

YDUQS

SELL SIDE VISIT

YDUQS

06 de abril, 2023

Ecosystema do aluno





Ao longo dos últimos anos, a evolução do ecossistema de soluções de aprendizagem dos nossos alunos proporcionou crescimento em **escala** com **experiência** e **engajamento** como diferenciais.

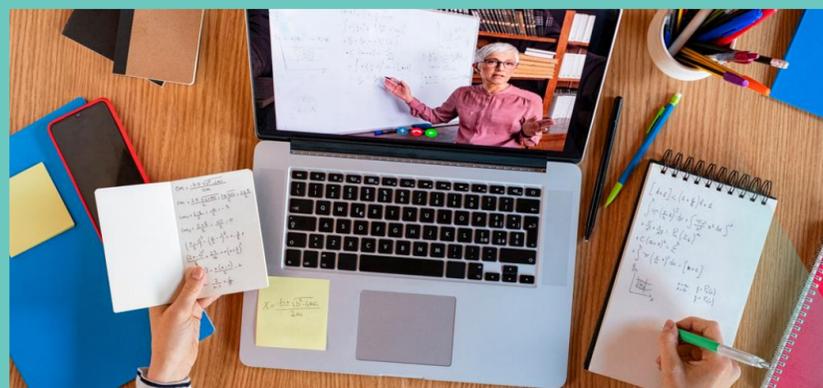
Com o **uso intensivo de tecnologia** e a **reformulação do modelo de ensino**, transformamos a forma como nosso aluno estuda, com foco em impulsionar seu projeto de vida e de carreira.



Nosso ensino digital passou por grandes mudanças e alcançou um novo patamar



Início do EAD



EAD TRADICIONAL

- 100% digital e transmissão via satélite
- Maior necessidade de espaço e custo nos polos
- Pouca flexibilidade
- Menor escalabilidade para expansão



Mudança regulatória e aumento da oferta



EAD 2.0

- 100% digital
- Otimização do tempo para o aluno
- Maior eficiência para o parceiro
- Foco na acessibilidade (tempo, localização, preço)
- Aulas práticas virtuais



Transformação digital



Ensieme

- Sala de aula virtual própria e app integrado
- Certificações intermediárias
- Matrizes por competências
- Foco na trabalhabilidade
- Qualidade do conteúdo (produção centralizada e curadoria diferenciada)



Criamos um ecossistema que se adapta aos diferentes futuros, entregando experiência para TODOS os nossos alunos, independentemente da forma que escolham estudar

Menor
presencialidade

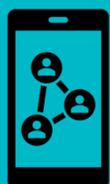
Maior
presencialidade

	Digital	Flex	Ao Vivo	Semipresencial	Presencial
Modelo de ensino	100% online, com conteúdo e plataforma pensados para os mais diversos dispositivos.	100% das aulas online e atividades práticas em laboratórios virtuais.	Aulas 100% <i>live</i> . Interação em tempo real com professores e colegas.	70% no Digital e 30% no Presencial. Acesso à infraestrutura completa do campus.	3 a 5 dias por semana de atividades presenciais + conteúdo digital. Experiência completa do campus.
Atributos	Flexibilidade para estudar onde e quando quiser. Conteúdo múltiplo e diversificado: vídeos, debates, games, podcasts, exercícios, simulados.	Flexibilidade do modelo digital com experiências práticas, consolidando o aprendizado teórico.	A experiência da aula presencial de onde o aluno estiver. Liberdade para estudar e interagir ao vivo de qualquer lugar do mundo.	Protagonismo para escolher a melhor forma de estudar. Flexibilidade de horário sem abrir mão da experiência no campus.	<i>Networking</i> presencial com vivência completa do campus: laboratórios, bibliotecas, corpo docente qualificado e com experiência de mercado.
% base de alunos	52,3%	9,5%	0,1%	4,5%	33,6%
Número de cursos	108	19	18	31	88





**Trilhas de
aprendizagem**



**Ambientes digitais
de aprendizagem**



**Engajamento
dos alunos**



Trabalhabilidade



Metodologia vencedora,
conteúdo de excelência e
modelo eficiente permitem
entregar alto nível de
qualidade para todos





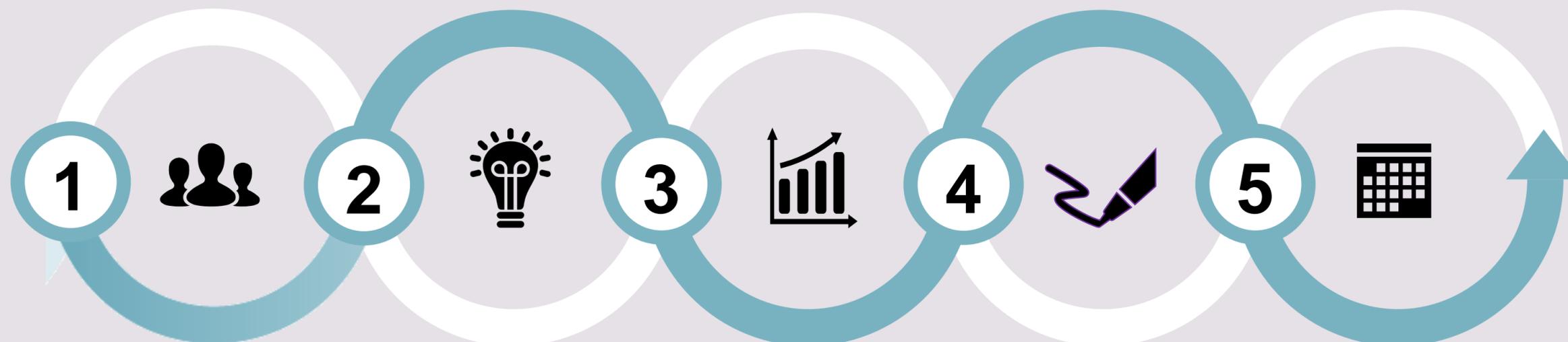
Trilhas de aprendizagem

+ CONTEÚDO ACADÊMICO

Conteúdo de alto padrão, desenvolvido pelos melhores professores do mercado, com **foco no engajamento e adaptado ao perfil do aluno**

+ PORTFÓLIO

Ampliação do portfólio a partir da **produção modular de conteúdo**, facilitando a composição de novos produtos



+ METODOLOGIA

Trilhas acadêmicas e certificações intermediárias direcionadas para o **desenvolvimento de competências**

+ AVALIAÇÕES E EXERCÍCIOS

Mais de 500 mil questões com **curadoria inteligente**, suportando todas as fases do processo de aprendizagem

+ QUALIDADE RECONHECIDA

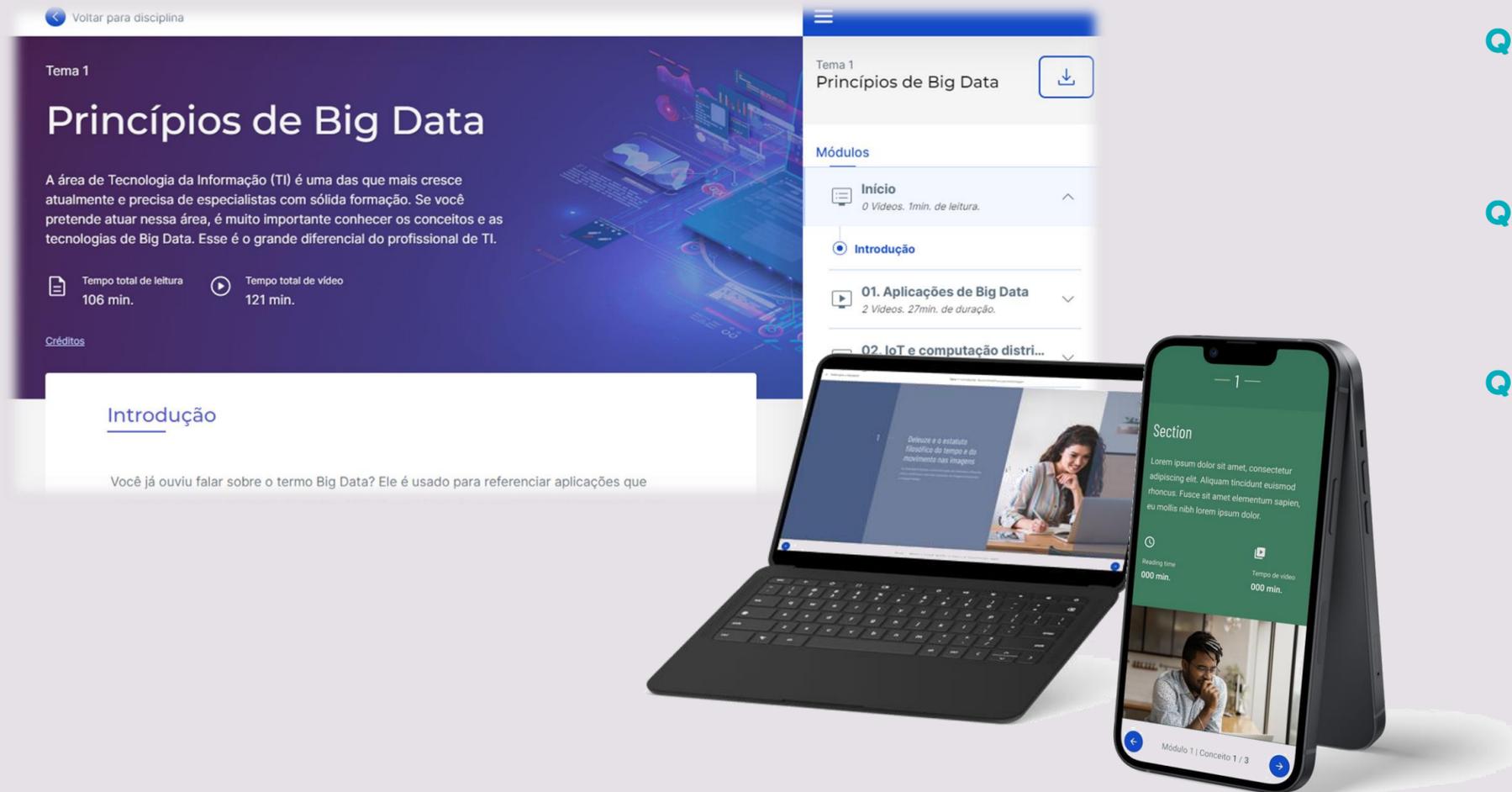
Visitas do MEC com atribuição de **conceitos 4 e 5** e reflexo no **resultado Enade**





Trilhas de aprendizagem

Conteúdo acadêmico



+ 30 mil vídeos e podcasts produzidos
+ 1 mil atividades práticas laboratoriais

- 🔍 Conteúdo modularizado, otimizando a atualização e a criação de novos cursos
- 🔍 Elementos de aprendizagem variados e interativos, impulsionando o engajamento
- 🔍 + 10 tipos de vídeos, como estudos de caso, práticas, debates, resolução de problemas
- 🔍 Envolvimento dos melhores especialistas do mercado na criação

Template igual para todos os cursos



Template por área de conhecimento



Template personalizado por aluno

WE ARE
HERE





Trilhas de aprendizagem

Avaliações e exercícios

+ 500 mil questões em um banco centralizado para serem utilizadas em provas, simulados ou exercícios

+ 1 milhão de exercícios realizados por temas, possibilitando estudo por questões agrupadas por assunto

+ 5 milhões de provas e simulados realizados por disciplinas, para todas as modalidades

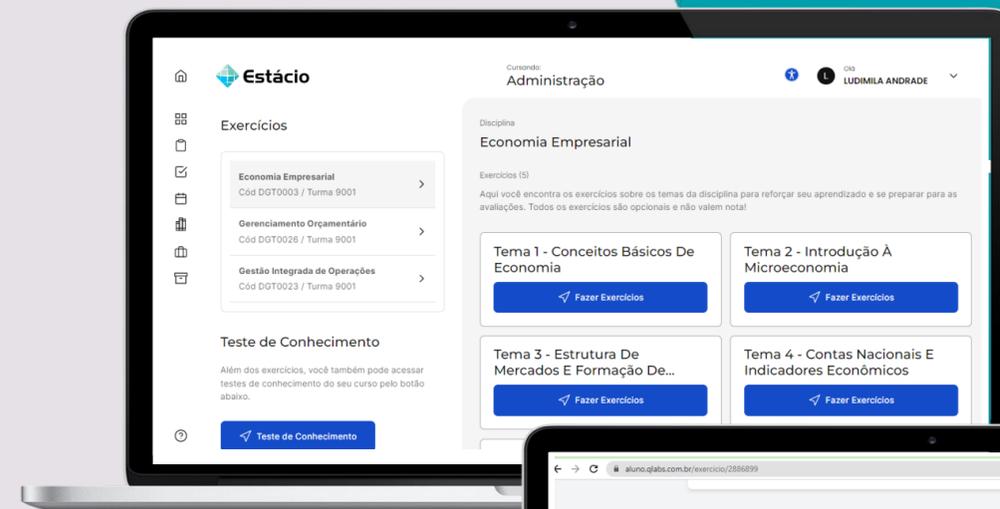
Dados, inovação e tecnologia



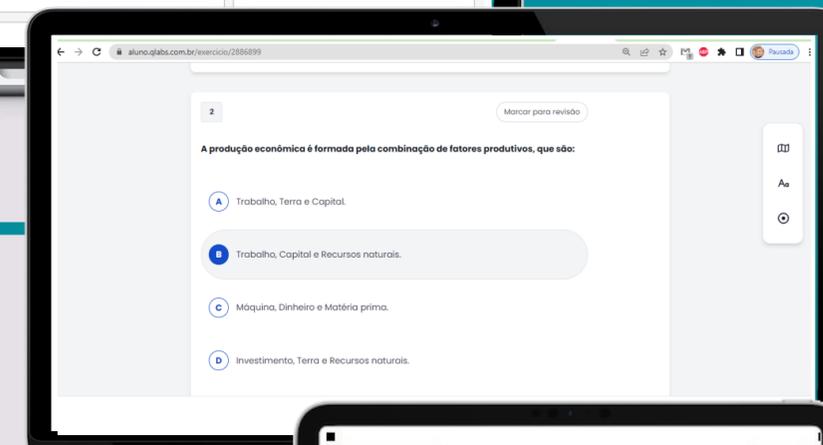
Personalização do ensino

- Curadoria inteligente:** análise avançada de dados indicando dificuldade e qualidade das questões + nível de aprendizado do aluno (teoria da resposta ao item)
- Resultado imediato:** provas digitais + provas presenciais utilizando QRcode permitem feedback instantâneo do desempenho do aluno

Exercícios por temas



Simulados e provas

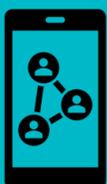


Provas presenciais corrigidas por QRcode





Trilhas de aprendizagem



Ambientes digitais de aprendizagem



Engajamento dos alunos



Trabalhabilidade



Plataforma mobile e web que guia a jornada de aprendizagem, integrando em um só ambiente conteúdo, exercícios, práticas, trabalhos e provas





Ambientes digitais de aprendizagem

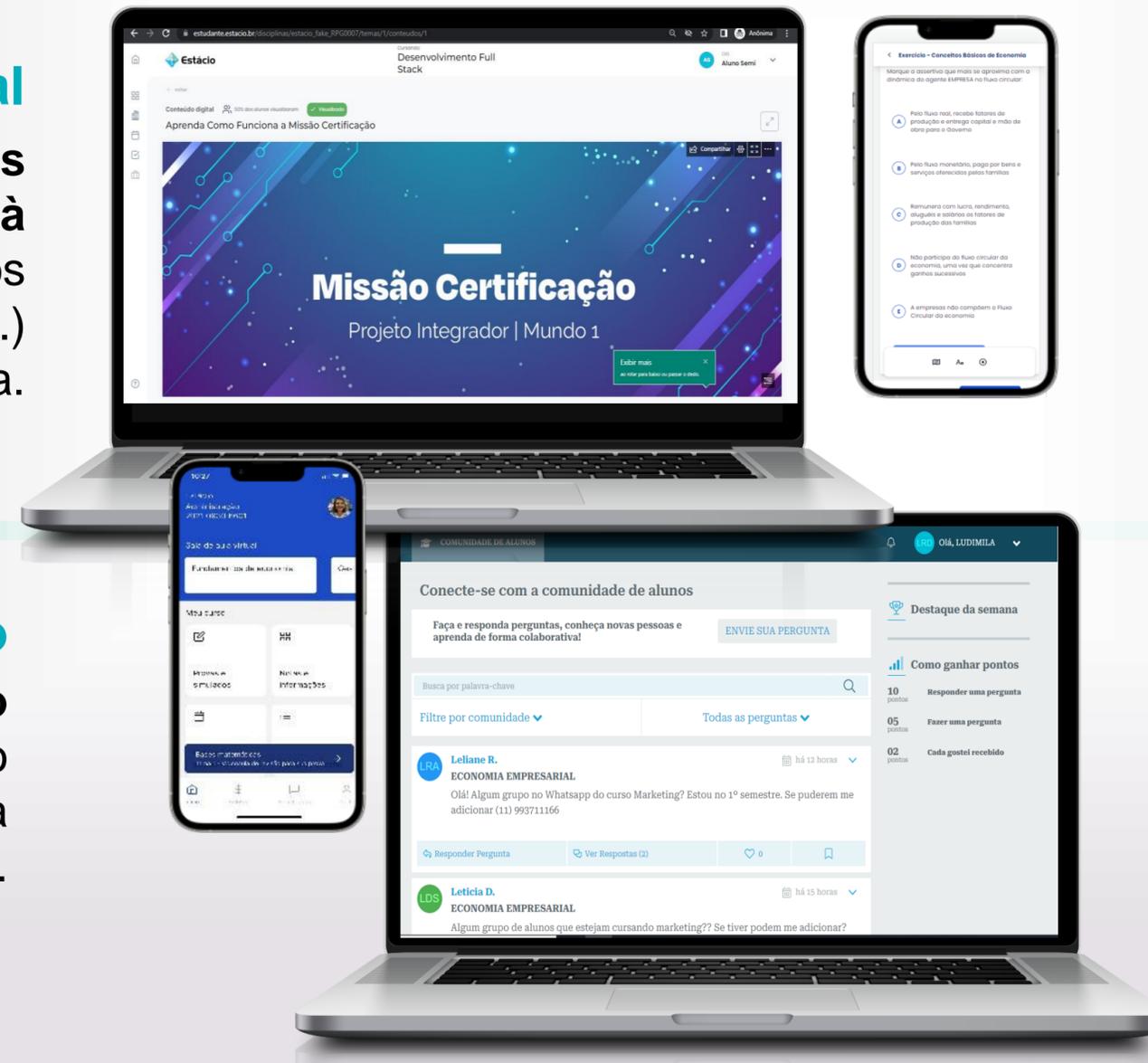
Plataformas educacionais integradas, trazendo comodidade para a aprendizagem e proporcionando jornada fluida e sem fricção para o aluno

SAVA – Sala de Aula Virtual

Plataforma digital com todas as funcionalidades de suporte à aprendizagem (disciplinas, conteúdos digitais, laboratórios, trabalhos etc.) com navegação integrada e fluida.

