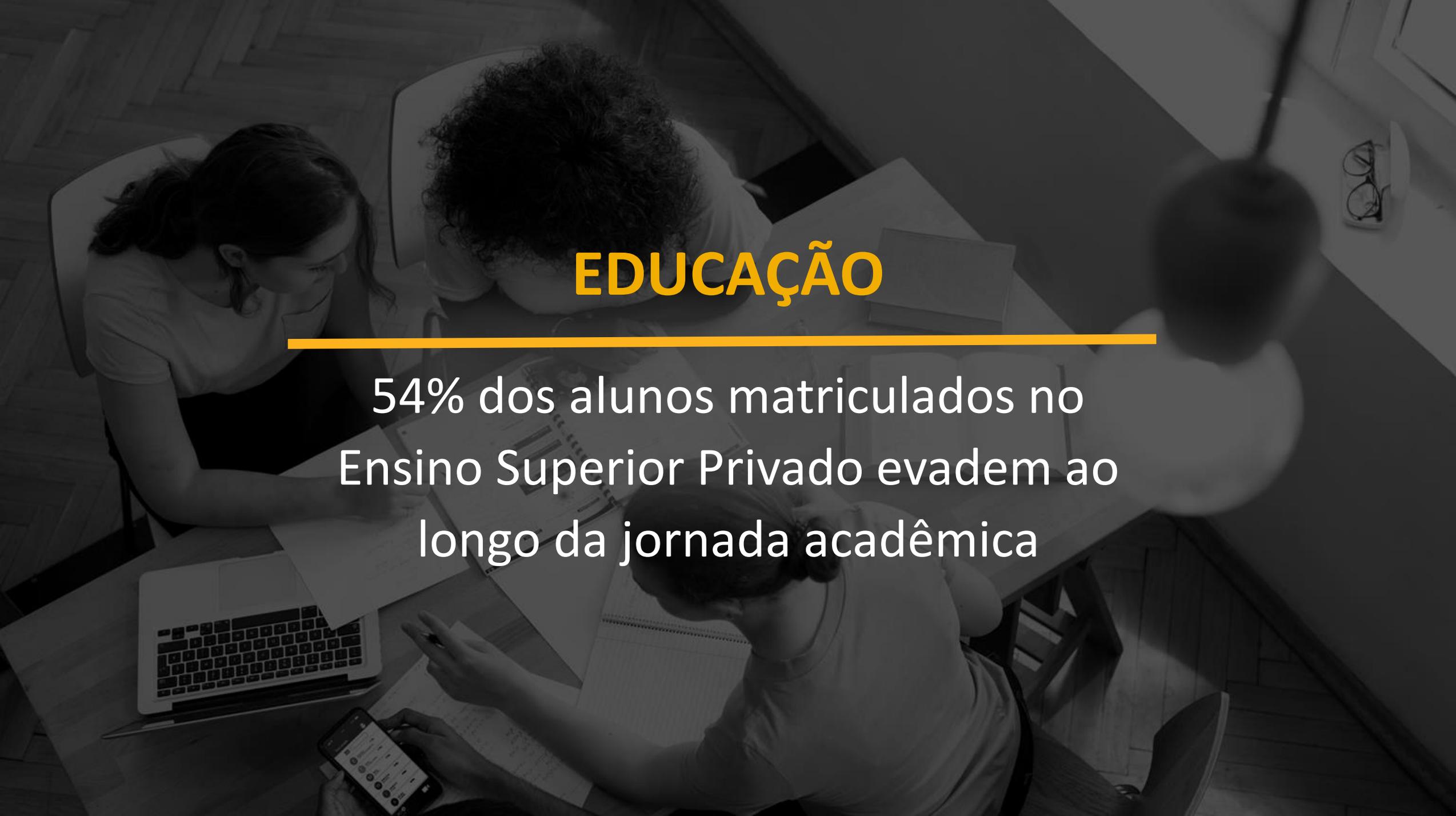




COMO TER UMA VISÃO 360° SOBRE O SEU ALUNO?

Entender o momento em que ele está vivendo e conseguir as **melhores estratégias de engajamento e retenção?**



EDUCAÇÃO

54% dos alunos matriculados no Ensino Superior Privado evadem ao longo da jornada acadêmica

deixe-nos
apresentar a
mo>>a

A MOVVA é uma
empresa que
desenvolveu, testou
e comprovou uma
**Metodologia
exclusiva** baseada
em **ciência
comportamental**.



Desenvolvemos um entendimento completo sobre o estudante, coletando dados nunca antes analisados e oferecendo ao gestor uma visão panorâmica para conseguir tomar as melhores decisões frente aos seus desafios diários.





Há 12 anos no mercado, a MOVVA já impactou mais de 4,5 milhões de alunos em seis países no mundo inteiro.

A tese MOVVA foi testada em Universidades Internacionais, como a de Zurich (Suíça) e também em Stanford (EUA).





