AGTU – THE GLOBAL UNIVERSITY

ESTUDO DE CASO: ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO

AUTOR: ERIVELTO CECCHET

Neste mundo pós pandemia, muitas empresas passaram por dificuldades para se restruturarem e se adequarem a um novo momento e continuarem fortes no mercado em que atuam, buscando inovações e novas tecnologias e estreitando cada vez mais seus laços com seu público alvo. E pensando nisso que o grupo EducaçãoXBR vai apresentar um plano de ação para se adequar a este novo momento, e voltar mais forte e com presença mais marcante no setor de Educação. Pensando em como melhorar a situação da Escola vai adotar as seguintes estrategias:

Referete ao aumento no número de estudantes:

A escola ofereçerá 10% de desconto em 1 mensalidade para cada aluno da escola que trouxer um aluno e este se matricular na escola. Fazer publicação paga no Intagram e Facebook anunciando as melhorias da escola em toda sua infraestrutura.

A Escola Mais Educação ofertará projetos extracurriculares (prejeto de dança, projeto de música, projeto de arte, projeto escolinhas de futebol e voleibol - para manter e chamar mais alunos a se matricularem na escola, estes pojetos vão auxiliar na melhora do desempenho escolar e para a vida de cada estudante. E passar de 3 para 5 aulas de Educação

Física semanal conforme artigo publicado por ERICSSON, Ingegerd; KARLSSON, Martin K. p. 273-278, 2014.

O autor citado demostra em seu estudo que uma escola que oferta mais aulas ou atividades físicas na sua grade curricular vai ter uma melhora no desempenho escolar em todos os níveis. O Estudo começou no inicio do Ensino Fundamental e foi até a conclusão do Ensino médio (estudo longitudinal 9 anos) e o estudo comprovou que o deficit de habilidade motora foi maior no grupo que tinha somente duas aulas semanais e também comprovou que o "Desempenho Escolar e qualificados (QES – Qualificação do Ensino Superior, referente a nossa aprovação no vestibular) ao Ensino superior foi maior no grupo com 5 aulas semanais do que no grupo com somente 2 aulas".

Referente a retenção de talentos (professors e funcionários):

A escola vai qualificar a equipe de funcionários, começando pelo quadro docente onde terá um mínimo de 60% de professores pós graduados e os outros 40% de mestres, e o restante da equipe com cursos de qualificações periódicas. A Escola montara um palno de cargos e sálarios para beneficiar e melhorar a qualificação dos Professores e Funcionários.

Professores: para acesso a Pós Graduação 15% no salario base, para acesso ao Mestrado 17% no salario base e para acesso ao Doutorado 20% no salario base, e mais bonificação de 2% na primeira matricula, para cada aluno novo matriculado na escola, para quem trouxer o aluno.

Funcionarios: para a conclusão do Ensino Médio 10% no salario base, para acesso a Graduação, 12% no salario base, para acesso a Pós Graduação 15% no salario base, e para acesso ao Mestrado 17% no salario base, e mais bonificação de 2% na primeira matricula, para cada aluno novo matriculado na escola, para quem trouxer o aluno.

Segundo Gil (2001, p. 201 apud LEITE, 2007 p. 19-20), identificar fatores capazes de promover a motivação dos empregados, tem se tornado tarefa das mais importantes para os gestores. As empresas tendem a investir cada vez mais no funcionário comprometido com a solução dos problemas da empresa, pois é mais fácil encontrar pessoas competentes do que comprometidas.

Para Robbins (2005, p. 29 apud LEITE p. 23), o fato de os funcionários estarem satisfeitos não prova necessariamente que são produtivos. Para ele, a produtividade é que conduz a satisfação e não o contrário. Quando o funcionário faz um bom trabalho, sente-se realizado e anseia que a organização o recompense pela produtividade.

Referente a melhoria de imagem e marca da escola:

Vamos criar uma pagina no Instagram e Facebook para a divulgação das atividades curiculares da escola, fazer publicações pagas no ambito regional para alcançar um determinado público e dar mais visibilidade para a escola. Fazer publicação em outdoors pela cidade, mostrando toda a infraestrutura da escola, com imagens bem chamativas e com os links do Instagram e do Facebook da escola no outdoor. Fazer panfletos para a divulgação da escola com imagens e as paginas do instagran e Facebbok e distribuir pela cidade (na porta de Escolas Estaduais e Municipais). Fazer uma propaganda de radio e veicular em horários estrategicos (das 07:00 as 08:30 e das 11:45 as 13:30) para as familias escutarem.

Melhorar a infraestrutura da escola, fazendo pintura nova por todo o ambiente escolar, para ficar mais chamativo e aconchegante para as crianças do Ensino Fundamental I, com bastantes desenhos chamativos, pintura de amarelinhas, caminhos em zig-zag, formas geometricas, um espaço com areia e um parquinho bem colorido com bastante brinquedos. Para o espaço onde as crianças do Ensino Fundamental II e Ensino Médio usufruem, vamos

instalar mais bancos e mesas com sombra para estimular a troca de idéias e interração entre eles, melhorando o espaço escolar, e a interação entre eles.

"É impossível liderar pessoas que não confiam em você." (ROBBINS, 2003, p. 59).

Com esta citação de ROBBINS, fica claro que a direção do Grupo EducaçãoXBR está buscando melhorar cada vez mais para ter os estudantes e funcionários engajados na melhoria da situação que a escola vem passsando.

Referências:

ERICSSON, Ingegerd; KARLSSON, Martin K. **Motor skills and school performance in children with daily physical education in school–a 9-year intervention study. Scandinavian journal of medicine & science in sports,** v. 24, n. 2, p. 273-278, 2014. https://doi.org/10.1111/j.1600-0838.2012.01458.x

GIL, Antônio Carlos. **Gestão de Pessoas: Enfoque nos Papéis Profissionais**. São Paulo: Atlas, 2001

ROBBINS, Stephen P. **A Verdade Sobre como Gerenciar Pessoas**. Tradução Celso Roberto Paschoa. São Paulo: Pearson Education, 2003.

ROBBINS, Stephen P, 1943- **Comportamento Organizacional**. Tradução Reynaldo Marcondes. - 11. ed. - São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.