App do Aluno

Melhor e mais completo aplicativo do mercado, que dá ao aluno acesso à sua vida acadêmica, administrativa e financeira na palma da mão.



Ambiente de Avaliações

Exercícios e simulados organizados por temas para prática do aluno. Provas com questões curadas e padronizadas, que permitem a análise por dados.

Tutoria e Comunidade de Alunos

Ambiente de comunicação acadêmica, oferece formatos como fórum de discussão e mensagens privadas. Utilização por alunos e time acadêmico para dúvidas de estudo e suporte acadêmico.





Ambientes digitais de aprendizagem

Na versão mobile, o aplicativo mais bem avaliado do mercado



Acesso e onboarding

Login único em multiplataformas e guia instrutivo para utilização



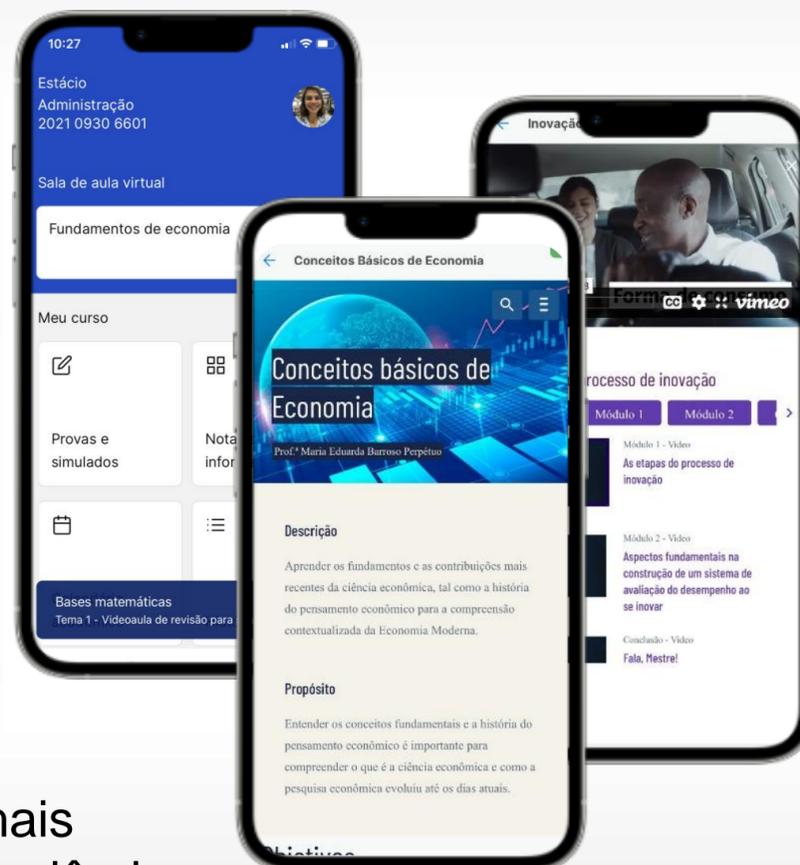
Conteúdo e avaliação

Acesso aos conteúdos das disciplinas, exercícios, simulados e avaliações



Histórico e progresso

Notas, histórico escolar e demais informações e documentos acadêmicos



Comunicação personalizada

Banners e notificações com mais de 400 filtros personalizáveis, para comunicação assertiva com cada aluno



Financeiro

Renovação de matrícula e pagamentos dos boletos semestrais, acompanhado do programa de negociações da Estácio



Solicitações

Abertura e consulta de requerimentos e atendimentos presenciais

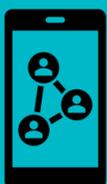
- Q App com maior nota do mercado: 4.7 na Google Play Store e 4,8 na Apple Store¹
- Q + 770 mil alunos ativos no app mensalmente
- Q 70% dos acesso à plataforma de aprendizagem (SAVA) pelo app¹

¹ App "Minha Estácio"





**Trilhas de
aprendizagem**



**Ambientes digitais
de aprendizagem**



**Engajamento
dos alunos**



Trabalhabilidade



Atuação no engajamento de cada aluno, com relacionamento pautado por personas e pela gestão do seu progresso, com foco no acolhimento do calouro





Engajamento dos alunos

1

Nosso *onboarding* foca no **ACOLHIMENTO DO CALOURO**, priorizando o que é relevante para que ele **comece a estudar e não se sinta perdido**

Aula inaugural

Guia prático

Comunicação centralizada

~ 33 mil alunos ao vivo

+ 3 p.p. de acessos à plataforma de aprendizagem

+ 7 p.p. de satisfação dos calouros (22.3 vs. 21.3)

2

Atuamos no suporte e com relacionamento **HUMANIZADO** com nossos calouros, por meio da **Célula de Encantamento**

Acompanhamento durante todo o semestre

Scripts personalizados

+ 6 p.p. de alunos aprovados

3

Desenvolvemos um modelo de **ENGAJAMENTO POR PERSONAS**, baseado em *data analytics*

Relacionamento personalizado com o aluno

- 4 p.p. + 10 p.p.



■ 21.3 ■ 22.3

4

Gerimos o **PROGRESSO DO ALUNO** do 1º acesso à sua aprovação e renovação

Novas iniciativas de aprendizagem

Comportamento da jornada acadêmica

+ 3 p.p. estudando
+ 7 p.p. em atividades avaliativas

~ 21 mil alunos no Educathon

5

Acompanhamos e aprimoramos a forma de entrega do **CONTEÚDO** na **PLATAFORMA DE APRENDIZAGEM**

Engajamento dentro da plataforma

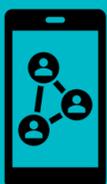
Jornada digital fluida

70% dos acessos à SAVA no app





Trilhas de aprendizagem



Ambientes digitais de aprendizagem



Engajamento dos alunos



Trabalhabilidade



Preparamos o aluno e facilitamos seu acesso ao mercado de trabalho, ajudando-o desde a conquista do primeiro emprego até aquele que busca criar o seu próprio negócio

76% dos egressos estão trabalhando, com incremento de renda de 53%¹

15% dos alunos indicam que “empreender” é seu objetivo profissional ²



¹ Indicador de empregabilidade de 2021, extraído do Relatório de Sustentabilidade YDUQS, contemplando todas as marcas e modalidades

² Pesquisa de sucesso realizada com alunos Estácio Presencial e Digital



Trabalhabilidade



Matrizes direcionadas para o desenvolvimento das *skills* de mercado



Conteúdo focado em cases reais e na resolução de problemas



Certificações intermediárias facilitando a inserção no mercado

Mapeamos as competências exigidas pelo mercado



Reestruturamos as matrizes curriculares e o conteúdo acadêmico para compatibilidade

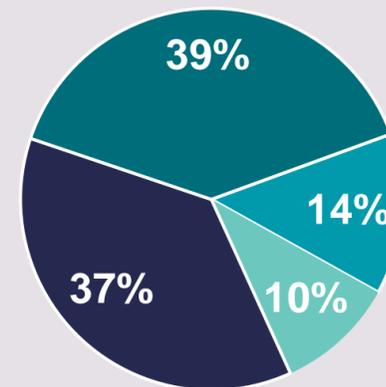


Organizamos as competências por período conectando com a *skills* necessárias para entrada na carreira

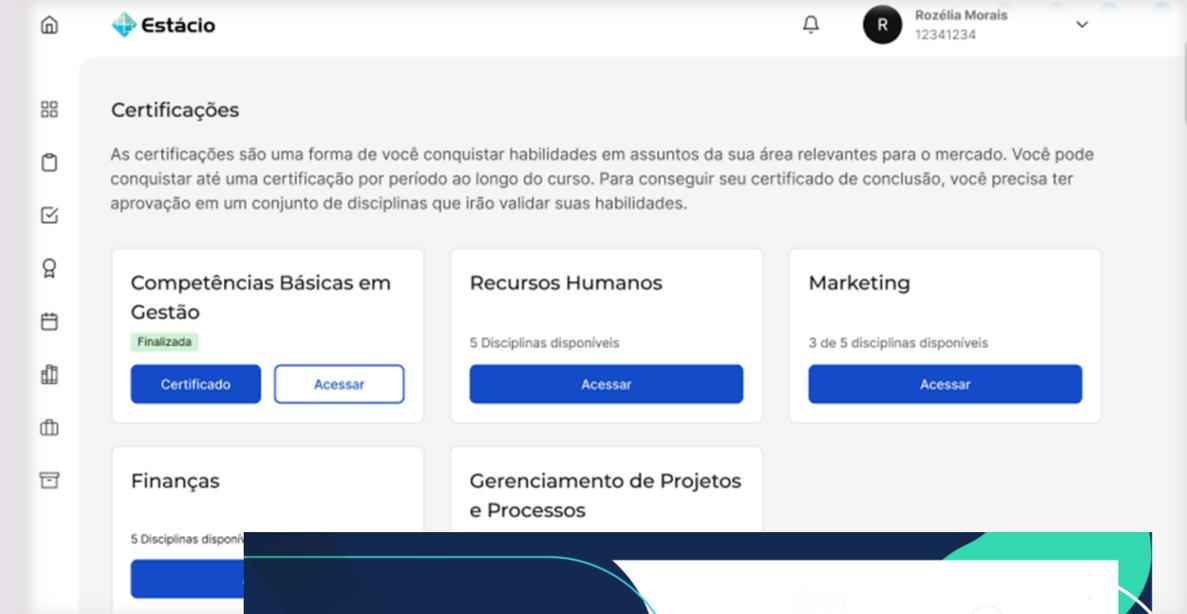


Criamos certificações intermediárias para acesso mais rápido dos alunos ao mercado

Competências mapeadas para o curso de logística



- Armazenagem
- Expedição
- Compras
- Transporte



+ 100 cursos com matrizes revisadas

+ 480 certificações intermediárias

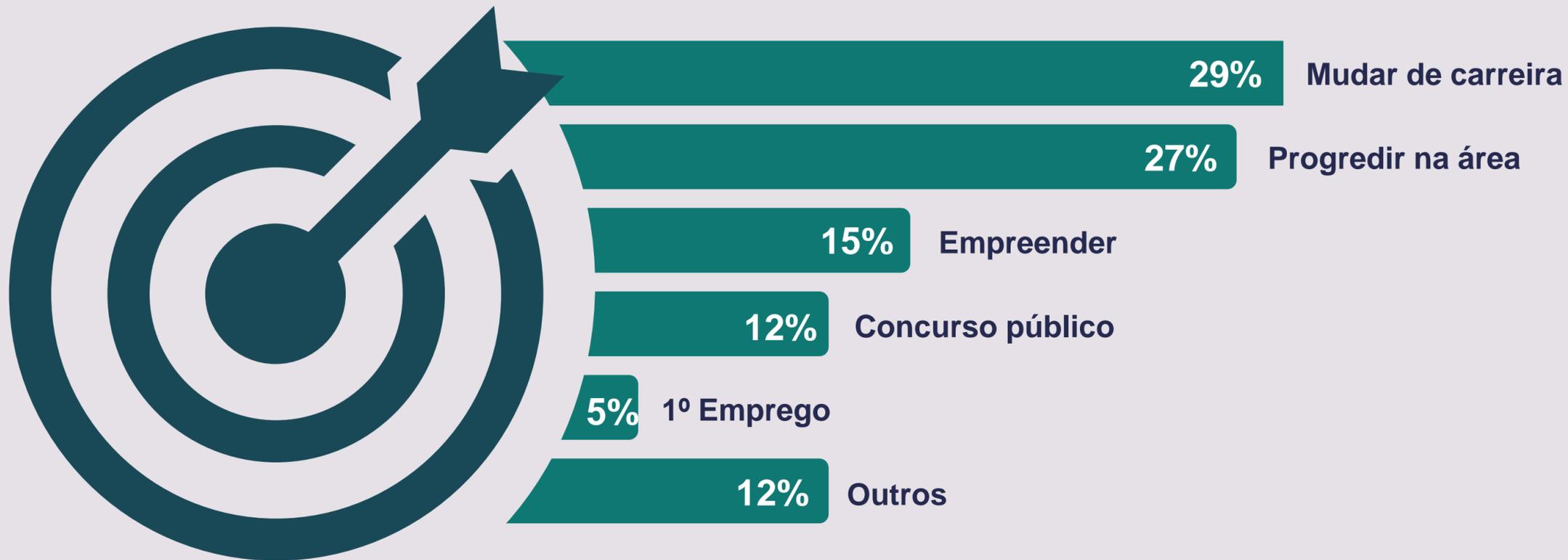




Trabalhabilidade

Conhecemos os objetivos profissionais e pessoais de nossos alunos. Estamos construindo uma nova forma de relacionamento, **personalizada**, pautada na **jornada de sucesso** de cada um.

Pesquisa de sucesso realizada com alunos Estácio Presencial e Digital



Atuamos na preparação para o mercado de trabalho, integramos iniciativas de **upskilling** e **reskilling**, viabilizando cada objetivo.

Com trilhas personalizadas para cada cluster, agregamos valor para o **aluno**, entregando o que ele precisa no **momento certo**.





Trabalhabilidade

+ 570 mil
vagas de trabalho¹

+ 73 mil
empresas atendidas¹

+ 88 mil
alunos orientados¹

Portal de vagas, programas
de estágio e *trainee*

Processos seletivos
exclusivos e customizados

Feira virtual de
estágios e empregos

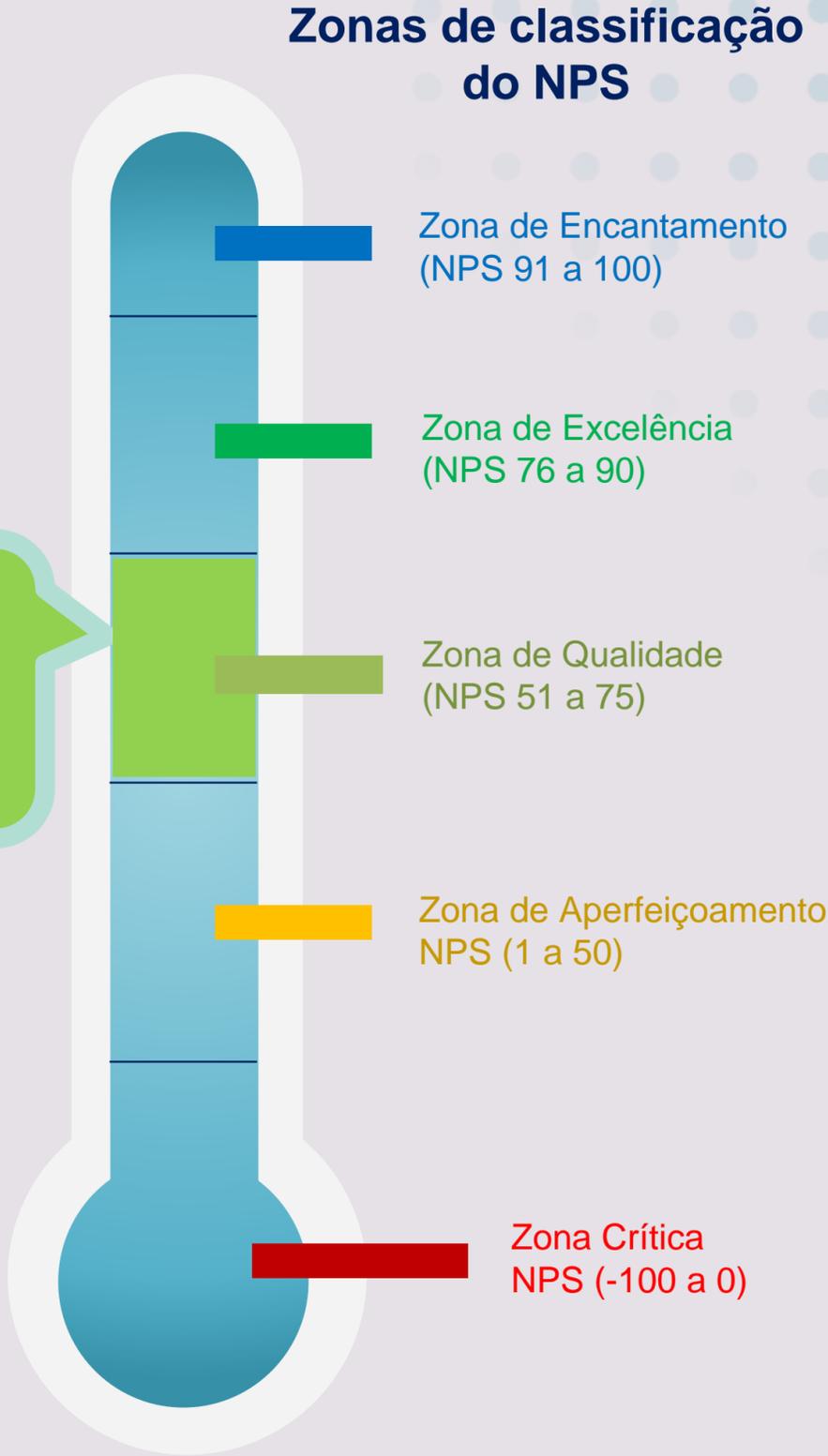
Lives, palestras, mês da carreira e
oficinas de empreendedorismo



Nosso ecossistema vem se fortalecendo como um diferencial na escolha do aluno



Alcançamos a Zona de Qualidade² com a experiência do calouro



¹ % Promotores EAD Estácio e Wyden
² NPS Calouro EAD Estácio e Wyden

E o feedback contínuo que recebemos é um termômetro para a qualidade dessa entrega

Primeiro, gostaria de dizer que estou muito lisonjeada com todo cuidado atenção que vocês dão aos novos alunos!