Com esta expertise,
a equipe da
MOVVA
desenvolveu uma
solução exclusiva,
feita especialmente
para Universidades
Privadas no Brasil.

equação **mo>>a** de sucesso

Dados inéditos
+
Metodologia
MOVVA de
permanência
e retenção

X

Decisões
estratégicas
com visão
ampliada

=

Aluno
Engajado +
Resultados
Financeiros e
Acadêmicos
Potencializados

**ESTA
EQUAÇÃO
É O QUE
NOS
MOVE
TODOS
OS DIAS**





Com os dados nunca antes coletados, trazendo **análises únicas e diferenciadas**, e a maneira que criamos de comunicar - usando **Ciência Comportamental** -, ampliamos a sua visão. E, juntos, conseguimos **engajar o aluno**, resultando em um aumento considerável nos **resultados** das instituições.



o que está por trás das nossas soluções

dados de CRM, LMS admin/finan >>

predição de riscos de evasão >>

interações MOVVA >>

pesquisa com usuários,
feedback de professores >>

registros de atendimento >>



<< predição de riscos de evasão

<< acompanhamento individualizado

<< experience analytics

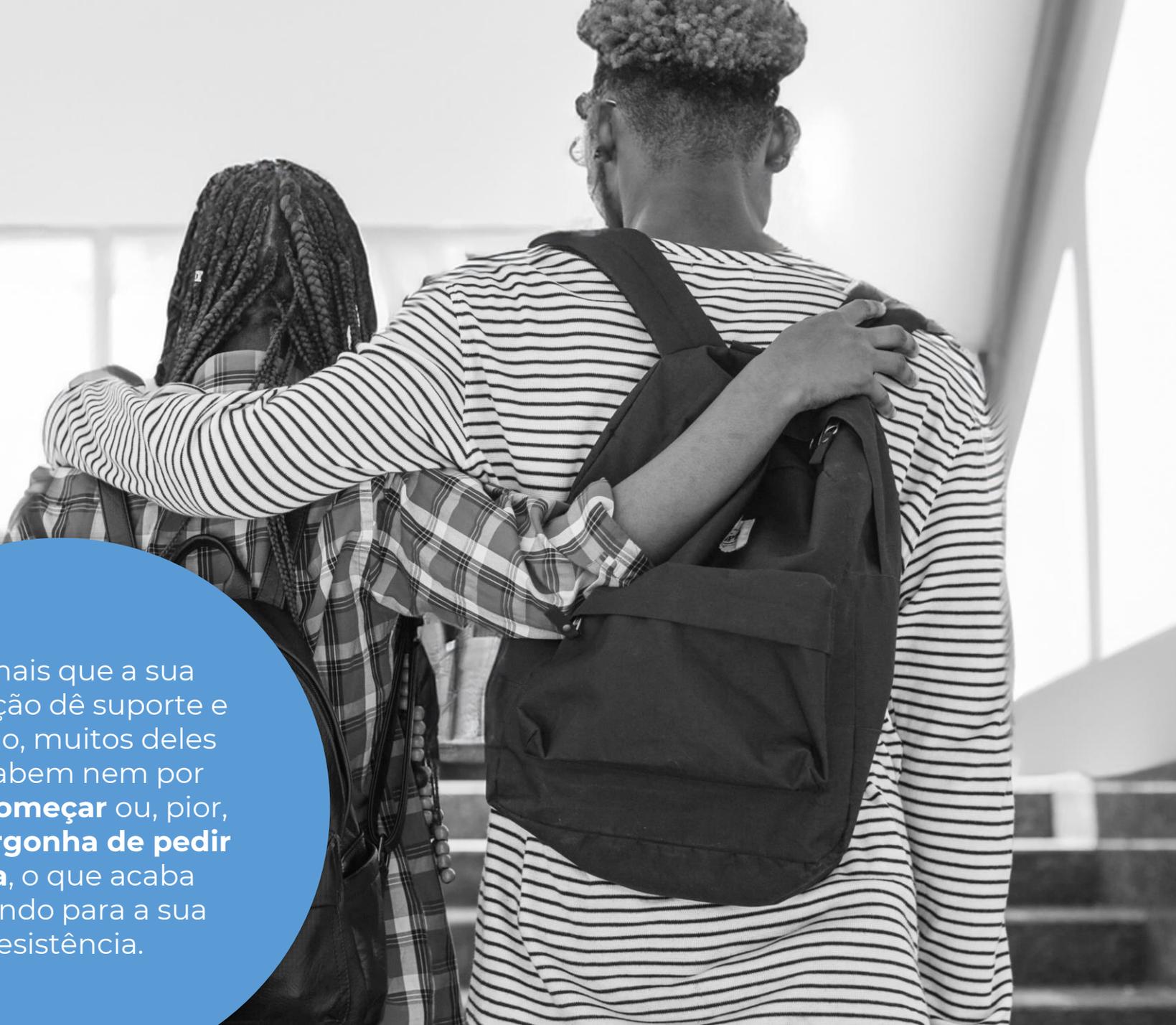
<< perfilamento e
acompanhamento da jornada

<< comunicação personalizada

como a **mo>>a** pode ajudar você?

Dúvidas, insegurança, falta de entendimento, não saber onde solicitar apoio ou para quem... são algumas das **questões que os alunos passam em sua jornada acadêmica.**

Por mais que a sua instituição dê suporte e atenção, muitos deles não sabem nem por **onde começar** ou, pior, tem **vergonha de pedir ajuda**, o que acaba evoluindo para a sua desistência.





A evasão não é um fenômeno pontual, mas resultado de uma **jornada de fricções** que podem ser atacadas de maneira preventiva, transformando o risco de saída em **oportunidade de engajamento**.



como a
mo>>a
pode
ajudar você?

1

A **MOVVA** desenvolveu uma abordagem testada – e comprovada – em que estabelece uma relação com o aluno, promovendo o seu engajamento e abertura sobre seu estado atual.

2

Com sua Metodologia exclusiva, a **MOVVA** entra no universo de cada indivíduo, extraíndo informações difíceis de serem adquiridas.

3

O nosso objetivo principal é combater a evasão, mas também munir você com análises precisas para que se consiga tomar as melhores decisões no seu dia-a-dia.

conheça os cinco passos da **MO>>A**

TER A MOVVA AO SEU LADO SIGNIFICA MAIS TEMPO PARA MONTAR PLANOS ESTRATÉGICOS E CONSEGUIR COLHER RESULTADOS MUITO ALÉM DE SUAS METAS E EXPECTATIVAS.

