

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL EM NEGÓCIOS EDUCACIONAIS: VEJA COMO A BRQ AUXILIOU HOLDING DE EDUCAÇÃO

A Transformação Digital na área de Educação e negócios educacionais, que já vinha acontecendo gradualmente, ganhou protagonismo nas escolas desde que as [aulas presenciais](#) precisaram ser suspensas devido à pandemia de Covid-19. A necessidade de isolamento transformou a rotina das pessoas e pode ter sido a ruptura definitiva do modelo de educação chamado tradicional.

A famosa frase “sai desse computador e vai estudar!” parece não fazer mais sentido, não é mesmo? Celulares, tablets e notebooks se tornaram grandes aliados do processo de educação, usados para viabilizar e aperfeiçoar ainda mais o aprendizado e a experiência dos estudantes no novo cenário. Alunos e educadores aprenderam a usar a tecnologia em favor da educação e já é difícil imaginar o futuro das instituições de ensino sem essa aliada.

É verdade que a crise de 2020 gerou oportunidades para que muitas empresas se reinventassem, redesenhando e [transformando seus modelos de negócio](#). Mas, certamente, as empresas que já se posicionavam como agentes do ecossistema de inovação na educação saíram na frente. Uma companhia educacional, líder na Espanha e na América Latina na criação de conteúdos e serviços educacionais e dona de editoras admiradas no Brasil, é um exemplo disso.

De acordo com Kelly Moreira, Gerente de Produtos Digitais da empresa, muito antes da pandemia a holding já apostava na inovação e na conexão entre educação, negócios e tecnologia: “muito além da tecnologia, nosso foco é despertar talentos por meio da educação, levando pessoas cada dia mais longe com projetos educacionais mais avançados e de vanguarda, que conectam o novo com o tradicional e o futuro com os aprendizados do passado”.

Nesse contexto, com a parceria da BRQ, a companhia conseguiu se fortalecer no mercado ao apostar em um novo canal digital de negócios educacionais, alinhado à estratégia de produtos 100% unificada e conectada ao novo posicionamento de marca e valores da holding. Nesse case, vamos contar por que nossa cliente decidiu investir em um novo canal, como ela fez isso e quais resultados já alcançou.

QUAL ERA O DESAFIO DA EMPRESA?

Aumentar a sinergia do portfólio da empresa, fortalecendo competitividade e otimizando os investimentos, com o objetivo de maximizar os resultados. A necessidade da companhia era fortalecer sua marca como holding de negócios educacionais, tornando claro o posicionamento da empresa e de suas marcas para as suas respectivas personas (cliente ideal). Até então, trabalhava com todas as suas mais de 10 marcas de forma independente.

QUAL FOI A SOLUÇÃO DESENVOLVIDA?

Os times da cliente e da BRQ desenvolveram um novo canal digital de negócios educacionais, alinhado à estratégia de produtos 100% unificada e conectada ao novo posicionamento de marca e valores da holding. Um portal com layout moderno, dinâmico e intuitivo com o objetivo de apresentar o grupo, seu portfólio de soluções completo, um simulador de diagnósticos educacional, um hub de conteúdos especializado e um canal para relacionamento. Com a evolução do projeto, o portal tem potencial para expandir sua capacidade de uso (escalabilidade) e tornar o principal canal digital para geração de oportunidades para seu time de vendas.

COMO FOI O PROCESSO DE CRIAÇÃO DA SOLUÇÃO?

A solução foi adotar a [cultura Lean](#) começando pela aplicação da estratégia de Discovery, processo de descoberta que leva os donos dos produtos e equipes a avaliar continuamente o valor de seus produtos com base no feedback do cliente.

“Para chegar em uma solução personalizada, utilizamos a metodologia de Discovery. Nessa fase do projeto o que se busca é entender o cenário em que a empresa-cliente está. Isso porque é muito comum que o contratante interprete determinadas situações como problemas, quando na realidade se trata apenas de um ‘sintoma’ originado por algo mais profundo e complexo”, afirma Fábio Gobbi, Gerente de Operações da BRQ.

Foi realizado então um mergulho na experiência do cliente passando por pesquisas de Percepção de Marca até o mapeamento da Jornada de decisão de compra do diretor ou dono da escola quando pensa pela primeira vez “quero trocar de solução educacional”. Os dados coletados logo se transformaram em insights valiosos que nortearam a estratégia de produtos unificada da empresa em várias frentes e, principalmente, o novo canal digital de negócios educacionais.

Por meio de disciplinas como UX Research, Design Thinking, Lean inception e Hoshin, engenharia de software e arquitetura de dados conseguimos traduzir os insights em um roadmap de execução totalmente alinhado aos objetivos e resultados estratégicos do produto.

“Tudo o que entendemos que era fundamental no processo de decisão das escolas em sua busca por um novo parceiro, a gente centralizou no Portal. Tudo foi pensado para atender suas necessidades e materializado em ações personalizadas que o levem a ser nosso parceiro”, completa Kelly Moreira.

QUAIS FORAM OS RESULTADOS DO PROJETO?

Analisando os resultados, um dos indicadores mais positivos foi o número de usuários, 11 vezes maior do que no site anterior. Após seis meses do lançamento, foram contabilizadas mais de 1,7 M de visualizações.

Além de ganhos em fortalecimento em branding, sinergia do portfólio, competitividade e otimização de investimentos, o portal está sendo usado não apenas como canal de vendas e relacionamento, mas também como ferramenta de treinamento e fonte de informação para o consultor comercial.

Mais do que números, o trabalho da BRQ proporcionou uma mudança importante de mindset do time do projeto. Para Gobbi, o grande diferencial do projeto foi o uso de Lean e [Ágil](#) no desenvolvimento. “Buscamos levar o que há de melhor no mercado para a realidade da nossa cliente. A maior mudança e aprendizado olhando para o processo é como o time hoje desenvolve com mais produtividade, curtos ciclos, redução de desperdícios e alta qualidade na entrega”.

COMO SUA EMPRESA PODE TER ACESSO A MELHORIAS COMO ESSA?

Com o Lean, a BRQ ajudou sua cliente a pensar o negócio de forma diferente, entendendo a fundo suas dores e criando uma solução com base nas necessidades reais de seus clientes.

Essa história também pode ser sua! Deseja implementar as melhorias que vimos nesse case na sua empresa? Então [entre em contato conosco](#), conheça as nossas soluções e otimize o desempenho de todo o seu negócio.