Nunca vi essa atenção, prestatividade, suporte e acolhimento em outras instituições!

17:50

Isso é motivador!

17:51

Tenho 26 anos. Sou formada em nível técnico em segurança do trabalho e bombeira civil! Mas foi no digital que me encontrei e me realizei profissionalmente. Comecei a trabalhar desde os meus 14 CLT, mas em 2019 resolvi pedir demissão e começar a empreender como assistente virtual.

Não imaginava o mundo de oportunidades que surgiriam nesse caminho e o quanto eu iria me encontrar.

17:53

Olá.

Boa tarde.

Agradeço sua mensagem e fico feliz que não seja um chat bot.

Bem, tenho 58 anos e estou muito feliz de iniciar minha graduação, após algumas tentativas frustradas ao longo dos anos.

E feliz tb por estar na Estácio.

Mas confesso que um pouco receoso de não saber usar as ferramentas digitais, mesmo sendo eu digital rrsr

17:44

Olá! Bom dia.

11:20

Sou Francisca Amélia, tenho 40 anos, sou formada em pedagogia, mestre em educação e agora fazendo segunda graduação. Inclusive estava em outra instituição fazendo letras mas fiquei muito descontente e resolvi mudar para a Estácio.

11:21

Fico muito feliz com esse contato. Na outra instituição eu simplesmente fui deixada de lado.

11:26

Boa noite... Um prazer imenso ter alguém pra auxiliar.

Me chamo Cleonice, tenho 37 anos, casada e mãe de uma filha de 10 anos.

Amooo ler e viajar.

Trabalho na área de recursos humanos há 15 anos e já tentei adquirir conhecimentos em outras ocasiões, porém sempre decepcionante kkkkk

Ingressei na Estácio, por indicação... e já amei o primeiro contato.

Amo essa área de RH e departamento pessoal, e conhecimento nunca é demais.

Espero que seja uma jornada incrível e cheia de conhecimentos. E que venha meu sonhado diploma

20:44

Boa noite, prazer Juan, fico muito feliz com o carinho que vcs estão tendo, me chamo Eduardo, como vc já sabe, tenho 18 anos, e sou jogador de vôlei e futebol, e é isso, darei o meu melhor para atingir minhas metas.

23:13



Conclusão





Conteúdo de alta qualidade e modular



Ambientes de aprendizagem para a jornada completa de aprendizagem



Data analytics para engajar e personalizar a experiência



Trabalhabilidade como nosso *driver* de sucesso

Ganhamos destaque pela excelência do nosso **conteúdo**, pelo **corpo docente** altamente qualificado e pelas **plataformas digitais** responsivas, integradas e de fácil utilização.

Nosso foco é impulsionar o **engajamento** e o **sucesso profissional** dos nossos alunos, utilizando inteligência de **dados**, **personalização** da experiência e conexão indissociável do nosso modelo de ensino com as **demandas do mercado**.



Jornada da parceria

Gestão de polos





Conheça a seguir o **passo a passo** de uma jornada de parceria!





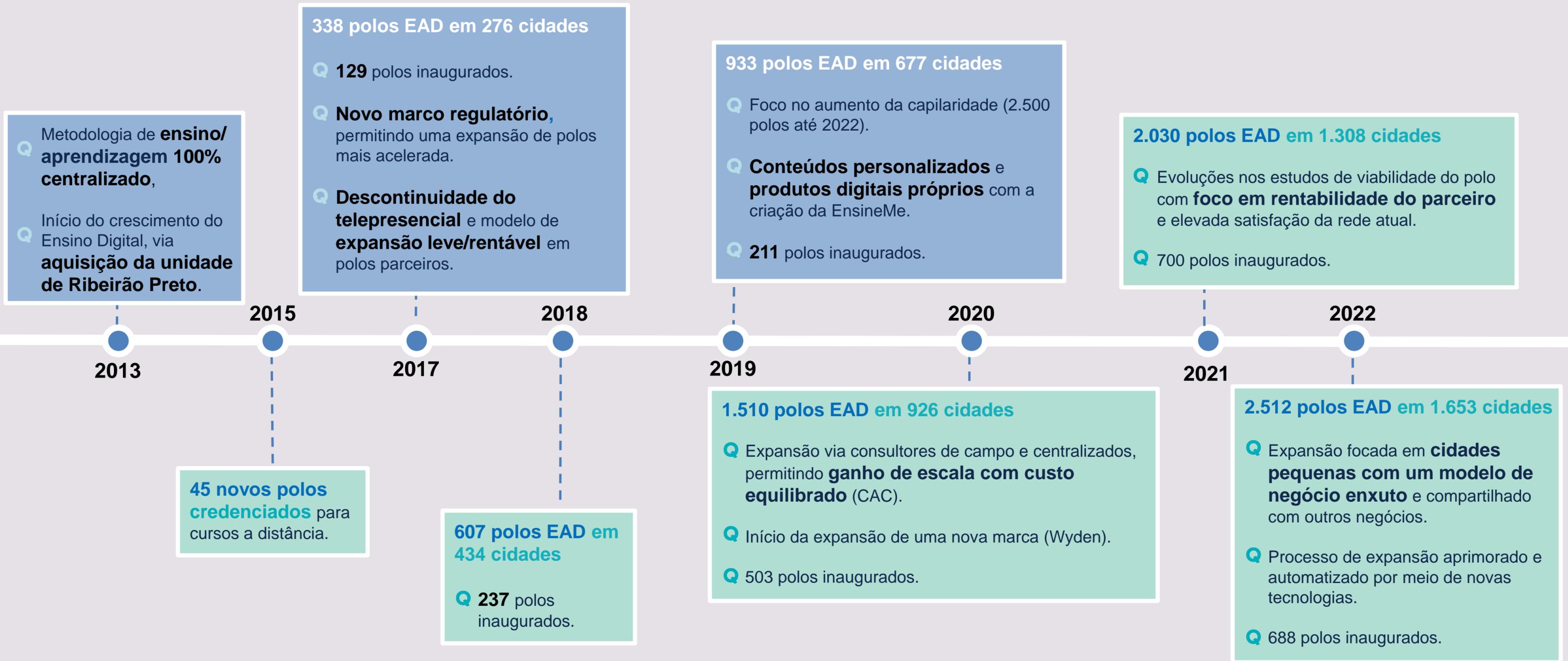
Jornada de parceria





Expansão: modelo leve, rentável e com baixo custo

Evolução da expansão do Ensino Digital

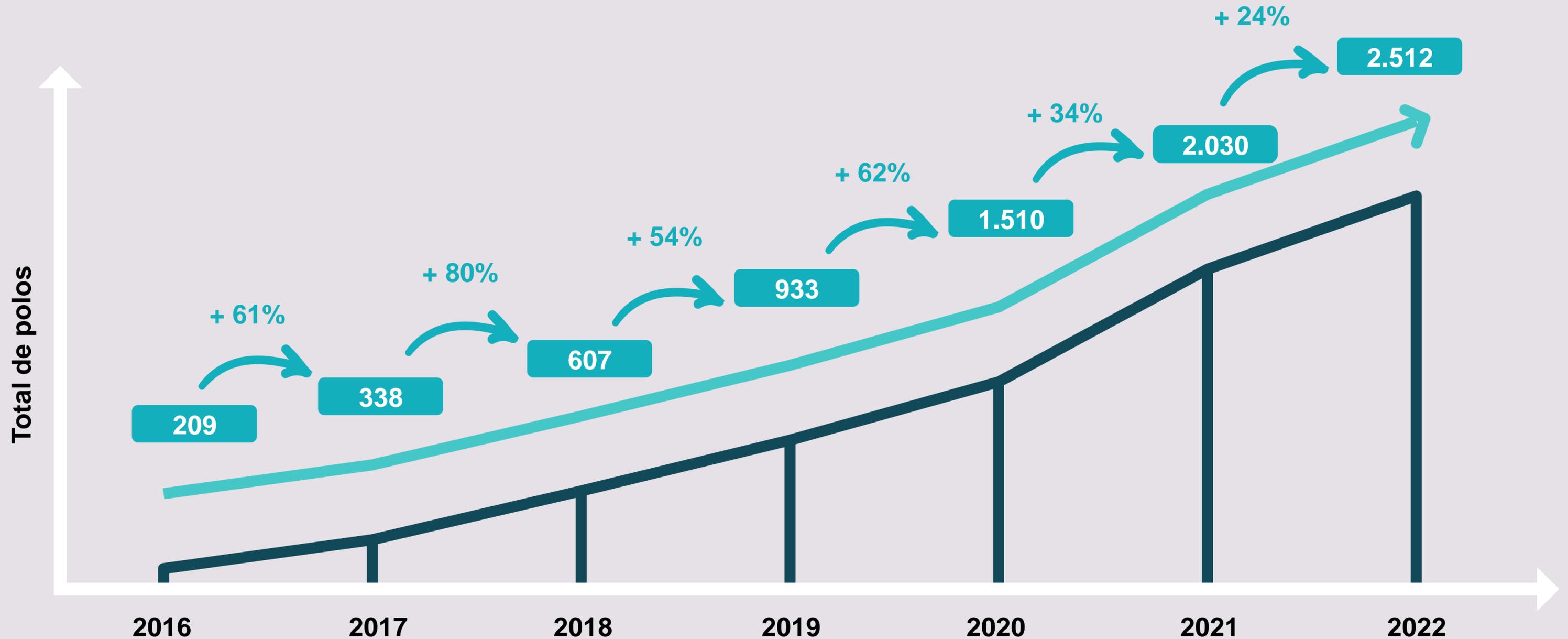


Principais marcos



EXPANSÃO

Mesmo com um cenário econômico e competitivo acirrado, fomos diligentes na estratégia e execução da expansão ao longo dos anos

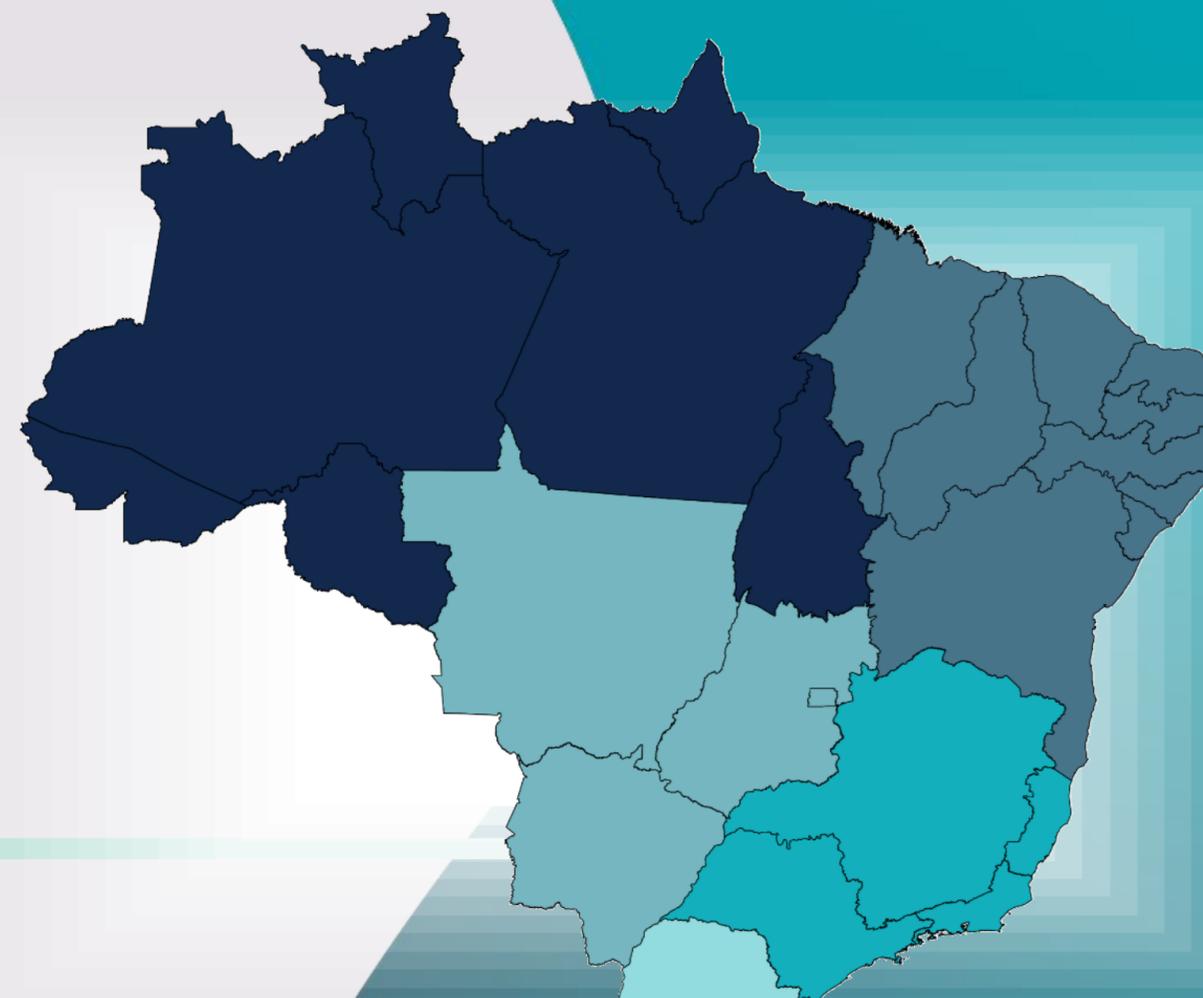


EXPANSÃO

Aumentando nossa capilaridade de forma sustentável e rentável, principalmente em cidades pequenas

CLUSTER	CIDADES	% DE PRESENÇA
ATÉ 80 MIL HAB.	1.239	24,3%
80 A 200 MIL HAB.	259	97,7%
200 A 500 MIL HAB.	106	100%
ACIMA DE 500 MIL HAB.	49	100%

REGIÕES	POLOS	CIDADES	BASE DE ALUNOS
NORTE	234	156	29 mil
NORDESTE	762	586	94 mil
CENTRO-OESTE	236	135	45 mil
SUDESTE	968	543	223 mil
SUL	312	233	39 mil
TOTAL	2.512	1.653	430 mil



Região Sudeste - Base de alunos por estado

Estado	Qtd. de alunos
Rio de Janeiro	115 mil
São Paulo	61 mil
Minas Gerais	37 mil
Espírito Santo	10 mil



Dados: fechamento de Dez/22

YDUQS

1. PROSPECÇÃO DE PARCEIROS

Analizando cuidadosamente o potencial de cada praça e mantendo a atratividade do negócio para antigos e novos parceiros da rede

1 ESTUDO DE VIABILIDADE DE EXPANSÃO

Análise do potencial da praça e da viabilidade de expansão mediante ferramentas de geomarketing.

2 INDICAÇÃO DO REGIONAL

Prioridade na indicação do parceiro para a praça.

3 PARCEIROS GRANDES CONTAS

Oferta realizada a parceiros relevantes e bons operadores.

6 PROSPECÇÃO HUMANIZADA

Consultores locais e consultor centralizado em contato com parceiros da rede e/ou lead que manifestam.

5 PROSPECÇÃO AUTOMATIZADA

Em caso de não interesse pelo parceiro da rede, início de uma prospecção automática, sem nenhuma interação humana.

4 PARCEIROS ALTA PERFORMANCE

Parceiros com maior performance e mais próximos à praça.

7 ESTUDO DE VIABILIDADE

Simulação de DRE e apresentação detalhada do negócio.

8 VIABILIDADE LEGAL

Pré-análise da documentação, da infra e de demais itens de conformidade para parceria. Após a aprovação, disponibilização do contrato para assinatura 100% digital.

9 INÍCIO DO PROCESSO DE IMPLANTAÇÃO



2. OFERTAS DE MODELO DE NEGÓCIO

Com modelos de estrutura simplificados, de implementação prática e adaptados à realidade de cada praça

POLO P: 40–50 m²

ATÉ 80 MIL HAB.



CUSTO DE IMPLANTAÇÃO:
R\$ 5.000–10.000
(OPERAÇÃO COMPARTILHADA)

- 1 Acolhimento
- 2 Sala de informática
- 3 Sala multiuso (prova/coordenação)
- 4 Banheiro acessível

POLO M: 60–80 m²

> 80 MIL E ≤ 500 MIL HAB.



CUSTO DE IMPLANTAÇÃO:
R\$ 13.000–17.000
(OPERAÇÃO COMPARTILHADA)
R\$ 65.000–100.000
(OPERAÇÃO DEDICADA)

- 1 Acolhimento
- 2 Sala de informática
- 3 Sala multiuso (prova/vestibular)
- 4 Coordenação
- 5 Banheiro acessível

POLO G: 110–130 m²

ACIMA DE 500 MIL HAB.



CUSTO DE IMPLANTAÇÃO:
R\$ 90.000–138.000
(OPERAÇÃO DEDICADA)

- 1 Acolhimento
- 2 Sala de informática
- 3 Sala multiuso (prova/vestibular)
- 4 Coordenação
- 5 Banheiro acessível



E com transparência em toda a jornada até a operação do polo



SEJA PARCEIRO

Utilizado pelo consultor na primeira reunião de apresentação do modelo de negócio e das condições comerciais.



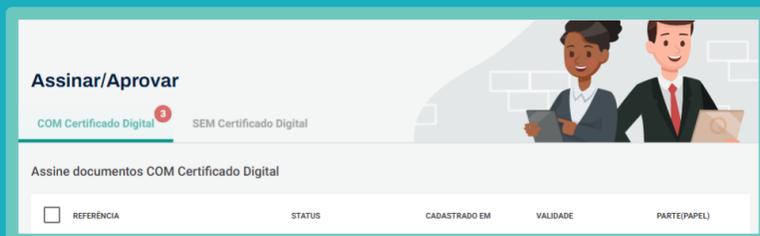
GUIA DA OPERAÇÃO

Apresentação detalhada do modelo de negócio e dos papéis e responsabilidades do polo.