1.
conhecer

2.
dialogar

3.
entender

4.
impactar

5.
reter

1. conhecer

Alimentamos nosso sistema com o seu CRM e dados disponíveis (integração de canais e sistemas, pesquisas previamente realizadas, histórico de atendimento, calendários acadêmicos, contato com as principais áreas de interface com o aluno).

A partir dessa análise, definimos uma estratégia de comunicação personalizada e estabelecemos a estrutura de acompanhamento de impacto da iniciativa.

2. dialogar

Utilizando extenso conhecimento em ciência comportamental associado à visão aprofundada do contexto da instituição, conseguimos enviar a mensagem certa, para a pessoa certa, no momento certo.

Estabelecemos uma ponte ainda mais sólida, o aluno começa a interagir mais com a instituição.

Não é somente o quê comunicar, mas como comunicar.

3. entender

Estabelecendo esse diálogo contínuo com o aluno, transformamos percepções sutis em dados mensuráveis e comparáveis, como se uma conversa que acontece na casa do aluno se transformasse, quinzenalmente, em insumos para a tomada de decisão estratégica.

4. impactar

Quando consistentemente exposto a um conteúdo personalizado, o aluno passa a ter mudanças em sua percepção de jornada e hábitos, que se expressam em melhora de notas, redução de boletos pendentes e acionamentos de atendimento.

Para além disso, o diagnóstico rápido da percepção do aluno permite ações preventivas de engajamento localizadas, que melhoram ainda mais essa experiência.

5. reter

Fazemos uma predição do risco de evasão do aluno graças à base de dados sendo alimentada em todos estes passos.

Visão total e única de todos os casos, auxiliando em sua estratégia de retenção.



como percorremos nossos cinco passos



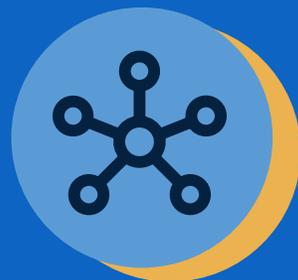
dados dos estudantes

A instituição de ensino envia dados sociodemográficos, acadêmicos e financeiros dos alunos à plataforma da Movva.



entrega de conteúdo

Usando o(s) canal(s) escolhidos na fase de diagnóstico, iniciamos os envios dos conteúdos para os grupos comportamentais estabelecidos conforme cronograma.



acompanhamento de resultados

Analisando as respostas dos alunos, indicadores compartilhados pela instituição e relatórios, avaliamos os resultados, calibramos a comunicação e redefinimos os grupos para potencializar o impacto.



definição de perfis dos estudantes



banco de conteúdos

A partir destes dados identificamos quais os padrões comportamentais por inteligência artificial e em qual grupo e abordagem iniciaremos a estratégia de comunicação para o engajamento dos alunos.

metodologia mo>>a



Foram muitos anos de pesquisa e testes em diversas universidades internacionais, além de diversos cases em escolas públicas em seis países para validar a Metodologia MOVVA e comprovar seus resultados.

O engajamento do aluno é contínuo e acontece durante todo o processo.



E como ela funciona?



Panorama da Metodologia



CIÊNCIA COMPORTAMENTAL

2 envios por semana



INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

conteúdo personalizado



perfil A



ENVIO A



perfil B



ENVIO B



Perfil C



ENVIO C



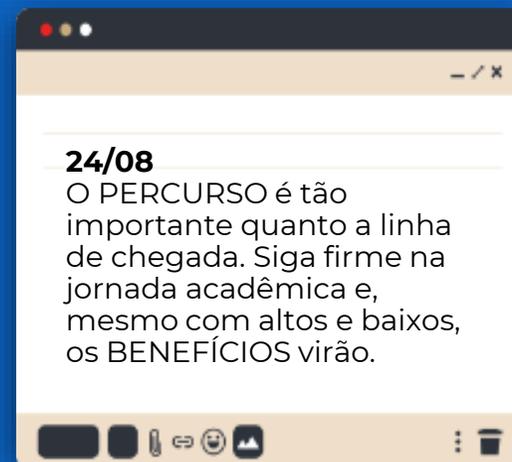
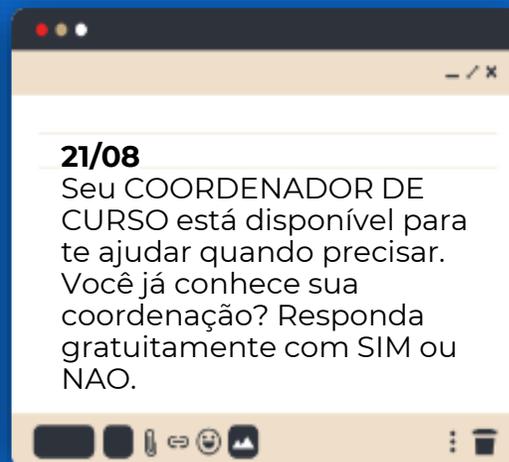
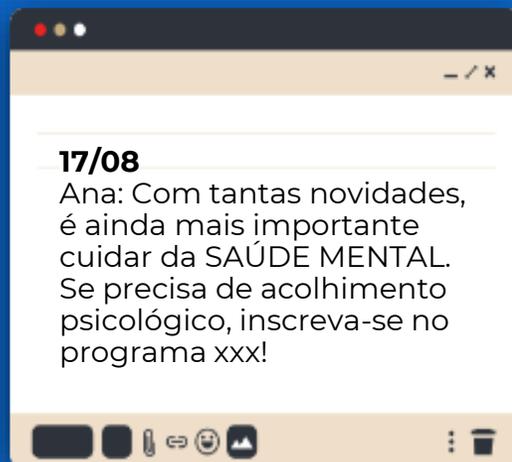
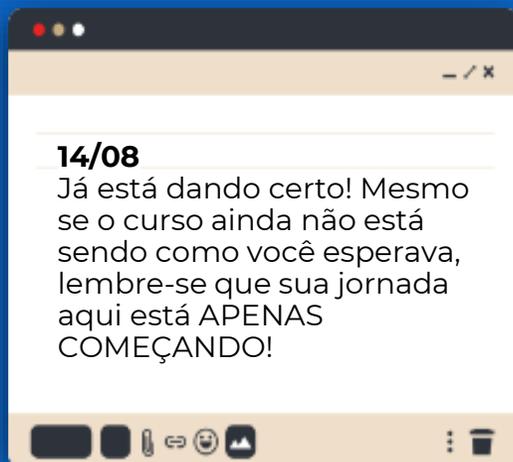
Exemplos de sequências personalizadas de conteúdo, orientadas pelos atritos da jornada