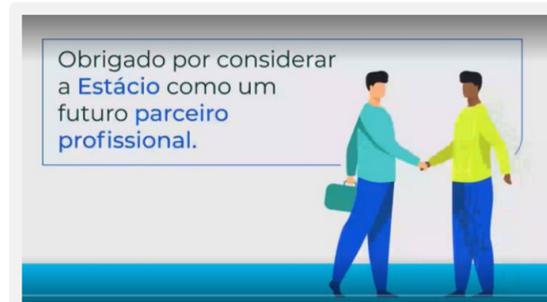
MANUAL DE EXPANSÃO

Apresentação detalhada de todo o processo de expansão até a assinatura do contrato de parceria.



ASSINATURA DO CONTRATO

Plataforma digital em que o trâmite de assinatura e entrega de documentação é realizado.



VÍDEO DE IMPLANTAÇÃO

Antecipação ao parceiro de todos os fluxos e processos que ele enfrentará na etapa seguinte.

Semestre	1º	2º	3º	4º
Graduação				
Ticket Médio	R\$ 181,36	R\$ 181,36	R\$ 181,36	R\$ 181,36
Repassé (%)	50%	50%	30%	30%
Base de alunos	4	13	22	32
Inadimplência	8%	8%	8%	8%
Pós Graduação				
Ticket Médio	R\$ 186,75	R\$ 186,75	R\$ 186,75	R\$ 186,75
Repassé (%)	30%	30%	30%	30%
Base de alunos	1	2	4	6
Inadimplência	8%	8%	8%	8%
Receita Bruta Mensal	R\$ 356,23	R\$ 1.097,80	R\$ 1.391,26	R\$ 1.968,04

EXEMPLO DE DRE

Ticket médio: ~ R\$ 180 Investimento inicial:
Cluster: 0 a 80 mil hab ~ R\$ 8.000
Break-even: 12 meses





Implantação

4. SMART ONBOARDING (CAPACITAÇÃO)

Contando com conteúdos de aprendizagem e capacitação síncronos e assíncronos

CURSO DE OPERAÇÕES INICIAIS DE POLOS EAD

Curso 100% online mostrando passo a passo dos sistemas e processos, explicando sobre os papéis e responsabilidades, a gestão financeira, a captação, a jornada do candidato e a jornada do aluno calouro.

ENCONTROS SEMANAIS AO VIVO

Fórum de dúvidas dedicado ao Curso de Operações Iniciais, além de *lives* e treinamentos ao vivo para reforçar assuntos pertinentes na semana.

RÉGUA DE COMUNICAÇÃO

Trocas de e-mail e de mensagens de texto, pensadas para alertar sobre etapas de implantação e para compartilhar boas práticas, ações de captação, convites para encontros ao vivo etc.

100%
DOS POLOS
CAPACITADOS



IMPLANTAÇÃO

Polos implantados



Vamos conhecer alguns exemplos de polos implantados?



IMPLANTAÇÃO

Polos implantados



Polo Centro
Conceição do
Araguaia – PA



IMPLANTAÇÃO

Polos implantados

Nome do polo:

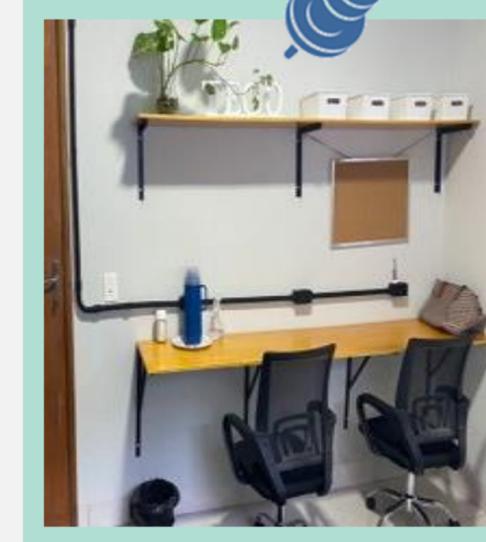
POLO CENTRO CONCEIÇÃO
DO ARAGUAIA – PA

Habitantes: 48.115

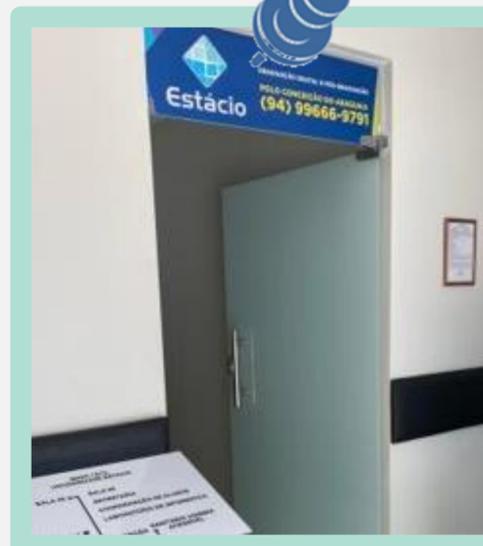
PIB *per capita*: R\$ 12.955,95

Polo P - Compartilhado

ANTES



DEPOIS



YDUQS

IMPLANTAÇÃO

Polos implantados



Polo Centro
Toledo - PR



IMPLANTAÇÃO

Polos implantados

Nome do polo:

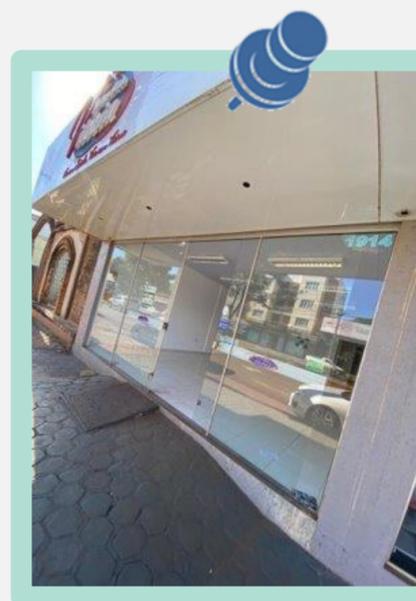
POLO CENTRO TOLEDO - PR

Habitantes: 144.601

PIB *per capita*: R\$ 47.553,44

Polo M (dedicado)

ANTES

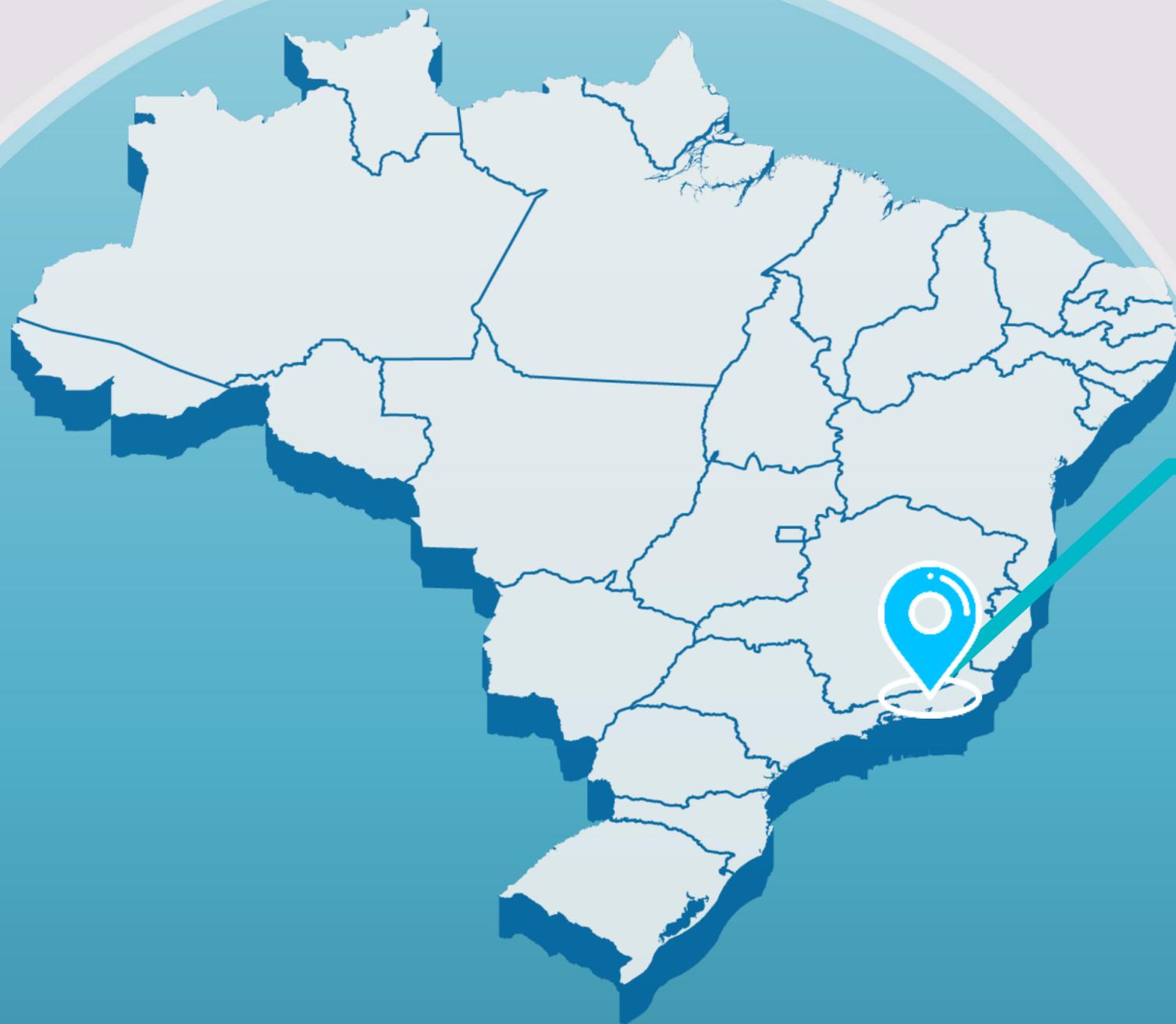


DEPOIS



IMPLANTAÇÃO

Polos implantados



Polo Downtown
Barra da Tijuca - RJ



IMPLANTAÇÃO

Polos implantados

Nome do polo:

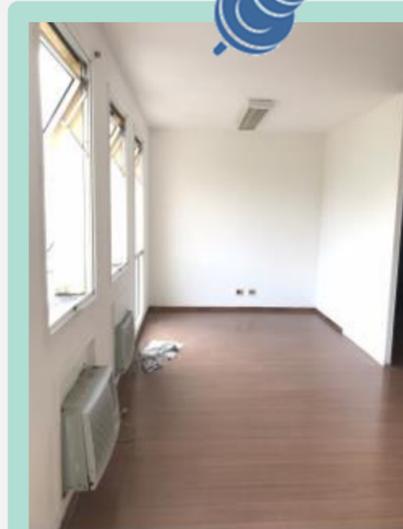
POLO DOWNTOWN BARRA DA
TIJUCA - RJ

Habitantes: 6.775.561

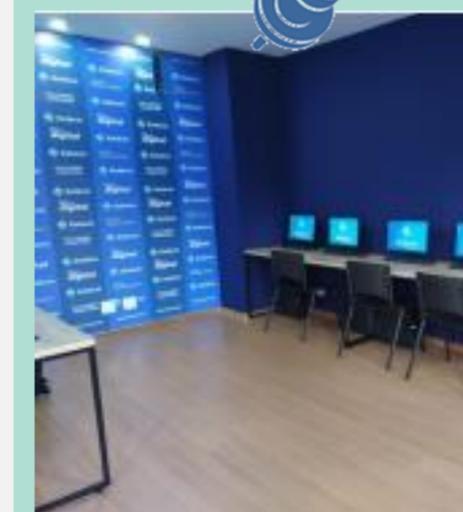
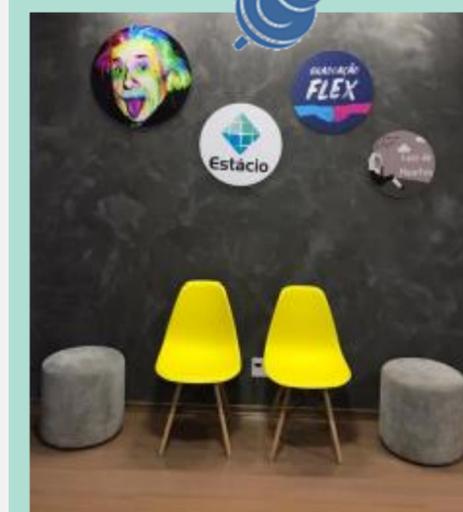
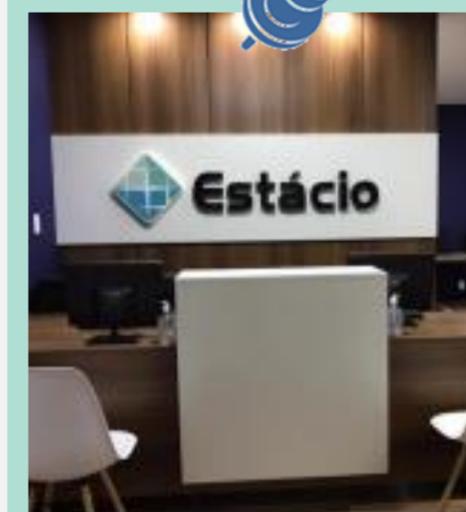
PIB *per capita*: R\$ 40.094,40

Polo G (Dedicado)

ANTES



DEPOIS





Gestão estratégica e operacional dos polos parceiros

Com as expectativas alinhadas nas etapas anteriores, o polo tem como papel principal realizar atividades locais de captação e retenção de alunos

Metodologia de ensino e aprendizagem 100% operada centralmente, reforçando uma operação leve e nosso compromisso com a qualidade de ensino.

Polo tem como responsabilidade realizar **atividades locais, complementares às realizadas centralizadas**, de maneira mais otimizada (custo) e/ou personalizada (atendimento local), divididas em quatro pilares principais.

CAPTAÇÃO



ENGAJAMENTO DO ALUNO



RETENÇÃO

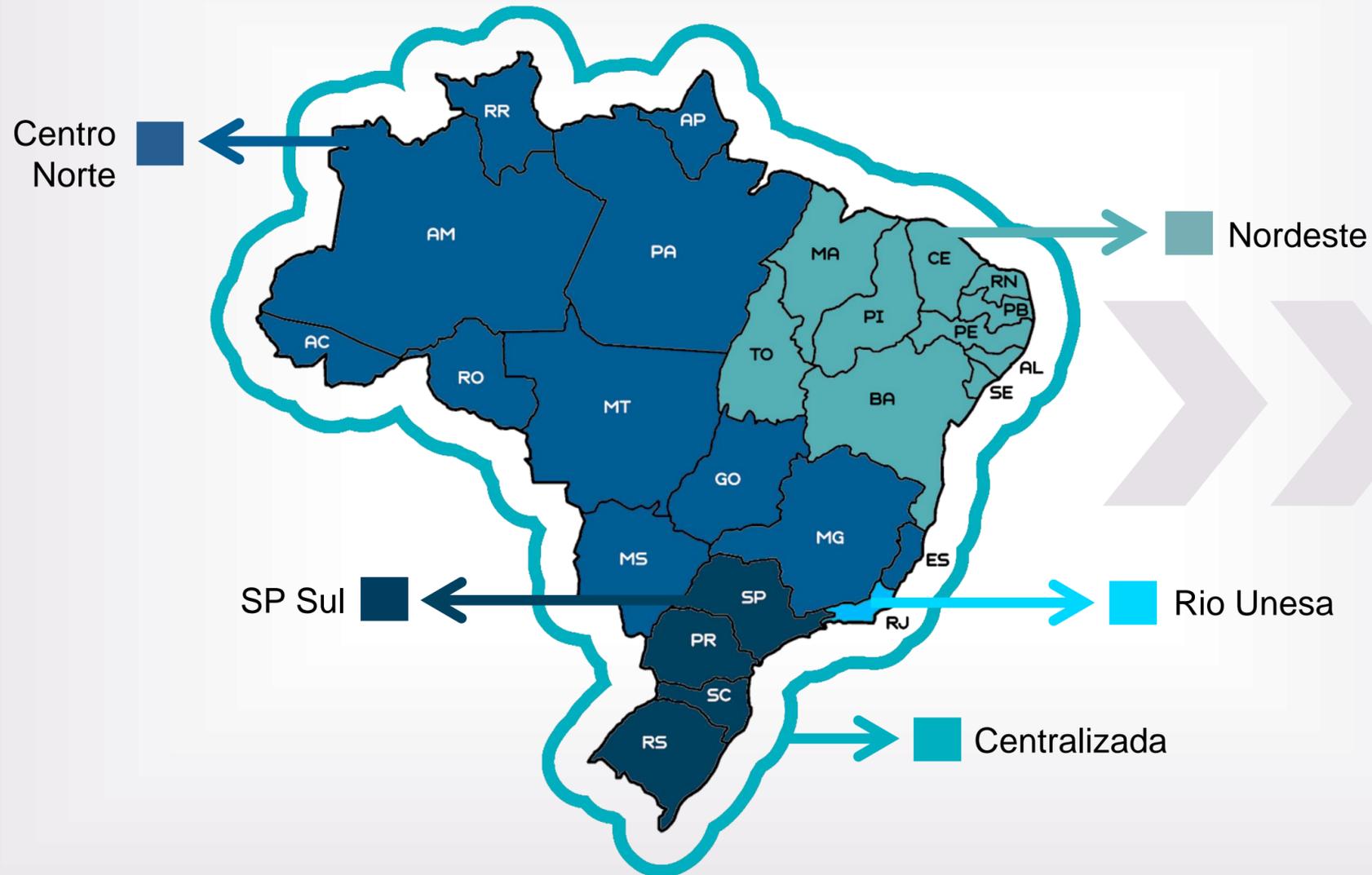


GESTÃO DO NEGÓCIO



E para garantir uma gestão eficaz, segmentamos a operação por carteiras de atuação de acordo com a quantidade de alunos e o tamanho de cidade

Estrutura regionalizada



5
REGIONAIS



31
GESTORES DE HUB



1.195
PARCEIROS



1.653
CIDADES



2.512
POLOS

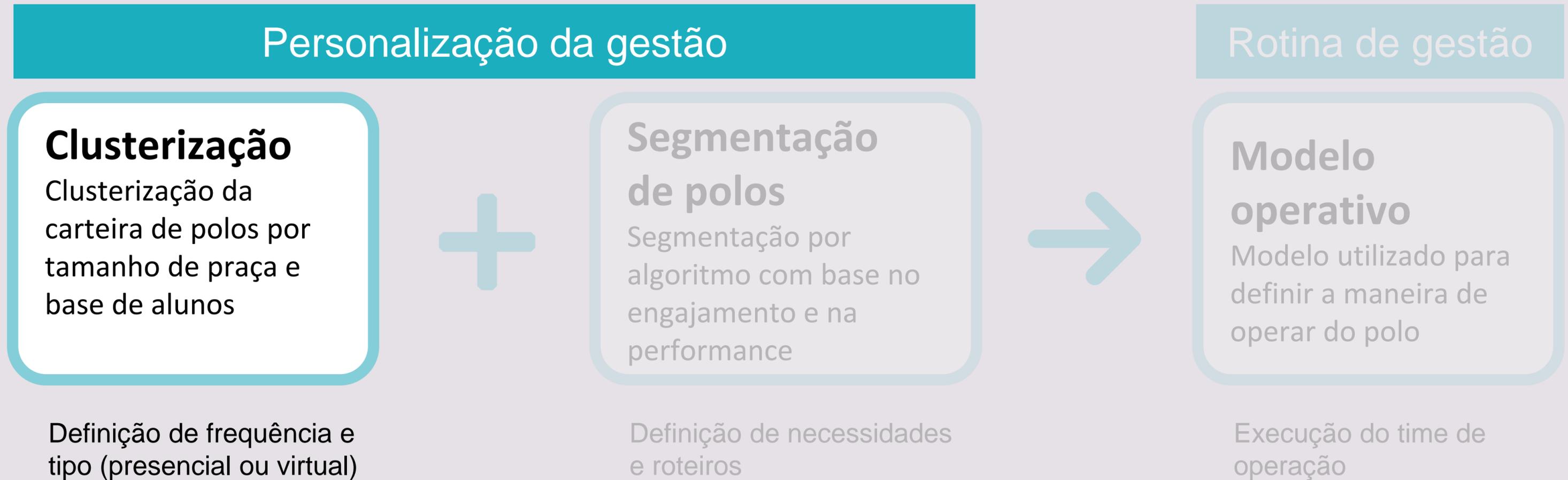


5. MODELO OPERACIONAL

Por meio de modelos operacionais especializados, com rotinas bem definidas de acompanhamento junto com os parceiros



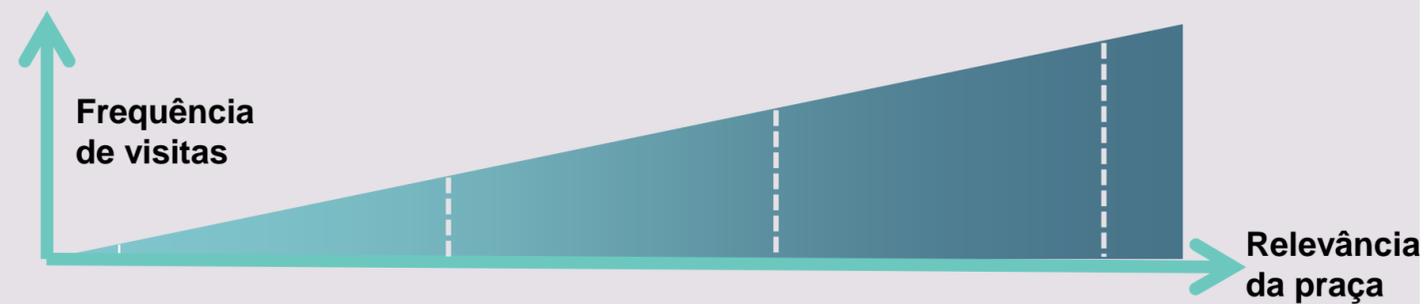
Primeiro, clusterizamos nossa base de parceiros por relevância e potencial de mercado



5. MODELO OPERACIONAL

Alocamos os polos em quatro diferentes clusters, baseados no tamanho da praça e da base de alunos, que geram rotinas de visitas conforme o potencial

Priorização das visitas operacionais



CLUSTER 4

Visita virtual

CLUSTER 3

CLUSTER 2

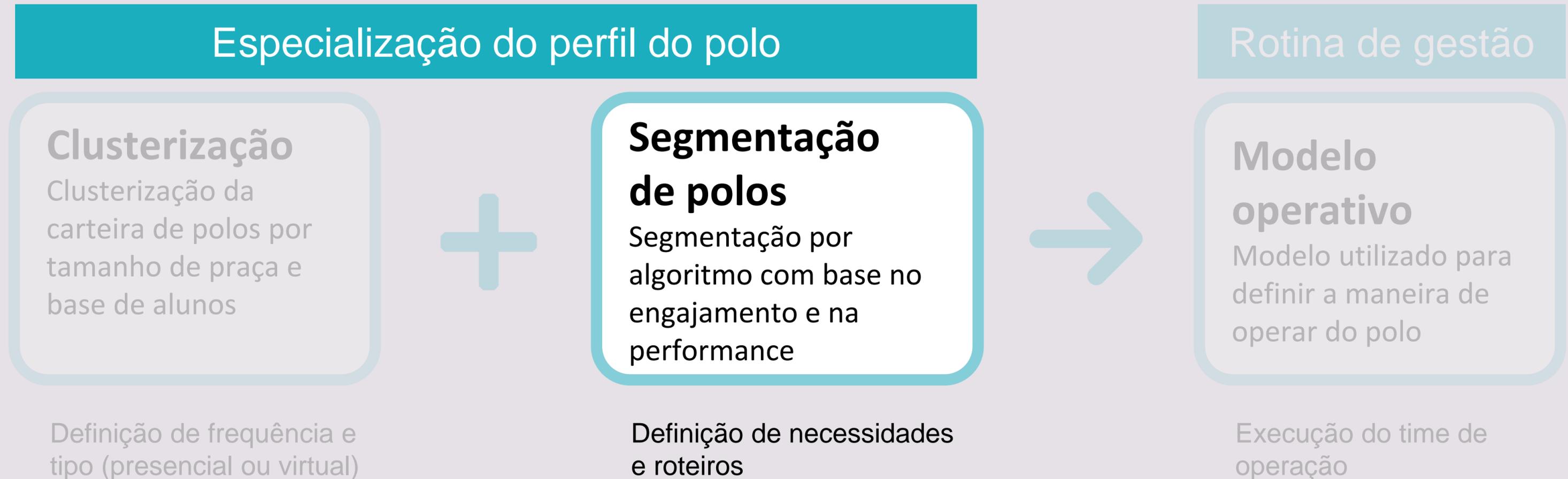
CLUSTER 1

Visita presencial

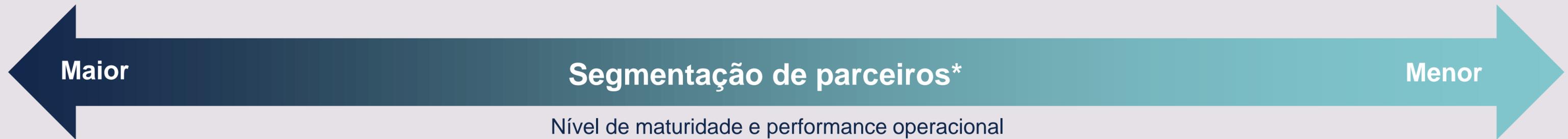


5. MODELO OPERACIONAL

Após entendimento da rede por potencial de demanda e relevância da praça, segmentamos as necessidades dos polos mediante um algoritmo de IA



Com o resultado da segmentação, classificamos os polos em quatro diferentes personas operacionais



Autogestor

Foco da abordagem:

- Assuntos estratégicos
- Rentabilidade e plano de ação

Médio gestor

Foco da abordagem:

- Assuntos estratégicos e operacionais
- Rentabilidade e plano de ação
- Direcionamentos operacionais

Dependente

Foco da abordagem:

- Assuntos estratégicos
- Recuperação operacional do parceiro
- Treinamento
- Engajamento
- Plano de ação

Operação comprometida

Foco da abordagem:

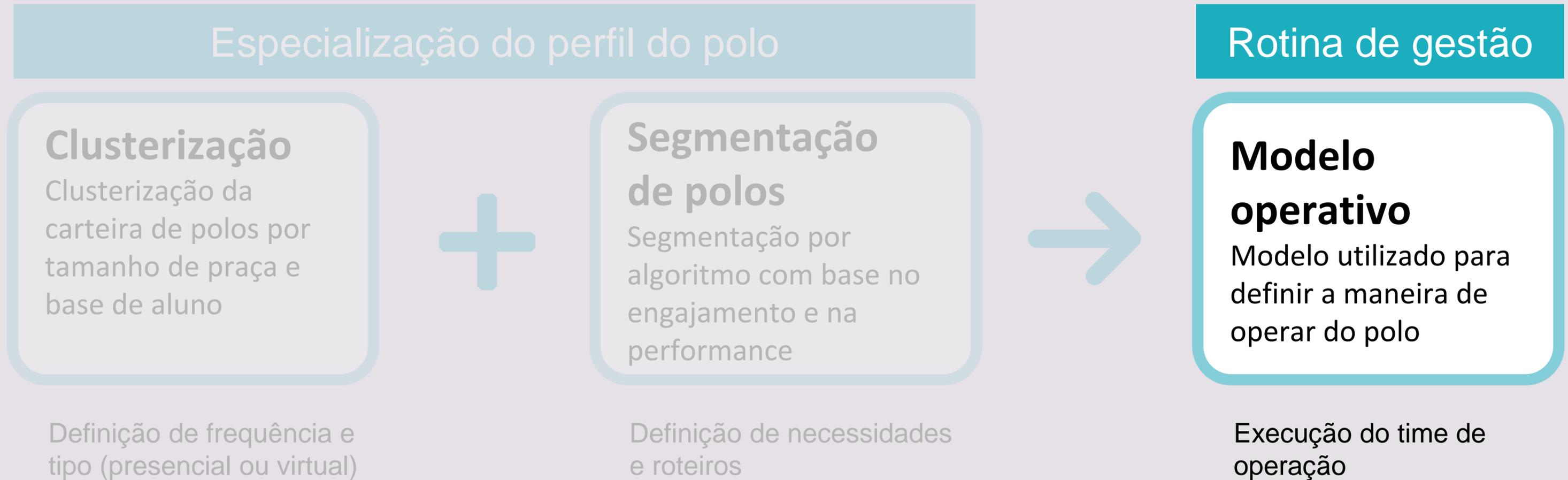
- Indicação para análise de distrato



* Polos novos não entram no processo de segmentação de polos pois possuem um roteiro operacional específico de início de operação.

Gerando diferentes tipos de roteiros de atuação, adaptados à realidade e ao momento de cada negócio

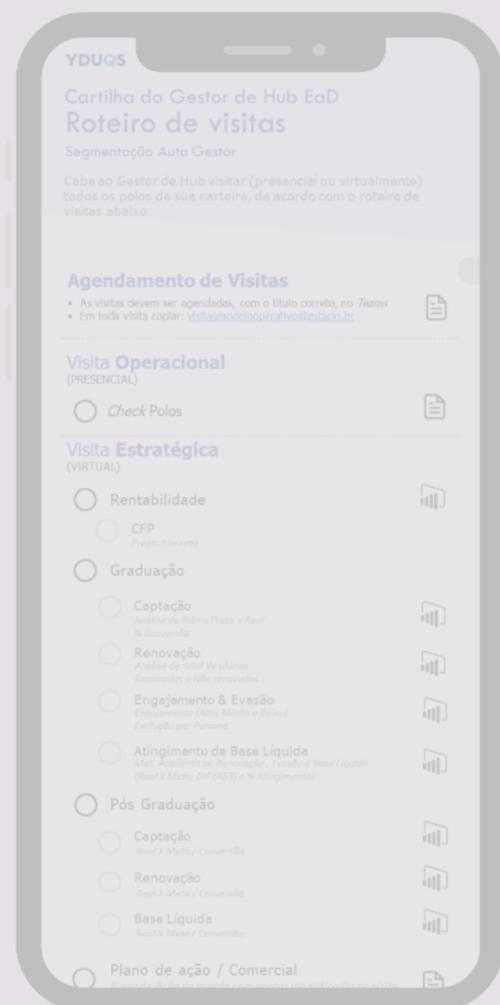
Pilares da gestão



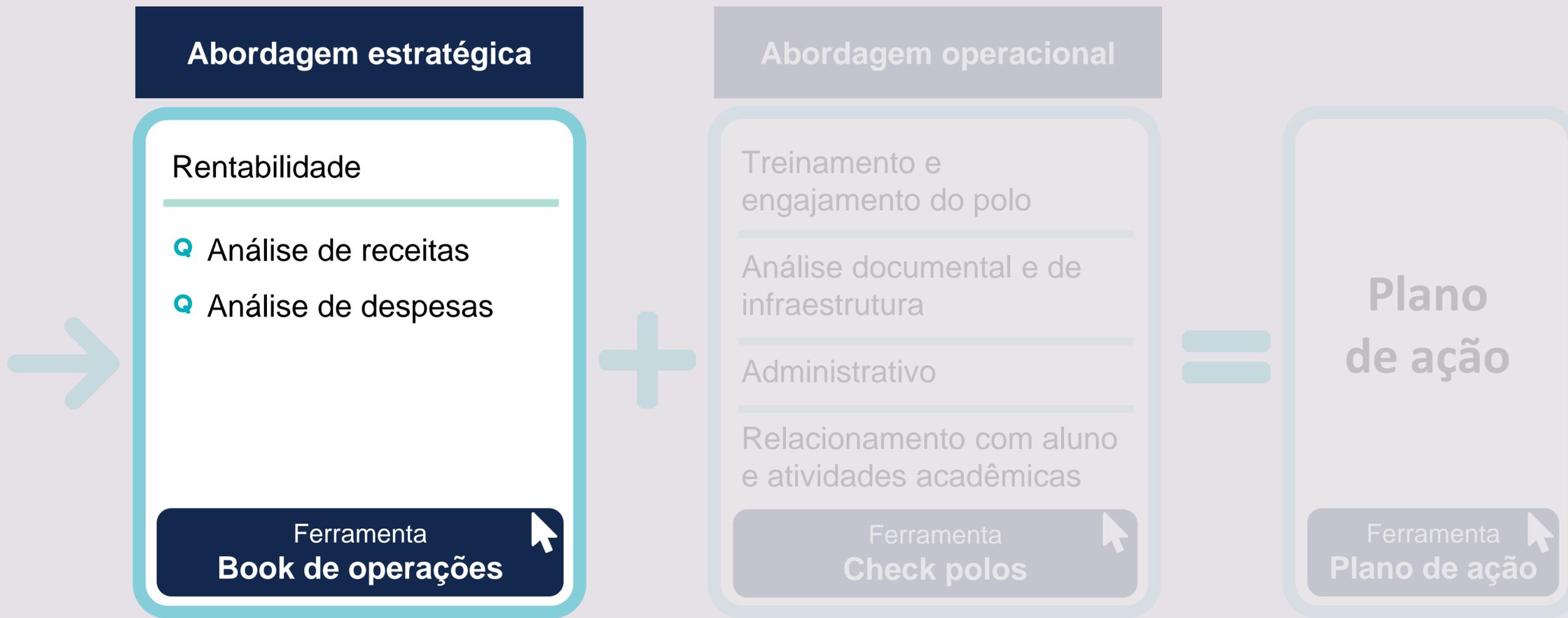
6. GESTÃO OPERACIONAL

Com responsáveis e rotinas de gestão definidas de forma clara, dividimos o roteiro da visita em abordagem estratégica e operacional

Estrutura do roteiro de visitas



Roteiro de visitas



A análise estratégica consiste na avaliação dos indicadores de rentabilidade e performance do polo, com foco na saúde financeira do parceiro



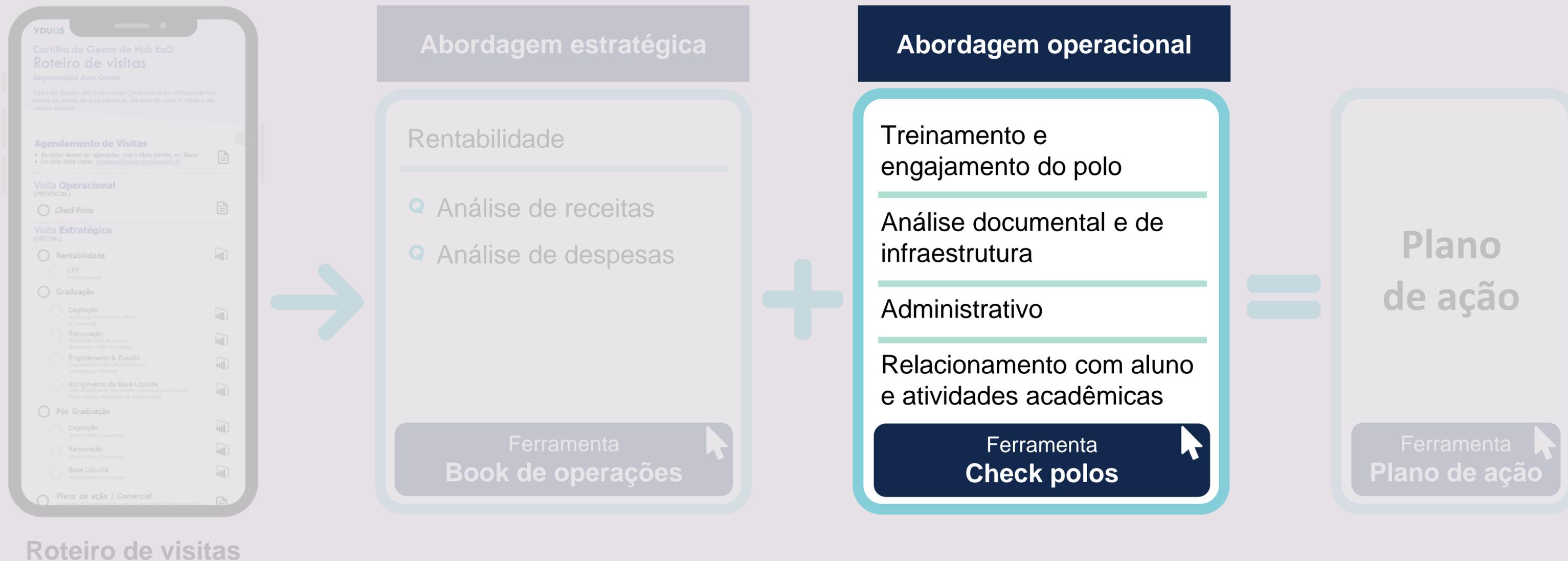
Na consultoria estratégica, são discutidas questões como: meu resultado financeiro está sendo mais impactado pela receita ou pelas despesas? Quais são as oportunidades? Como se comportam os polos similares?