Momento da jornada: início das aulas pós férias

Atrito mapeado: novo período não corresponde à idealização do aluno

Causas do Atrito: insegurança, ansiedade e falta de pertencimento

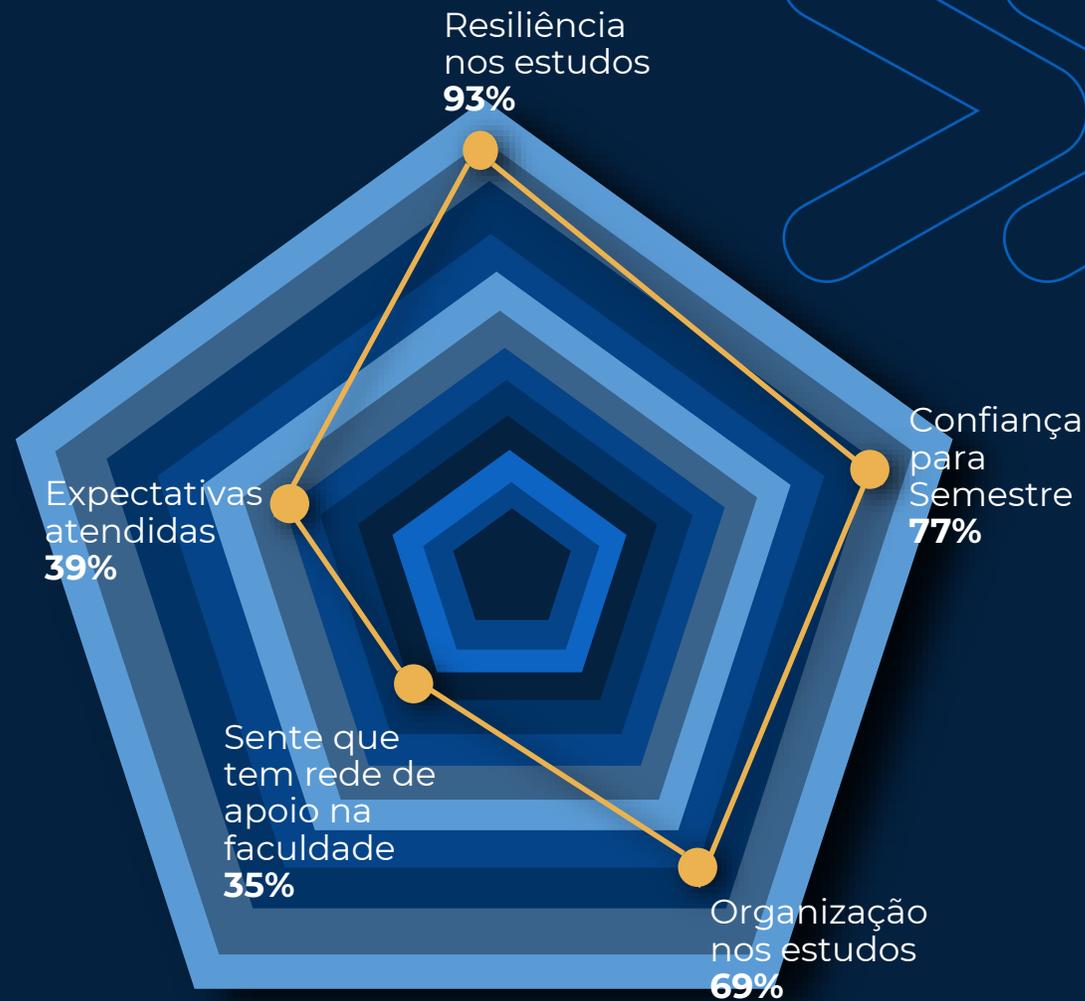
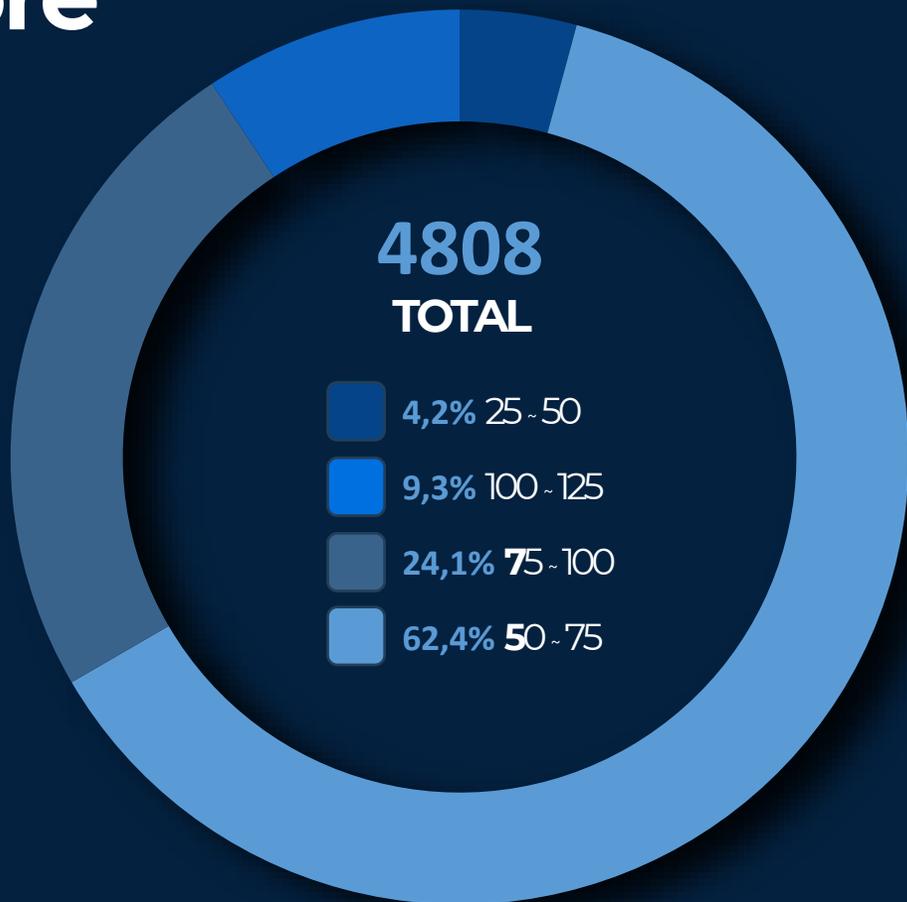
Mecanismo comportamental: alinhamento de expectativas e resiliência