6. GESTÃO OPERACIONAL

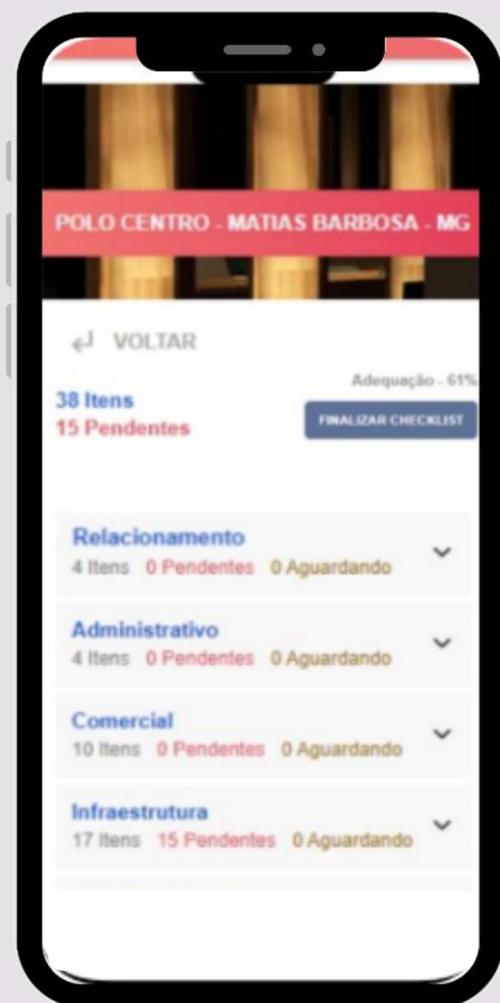
Em paralelo, realizamos também ações voltadas ao engajamento e à operação do polo, permitindo alinhamento na execução

Estrutura do roteiro de visitas



6. GESTÃO OPERACIONAL

A análise operacional avalia questões desde o engajamento do parceiro com a instituição até a garantia de conformidade de documentos e infraestrutura



Check polos



Análise operacional



Treinamento e engajamento do polo

Incentivo para realização de treinamentos, adesão ao consumo de informações (comunicados) e participação em *lives*.



Atividades de relacionamento com o aluno

Análise voltada às atividades de relacionamento com aluno, engajamento, aula inaugural, colação de grau, entre outros.



Análise de documentos e infraestrutura

Análise da disponibilidade de documentos obrigatórios, bem como das condições de estrutura física e da acessibilidade do polo.



Atividades administrativas

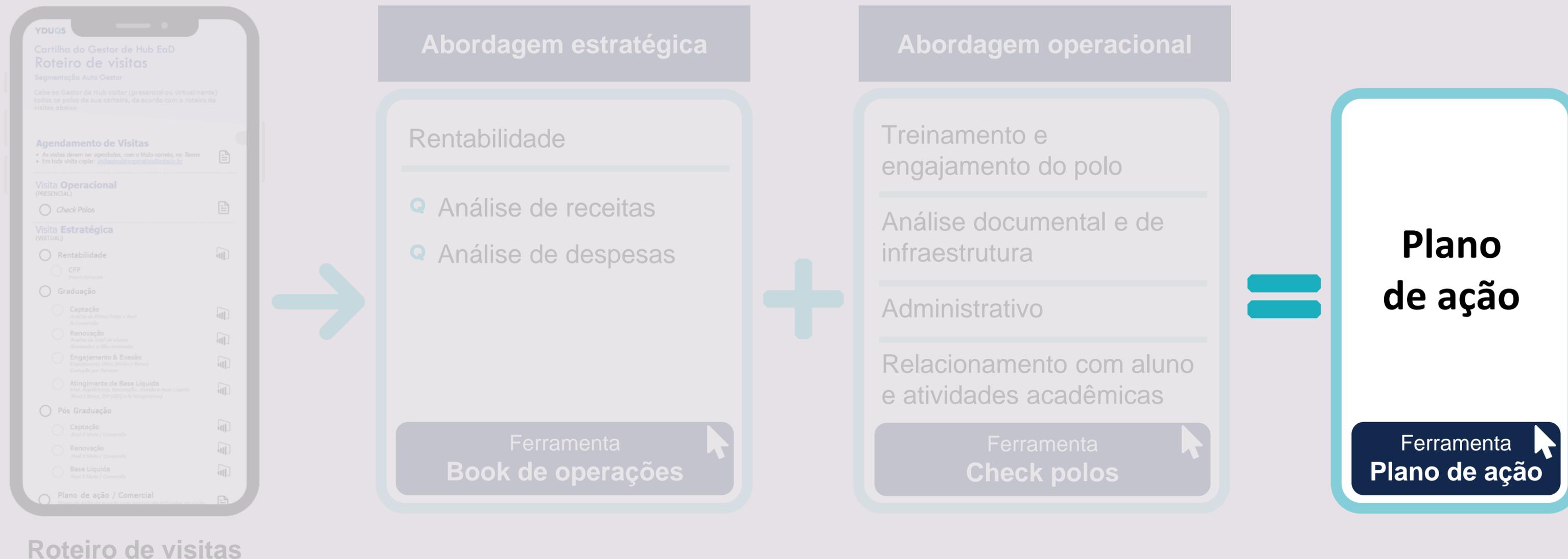
Análise voltada ao desempenho das atividades de relacionamento com o corporativo e das boas práticas operacionais.



6. GESTÃO OPERACIONAL

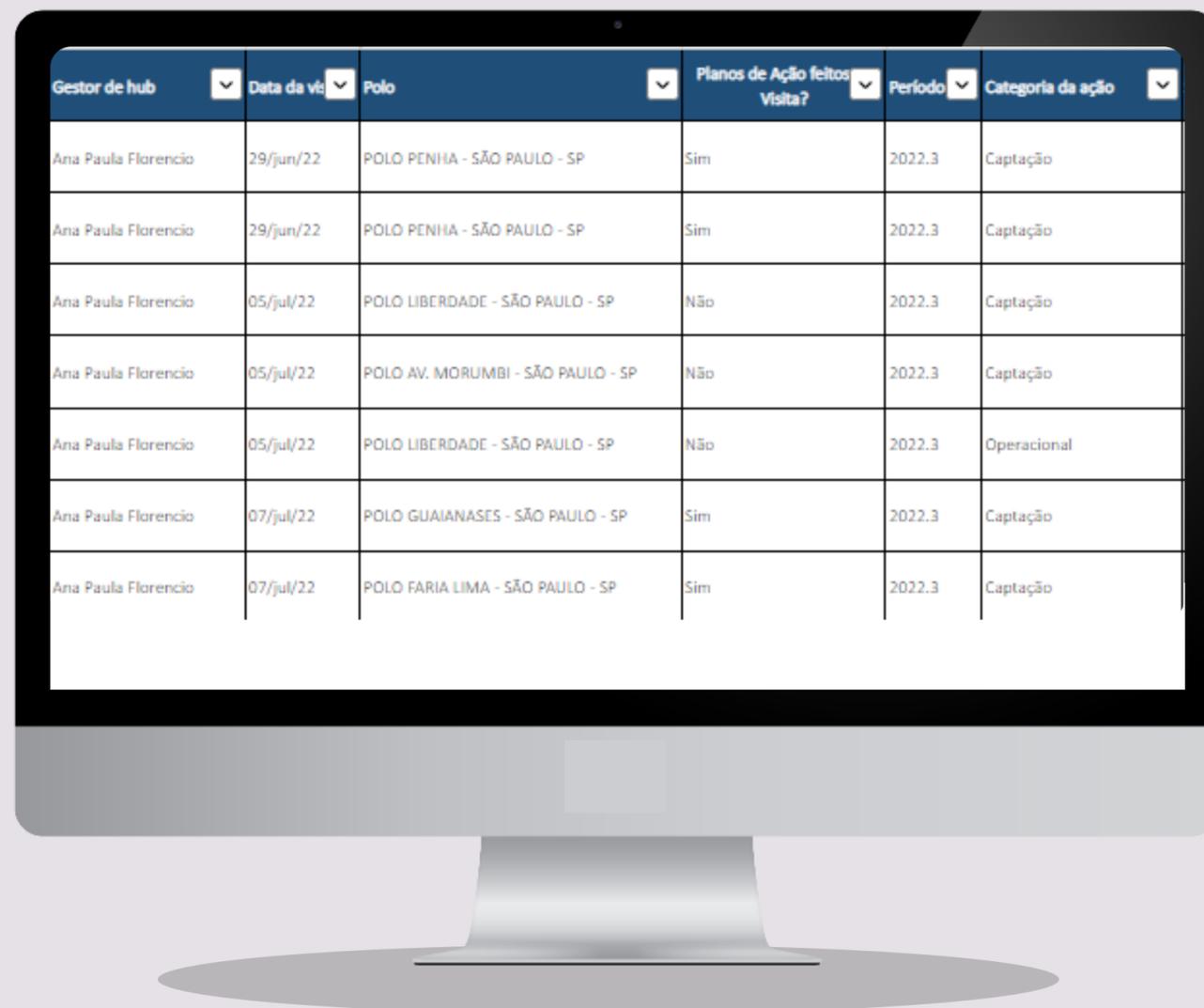
O produto final da visita é um robusto plano de ação para redirecionar a estratégia financeira e operacional do polo

Estrutura do roteiro de visitas



6. GESTÃO OPERACIONAL

Desdobrando em microações e prazos alinhados com o parceiro no momento da visita, cuja execução é acompanhada pelo gestor de *hub*



Gestor de hub	Data da visita	Polo	Planos de Ação feitos Visita?	Período	Categoria da ação
Ana Paula Florencio	29/jun/22	POLO PENHA - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	29/jun/22	POLO PENHA - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	05/jul/22	POLO LIBERDADE - SÃO PAULO - SP	Não	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	05/jul/22	POLO AV. MORUMBI - SÃO PAULO - SP	Não	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	05/jul/22	POLO LIBERDADE - SÃO PAULO - SP	Não	2022.3	Operacional
Ana Paula Florencio	07/jul/22	POLO GUAIANASES - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	07/jul/22	POLO FARIA LIMA - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação

Rentabilidade do polo

Plano comercial e trabalho de funil

Engajamento do aluno & renovação

Adequações documentais e infraestruturais



6. GESTÃO OPERACIONAL

Desdobrando em microações e prazos alinhados com o parceiro no momento da visita, cuja execução é acompanhada pelo gestor de *hub*

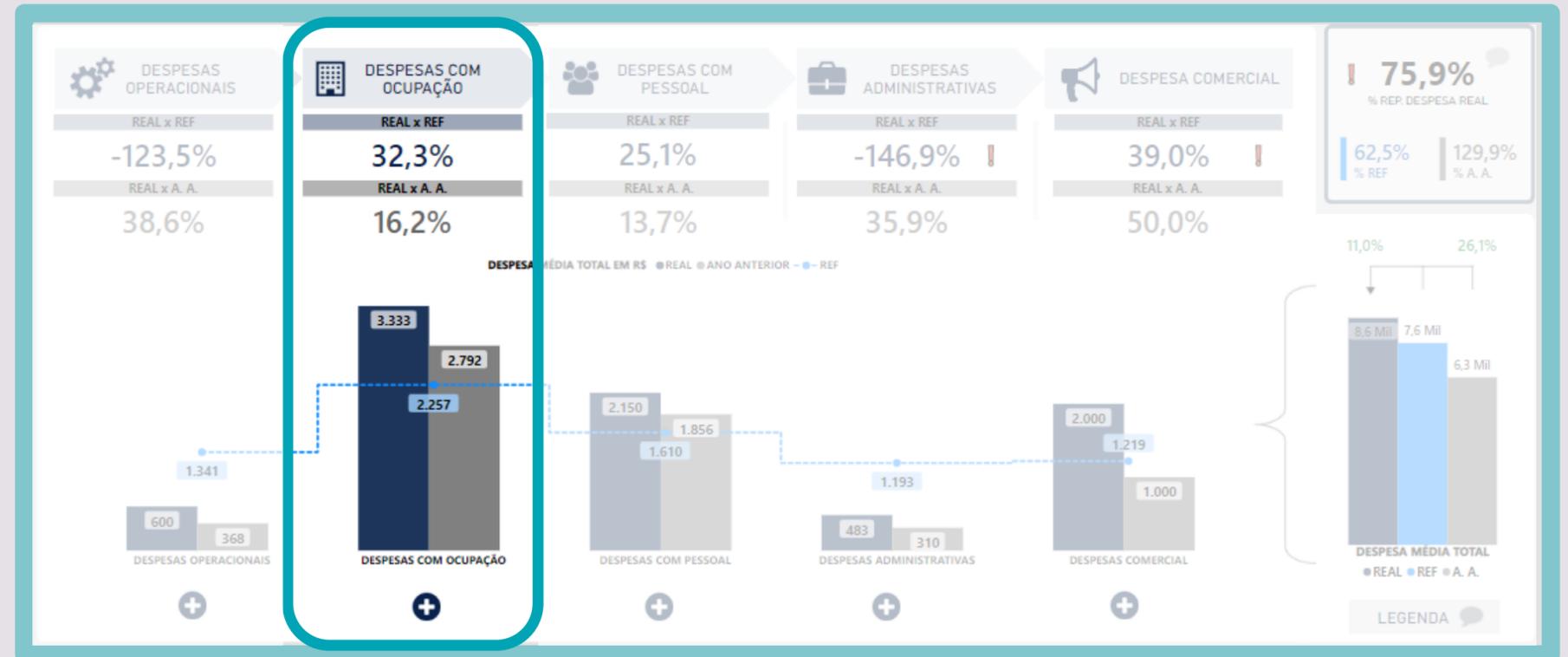
Gestor de hub	Data da visita	Polo	Planos de Ação feitos Visita?	Período	Categoria da ação
Ana Paula Florencio	29/jun/22	POLO PENHA - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	29/jun/22	POLO PENHA - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	05/jul/22	POLO LIBERDADE - SÃO PAULO - SP	Não	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	05/jul/22	POLO AV. MORUMBI - SÃO PAULO - SP	Não	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	05/jul/22	POLO LIBERDADE - SÃO PAULO - SP	Não	2022.3	Operacional
Ana Paula Florencio	07/jul/22	POLO GUAIANASES - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	07/jul/22	POLO FARIA LIMA - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação

Rentabilidade do polo

Plano comercial e trabalho de funil

Engajamento do aluno & renovação

Adequações documentais e estruturais



*Valores negativos = despesas menores que a referência / Valores positivos = despesas maiores que a referência

6. GESTÃO OPERACIONAL

Desdobrando em microações e prazos alinhados com o parceiro no momento da visita, cuja execução é acompanhada pelo gestor de *hub*

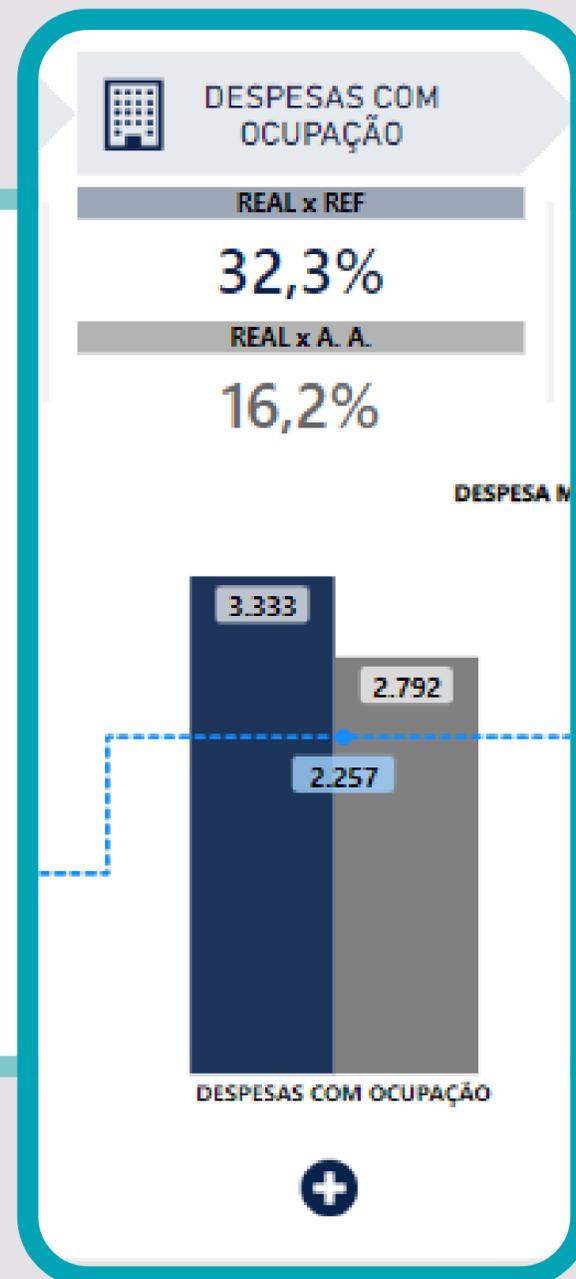
Gestor de hub	Data da visita	Polo	Planos de Ação feitos Visita?	Período	Categoria da ação
Ana Paula Florencio	29/jun/22	POLO PENHA - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	29/jun/22	POLO PENHA - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	05/jul/22	POLO LIBERDADE - SÃO PAULO - SP	Não	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	05/jul/22	POLO AV. MORUMBI - SÃO PAULO - SP	Não	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	05/jul/22	POLO LIBERDADE - SÃO PAULO - SP	Não	2022.3	Operacional
Ana Paula Florencio	07/jul/22	POLO GUAIANASES - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação
Ana Paula Florencio	07/jul/22	POLO FARIA LIMA - SÃO PAULO - SP	Sim	2022.3	Captação