mo>>a
score

O MOVVA Score é o resultado de toda a nossa inteligência e é também onde nascem nossas soluções. É ele que consegue extrair as percepções de que o estudante tem sobre a universidade e transformá-la em um índice numérico. Atualizado quinzenalmente, este valor reflete tanto o comportamento individual quanto aprofunda o entendimento sobre o aluno em diferentes subconjuntos de interesse - curso, modalidade, faixas etárias, entre outros.





os perfis comportamentais

mo>>a

Com os PERFIS
COMPORTAMENTAIS
MOVVA, vamos além da
análise individual.

Ao identificar a situação
em que seu aluno se
encontra, conseguimos
estruturar as principais
tendências de
comportamento de
grupos dentro da
jornada de cada um.



conheça os perfis comportamentais

mo>>a

ENGAJADO FRAGILIZADO



Esse aluno tem contado com o apoio da faculdade e se sente satisfeito com os serviços, mas ainda pouco confiante em sua capacidade de obter sucesso e gerir suas emoções. É importante reforçar o apoio da comunidade acadêmica também nesse sentido.

Com a visão destes perfis, a instituição direciona ações estratégicas para as necessidades mais recorrentes daquele grupo.

AUTÔNOMO DESORGANIZADO



Esse aluno consegue lidar de maneira satisfatória com suas emoções, mas ainda tem dificuldade de se organizar e não tem sentido apoio nos serviços e da faculdade.

INDIFERENTE DESORGANIZADO



O aluno tem demonstrado experiências positivas e negativas com os serviços e apoio da universidade e sua capacidade de organizar sua rotina. É importante reforçar ferramentas de organização com especial atenção às ferramentas da faculdade à disposição para organização.

conheça os perfis comportamentais

mo>>a

CONFIANTE INSATISFEITO



Esse aluno não tem sentido apoio nem relatado uma experiência positiva com a faculdade, mas essa percepção não compromete sua confiança e capacidade de lidar com as emoções na rotina. É importante reforçar para esses alunos as vantagens das experiências acadêmicas, ades e realizações.

Como é possível o aluno alterar seu perfil durante o curso, a MOVVA garante, bimestralmente, um entendimento rápido sobre qualquer mudança em seu comportamento e satisfação.

PRAGMÁTICO



Esse aluno engaja-se em questões mais práticas da vida acadêmica e parece estar confortável com as demandas da rotina. É interessante manter as dicas práticas e também enfatizar as vantagens de atividades extracurriculares e sociais da faculdade.

ORGANIZADO INSATISFEITO



Apesar de dar conta da rotina, esse aluno mostra baixa confiança e percepções negativas da experiência com a faculdade. É importante reforçar temas de auto percepção e confiança. Para além disso, é interessante reforçar ofertas da universidade que foquem no desenvolvimento da confiança e gestão das emoções.

olhar além...

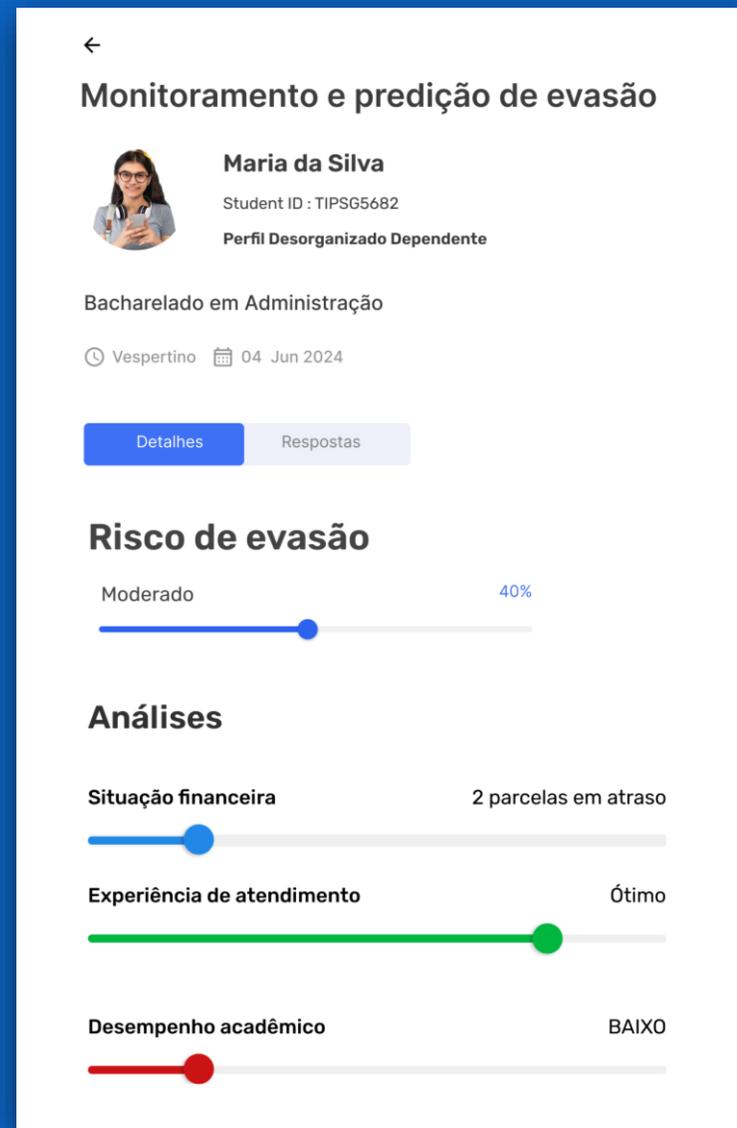
Quando unimos a Metodologia MOVVA com a sua expertise, conseguimos trazer previsões precisas sobre o hábito de seus alunos.



E como você acessa estas análises?

com o dashboard mo>>a você:

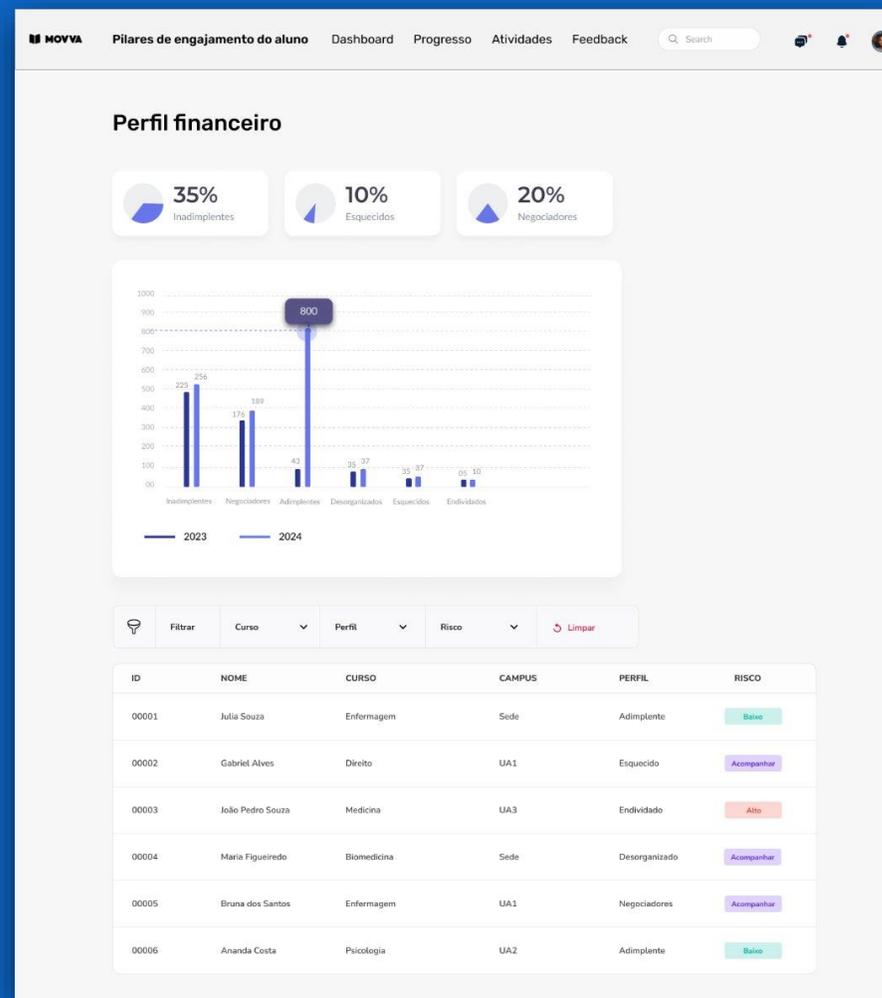
- Acompanha a jornada de seus alunos com destaque e notificações sobre comportamento de risco para evasão.
- Monitora seus alunos com risco de evasão, clusterizados por grupos de comportamento de risco.
- Recebe uma análise de desempenho de cursos, modalidades, campi e marcas.