Rentabilidade do polo

Plano comercial e trabalho de funil

Engajamento do aluno & renovação

Adequações documentais e infraestruturais



Análise de despesa

- Despesas com ocupação acima da referência



Plano de ação

- Renegociação de aluguel
- Análise de tamanho do polo *versus* base de alunos
- Alteração de endereço do polo visando à redução da despesa de aluguel



Garantindo uma operação rentável e sustentável



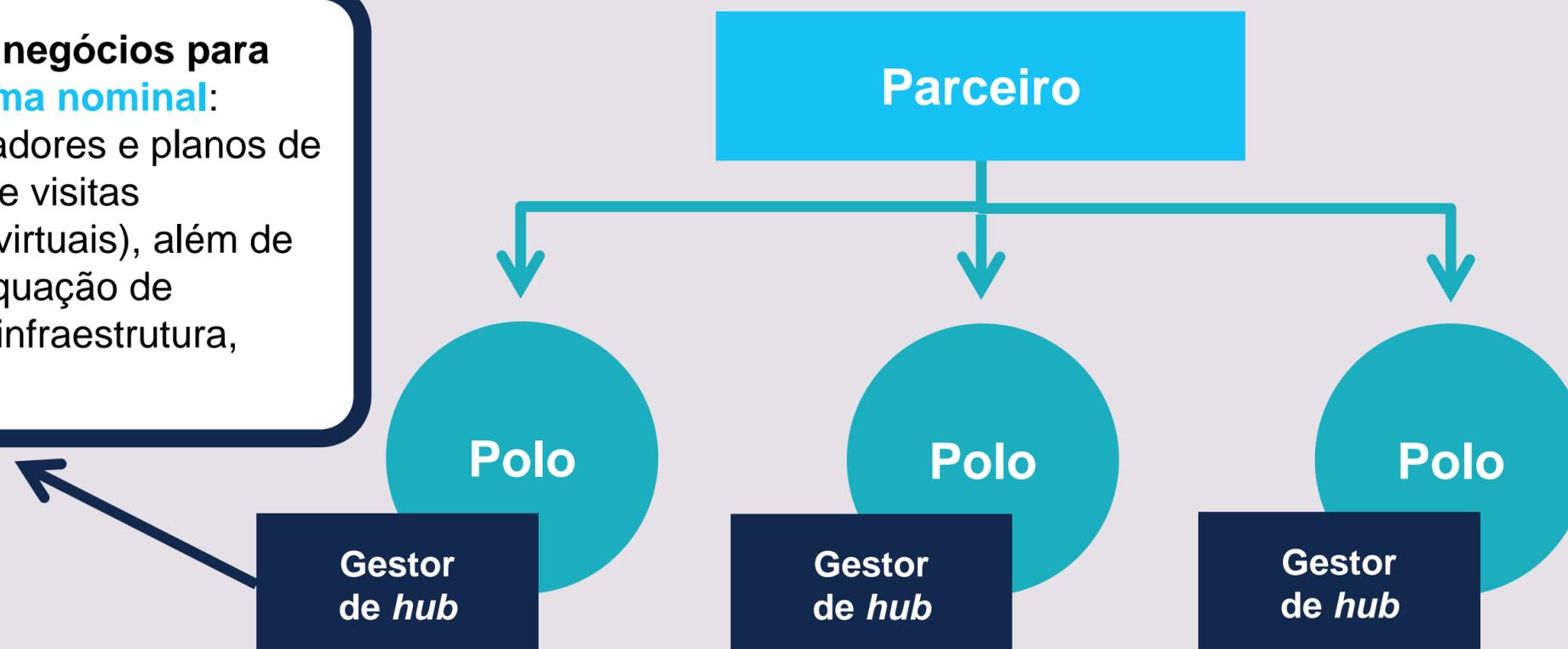
Previsto na DRE de venda
 Realizado



6. GESTÃO OPERACIONAL

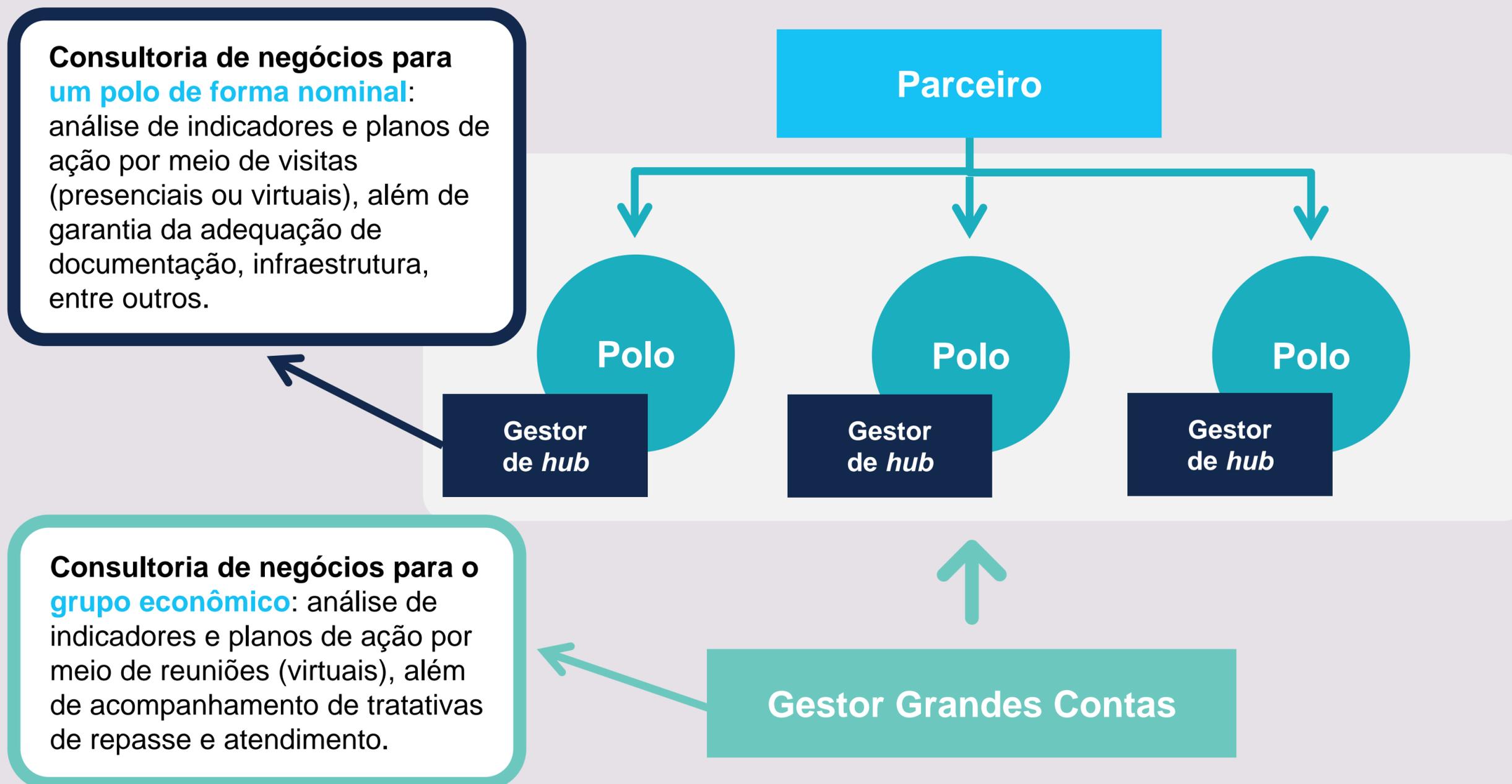
Para executar a operação, contamos com um time especializado oferecendo suporte estratégico aos parceiros

Consultoria de negócios para um polo de forma nominal:
análise de indicadores e planos de ação por meio de visitas (presenciais ou virtuais), além de garantia da adequação de documentação, infraestrutura, entre outros.



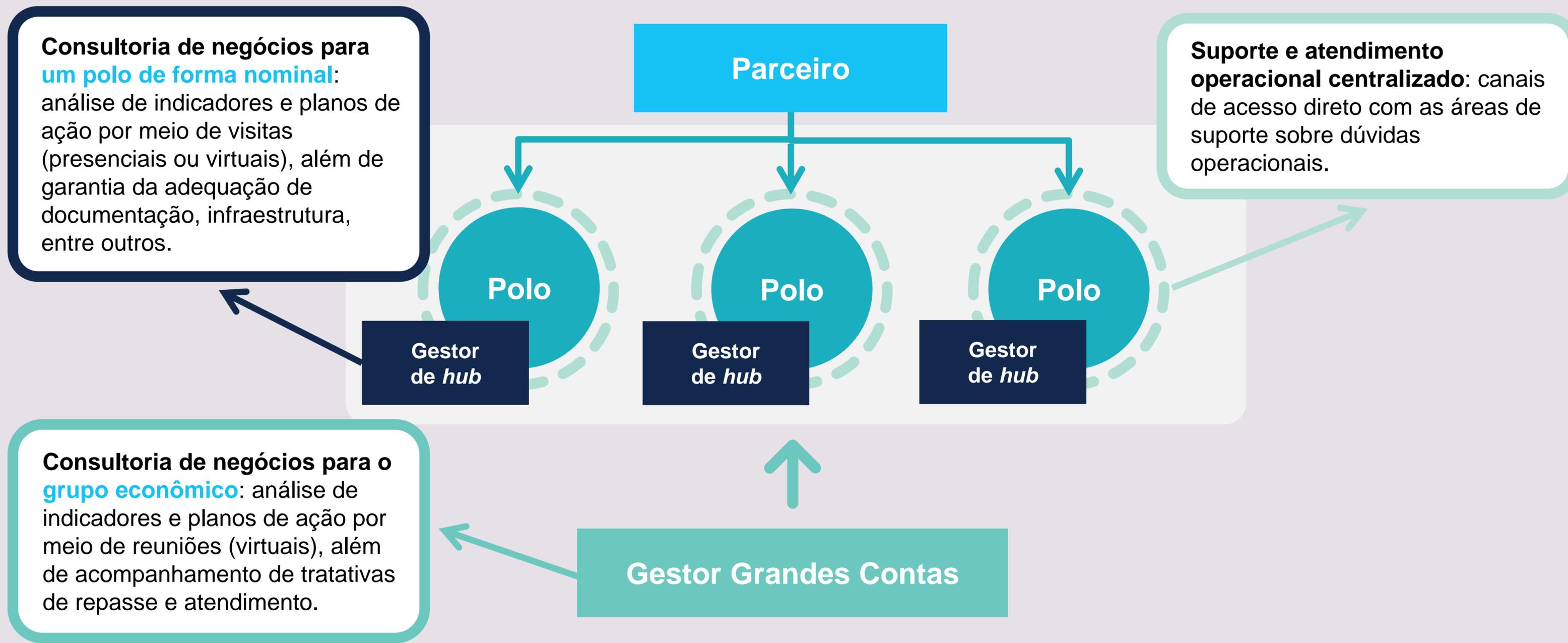
6. GESTÃO OPERACIONAL

Além do direcionamento individualizado ao polo dado pelo gestor de *hub*, oferecemos um suporte premium para parceiros de maior representatividade



6. GESTÃO OPERACIONAL

E para dúvidas operacionais do dia a dia, possuímos tecnologias para autoatendimento, além de uma área centralizada e especializada no suporte ao polo e aos colaboradores



6. GESTÃO OPERACIONAL

As principais vantagens do nosso modelo de negócio estão ligadas ao produto e à operação baseada em gestão da rentabilidade e performance

Ensino e operação



Infraestrutura simplificada com baixo investimento inicial



Atividades acadêmicas centralizadas



Ensino de qualidade

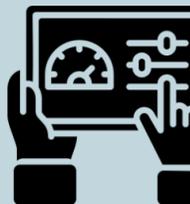
Gestão e performance



Gestão da rentabilidade dos polos



Remuneração baseada em desempenho



Ferramentas para gestão e suporte ao polo



7. RELACIONAMENTO COM O PARCEIRO

Garantindo, assim, não só a rentabilidade financeira do negócio, mas também uma elevada satisfação/fidelização dos parceiros com a YDUQS



Dados: fechamento de Dez/22





Gestão documental & encerramento contratual



Conclusão





**Uso intensivo
de tecnologia**



**Modelo
leve e com
baixo custo**



**Gestão
personalizada**

**Operação rentável e
escalável**, suportada por
tecnologias, permitindo
crescimento acelerado
e com **elevados níveis de
satisfação**



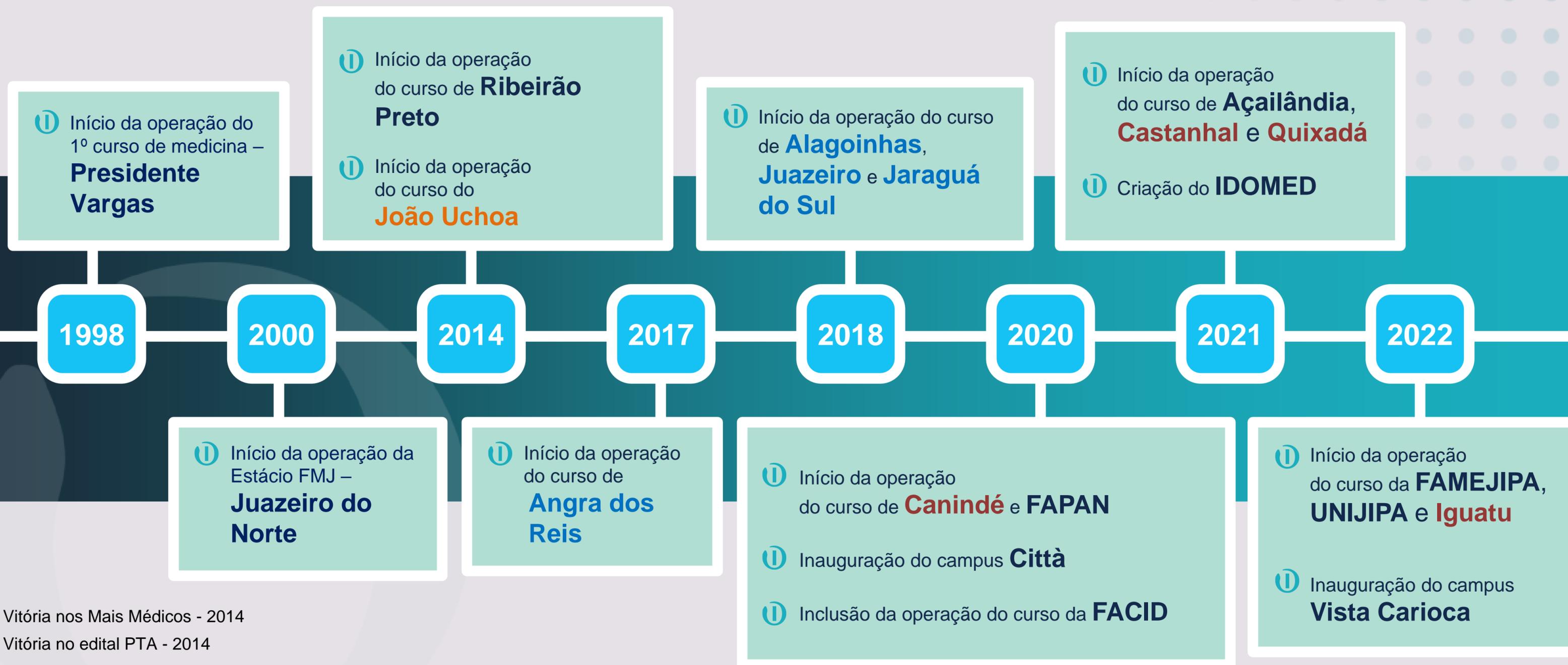
IDOMED

Instituto de Educação Médica



YDUQS

Trajetoira IDOMED



-  Vitória nos Mais Médicos - 2014
-  Vitória no edital PTA - 2014
-  Vitória nos Mais Médicos - 2018





Mais de 1,6 mil docentes



30% de unidades maturadas



~ 8 mil alunos

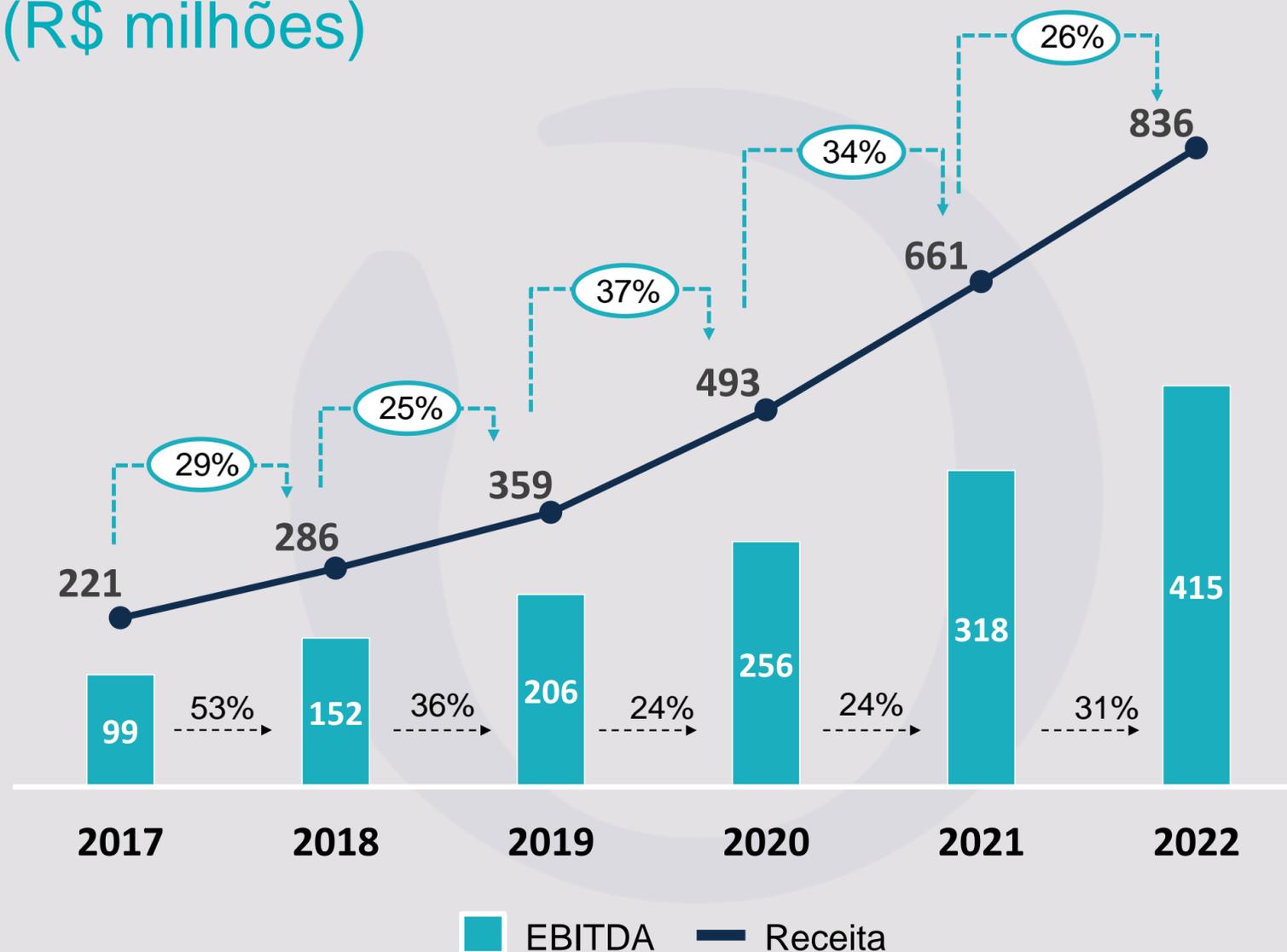


Mais de 8 mil médicos formados



Evolução da receita líquida e EBITDA da medicina (R\$ milhões)

Como estamos...



Receita **+278%**

EBITDA **+321%**

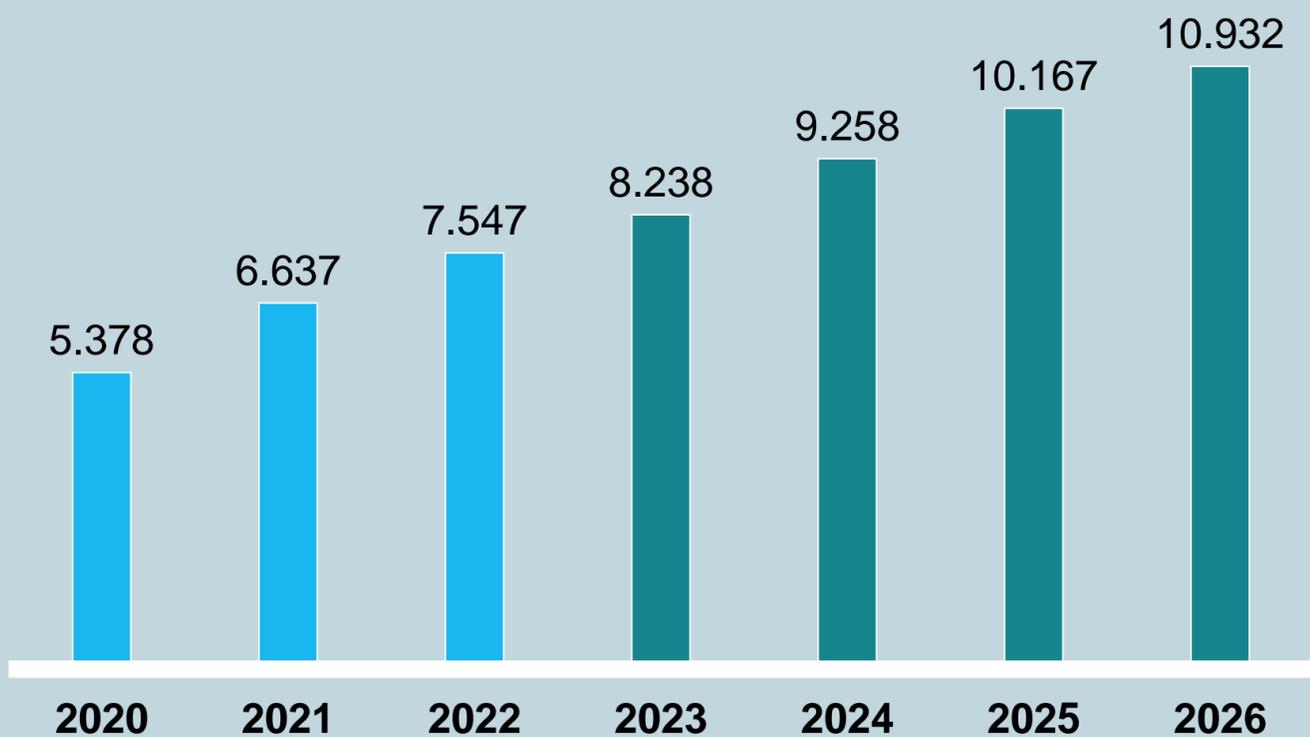


Base de alunos e novas vagas

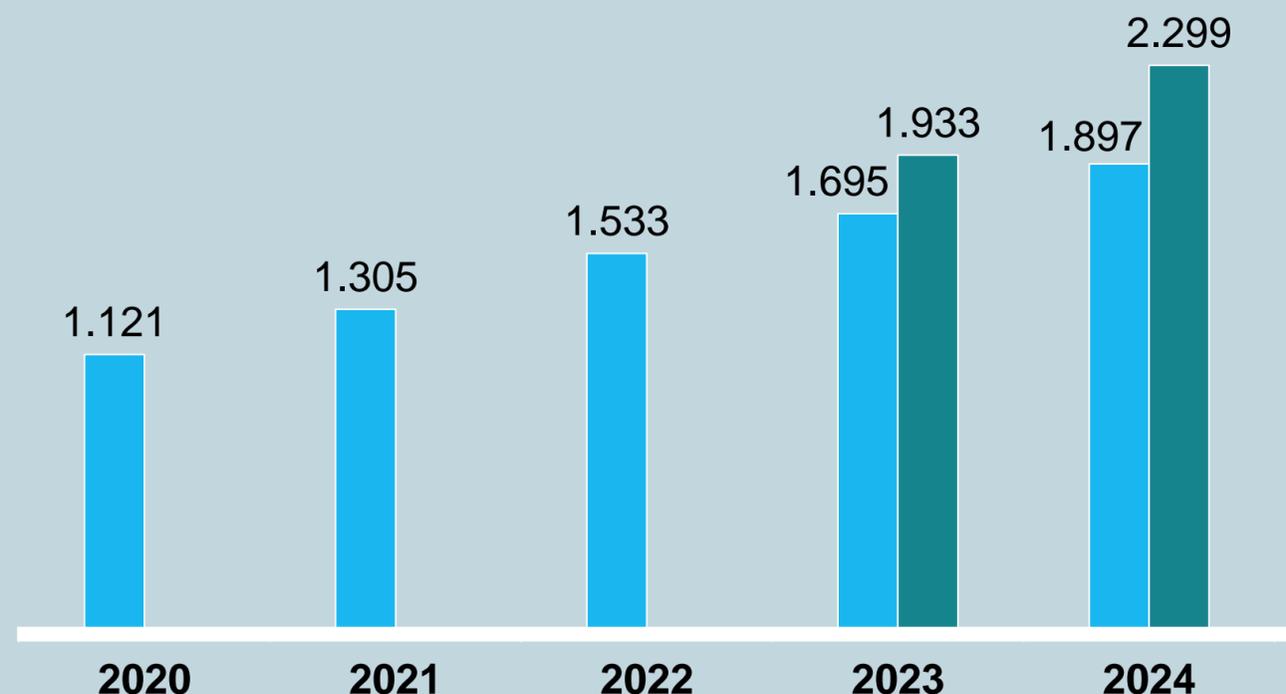
17
unidades

Evolução da base de alunos da medicina
(considerando nº de vagas atuais)

Previsão de novas vagas para a medicina
(considerando editais de Mais Médicos)



+104%



■ Previsão ■ Full Potential



Proposta de valor imbatível



Sala de Aula Virtual
IDOMED - SAVA

- Práticas de internato:
- 📅 Diário de vivências
 - 📅 Roteiro de atividades
 - 📅 Feedback contínuo

IDOMED
iSkills

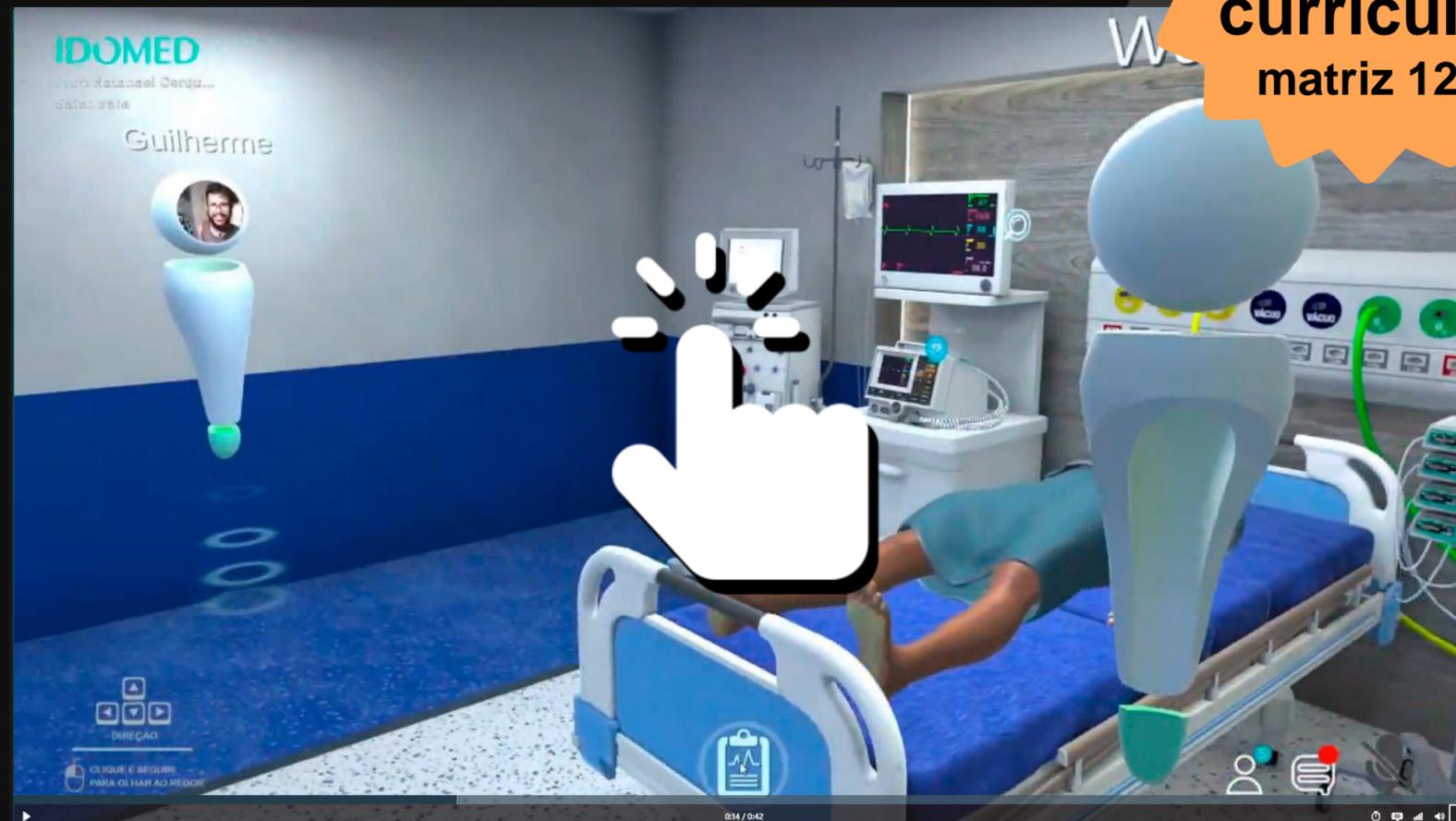
OpenPBL

Conteúdo digital de apoio ao aluno com vídeos, podcasts, quizzes e casos clínicos



Proposta de valor

**Nova
matriz
curricular
matriz 123**



CTI Virtual IDOMED

- ① **Metodologias ativas** de ensino inovadoras.
- ① Novas disciplinas obrigatórias e eletivas condizentes com o **perfil de médico** que nossa sociedade precisa.
- ① Novos eixos dentro da **formação médica**: gestão, pesquisa, humanidades, sistemas orgânicos e prática médica, linguagem, integração ensino e saúde na comunidade.
- ① **Corpo docente** médico de alto padrão e com publicação científica em suas áreas de atuação.
- ① Cenários diversificados para **avaliação do aluno**, respeitando habilidades e competências.



Melhor rede de convênios hospitalares...



Policlínica Municipal de Alagoinhas – Alagoinhas/BA



Hospital Municipal Miguel Couto – Rio de Janeiro/RJ

Convênios	Unidade
10	Açailândia
12	Angra dos Reis
8	Canindé
7	Castanhal
26	Citta
3	Iguatu
18	Jaragua do Sul
5	Ji-paraná
15	Juazeiro (BA)
19	Juazeiro do Norte
6	Quixadá
17	Ribeirão Preto
27	Teresina
29	Vista Carioca

202
convênios



Hospital Santa Lydia – Ribeirão Preto/SP



Hospital Regional do Cariri – Juazeiro do Norte/CE



Apresentação Vida Toda



Fellowship de especialidades

- ① Fellowship Hapvida
- ① Fellowship de subespecialidade
- ① Fellowship com outros parceiros



Pós-graduação lato sensu

- ① Especialização
- ① MBA em gestão para médicos em parceria com o IBMEC



Mestrado e doutorado

- ① Programa de mestrado e doutorado profissionais em saúde da família e odontologia conceito máximo pela CAPES



Cursos American Heart Association

- ① Centro de treinamento internacional autorizado pela American Heart Association (AHA)

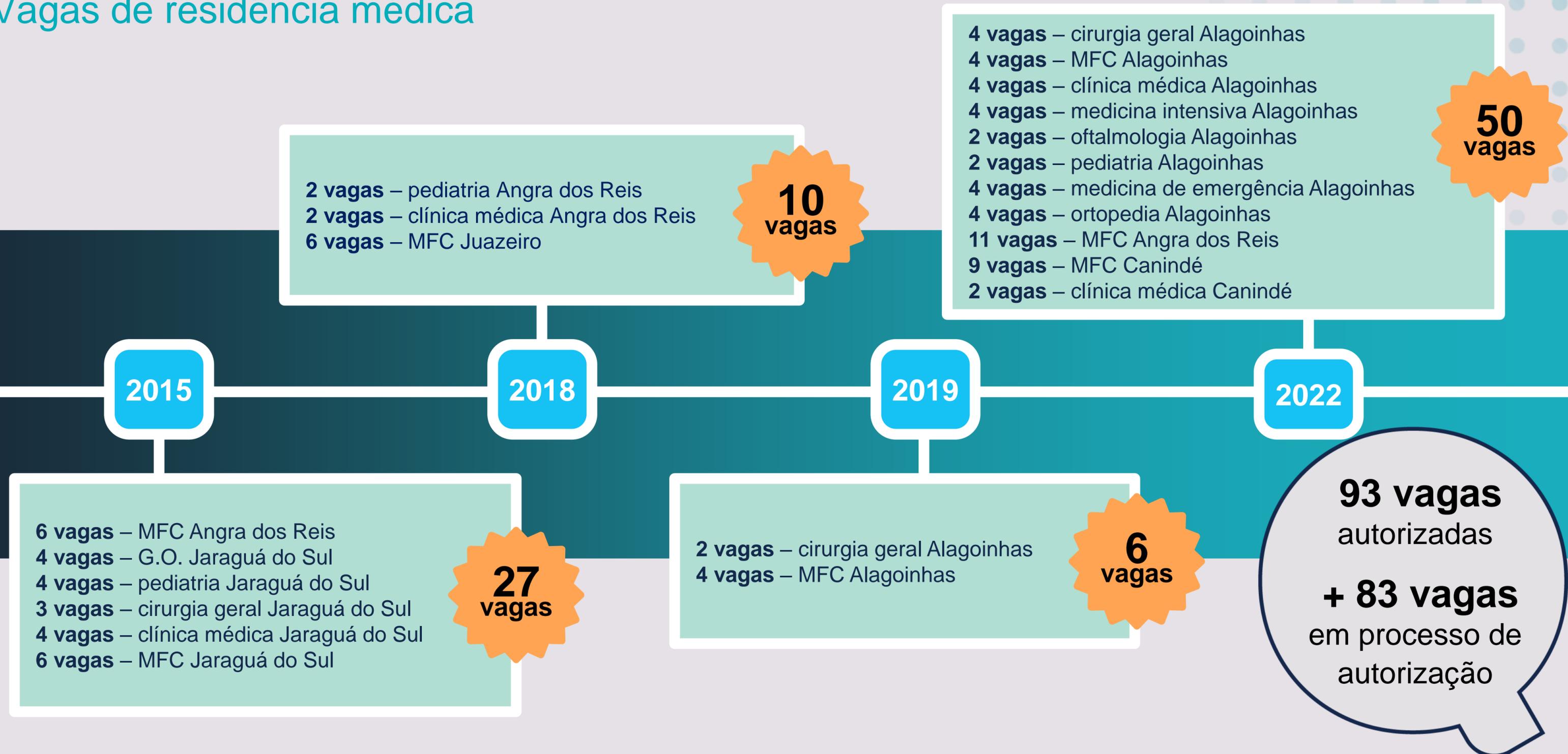


Residência e preparatórios

- ① e-Residência - Único streaming especializado em residência médica
- ① Hardwork Medicina



Vagas de residência médica



Novo campus de medicina no centro do Rio de Janeiro

**Investimento de
~ R\$ 30 milhões**

Capacidade

~ **1.000** pessoas
9 pavimentos
12 mil m²

**Mais alto nível
de tecnologia**

- ① Mesa de anatomia digital
- ① Laboratórios de habilidades e simulação realística
- ① Equipamentos de realidade virtual



YDUQS