O nosso Dashboard também proporciona uma compreensão sobre os hábitos financeiros de seus alunos, como:

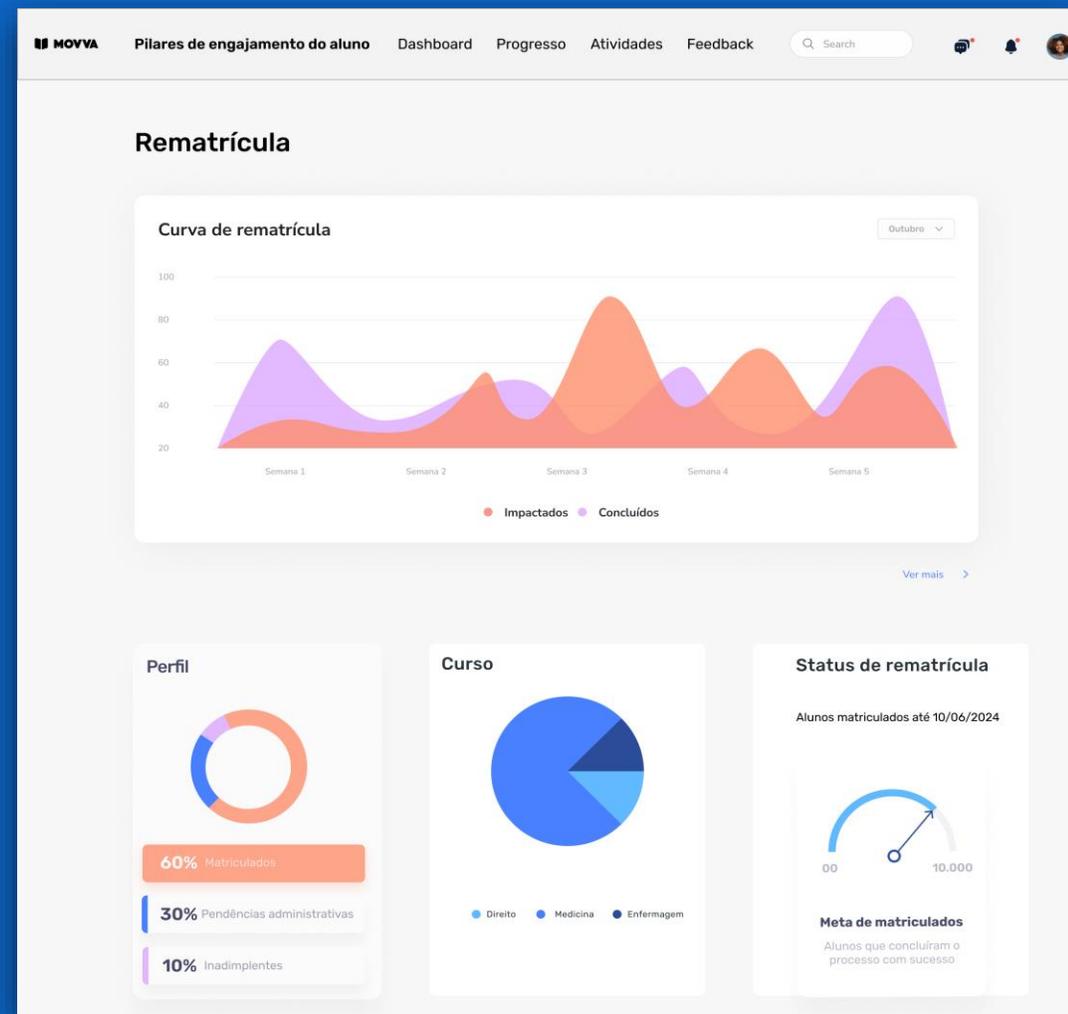
- Segmentação dos alunos em perfis de pagamentos.
- Separação dos comportamentos por faixa de risco, inadimplência e evasão.
- Dados organizados para análise e definição de campanhas de desconto e renegociação mais eficientes e assertivas, garantindo mais resultados.

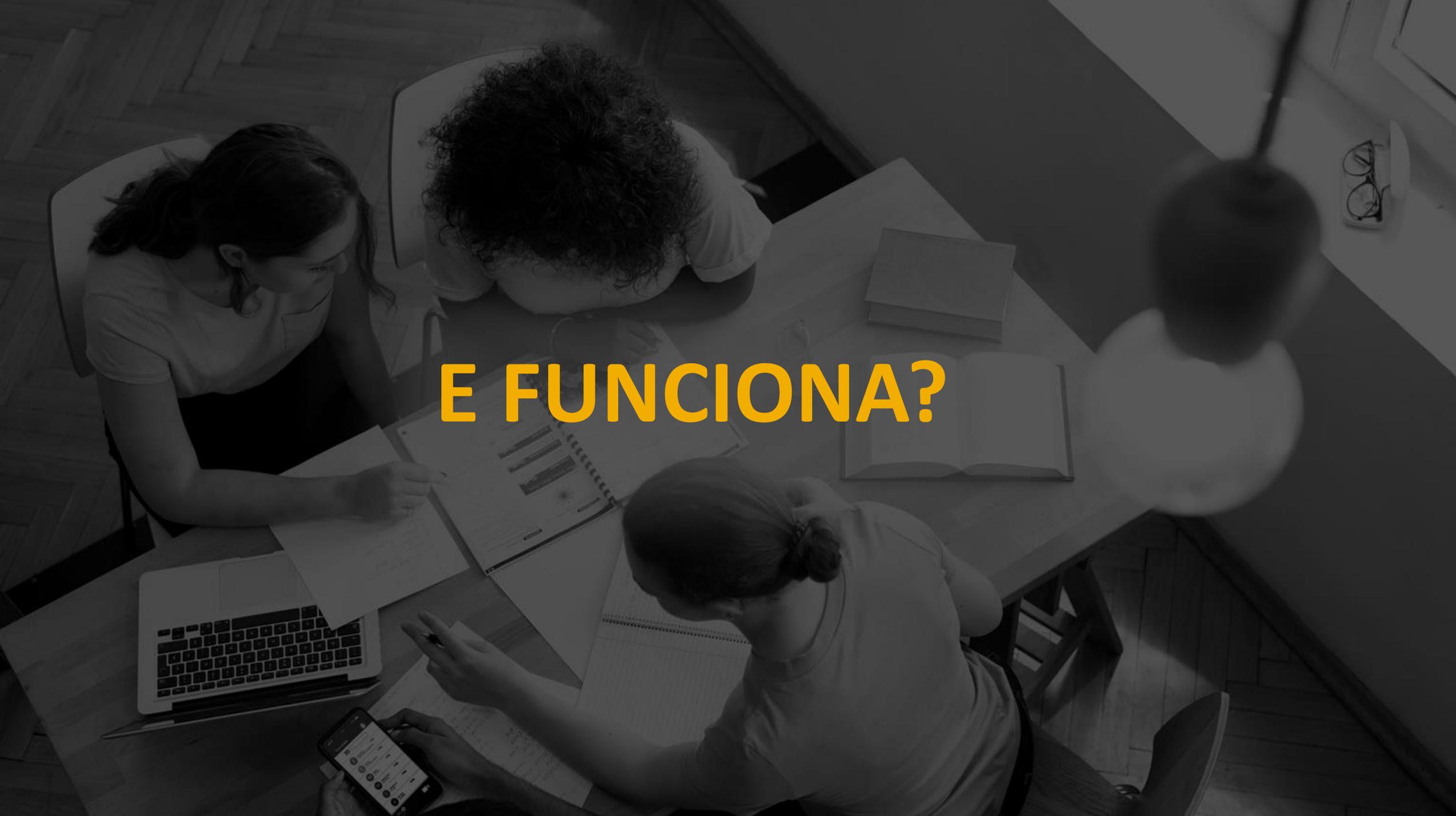




O Dashboard Movva analisa as tendências de rematrícula, conseguindo:

- Criar uma projeção mais específica da curva de rematrícula por segmento (curso, modalidade, faixa etária...).
- Apontar possíveis gargalos e oportunidades de melhoria no processo.
- Trazer análises preditivas para criação de campanhas promocionais de rematrícula.





E FUNCIONA?

Apoio e incentivo

Os alunos percebem que a comunicação é cuidadosa e os incentiva nos momentos de dificuldade.

Eles querem que sempre estejamos preparados e seguro da nossa decisão e isso pra mim é muito bom.

As vezes nos dão uma oportunidade de se empenhar mais, elas servem como um bom lembrete.

Eleva a autoestima ajuda a estudar, nos ajuda a ter confiança a acreditar mais na nossa capacidade, eu gosto muito dessas mensagens elas nos fortalece



Sempre que as notificações chegam da um incentivo a mais para os estudos.

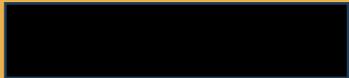
São bem interessantes, importantes e informativas

Elas nos incentivam a continuar

Sentir que se importam com os alunos

Incentivo nas provas

”

As dicas e as mensagens SMS servem não [só] para mim mas para todos acadêmicos como **motivação**. Sinto muito orgulho de estar estudando pelo EAD   ”



Anna

IES PARCEIRA 1:



4 meses



25k
estudantes



29% queda
de evasão



5m de receita
anual

IES PARCEIRA 2:



2 meses



1.3k
estudantes



19% queda
de evasão



200k de
receita anual



Leonardo





Além do benefício financeiro derivado da redução da evasão, geramos impacto na jornada acadêmica e na relação com a instituição

- Maior grau de engajamento e vínculo do aluno, com mais visibilidade das dores e aumento da fidelidade

- Redução de boletos pendentes

- Redução no volume de atendimento do Call Center

- Maior acionabilidade de dados para tomada de decisão

- Maior capacidade para tomar ações preventivas

- Aumento de renegociações pagas

quem faz a mo>>a



Rafael Correa

Co-Founder and CEO

- +20 anos como Executivo e Empreendedor
- Amazon, OpenCo, Pátria
- Mestre em Ciências pela Stanford GSB e Bacharel em Física pela USP



Rafael Vivolo

Co-Founder and CRO

- +15 anos como empreendedor em startups de publicidade que tiveram sucesso
- Vencedor do Prêmio Itaú-Trip por iniciativas de transformação social
- Publicitário pela ESPM e MBA pela USP



Marcos Lopes

Co-Founder and CFO

- Banco Mundial, BID
- Doutorado em Administração Pública e Governo pela FGV (Fundação Getúlio Vargas), Pós-doutorado pela Columbia University



Guilherme Lichand

Co-Founder and Advisor

- Professor @Stanford GSE, Uber Money
- Doutor em Economia Política e Governamental em Harvard



Com a
Movva,
você vai
além.



Com a MOVVA, você sempre estará alguns passos à frente.

Você com mais informação e conhecimento para trabalhar estrategicamente no acolhimento, engajamento e retenção do seu aluno.

Nanda Wanddekoken • Head Comercial • nanda@movva.tech • (71) 99680-2592

RAFAEL VIVOLO

Cofundador da Movva



[in/rafaelvivolo/](https://www.linkedin.com/in/rafaelvivolo/)

11 99960-6040 | rafael@movva.tech

