

TOTVS LANÇA OFERTAS DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PARA ENSINO SUPERIOR

Novidade é primeira entrega da companhia baseada na sua plataforma Carol

Assessoria de Comunicação
TOTVS

Lançada em junho de 2017, a Carol, plataforma de dados de qualidade e inteligência artificial da TOTVS, deu início a uma nova era de inovação na história da desenvolvedora. Agora, a companhia apresenta a solução Retenção de Alunos by Carol, um marco para o setor educacional no Brasil. A novidade chega para apoiar um ponto sensível do segmento, a evasão de alunos, e inova também no modelo de comercialização.

Segundo dados de mercado, no Brasil, a taxa de desistência no Ensino Superior é de aproximadamente 25%, mas em alguns cursos esse índice pode chegar a 50% nos três primeiros semestres. Os números são alarmantes porque afetam não só a receita das instituições – em uma faculdade com até 5 mil

alunos, a perda semestral pode atingir cerca de R\$ 6.750 milhões –, mas também causa problemas sociais ao diminuir o acesso à educação, ferramenta importante para a evolução do País.

A Retenção de Alunos by Carol foi desenvolvida em parceria com uma grande universidade privada de São Paulo e chega ao mercado com um diferencial: ela já está pronta, ou seja, não precisa ser treinada para responder aos questionamentos. Para usar, basta ativar os conectores com o sistema integrado de gestão empresarial (ERP) da instituição ou outras plataformas que proveem dados dos alunos. A novidade também pode ser abastecida por meio de ferramentas como software de gestão acadêmica, de gestão de relacionamento com o cliente (CRM), sistema de catraca, redes sociais etc.

Para criação da aplicação, foram mapeados 200 indicadores com base nos históricos dos alunos que saíram da instituição para identificar a repetição de comportamentos. Alguns fatores encontrados são: o aluno está fazendo muitas disciplinas, tem baixo rendimento, atrasou o pagamento diversas vezes nos últimos meses, tem faltado bastante, gasta muito tempo no trajeto para a instituição, solicitou diversos documentos na secretaria, entre outros.

Analisando esses padrões, a Retenção de Alunos by Carol descobre quais são as características comuns que antecedem a evasão de uma matrícula. Tudo é dividido em categorias: acadêmico, financeiro, comportamento, localização, social, entre outras.

Com a tecnologia, um gestor de uma instituição de Ensino Superior só precisa perguntar à Carol, por meio de um aplicativo com reconhecimento de voz ou texto, quantos alunos correm o risco de abandonar a universidade e qual seria o impacto financeiro dessa desistência. Ele pode filtrar essa informação por curso ou período e acompanhar em tempo real a evolução dos índices em um *dashboard*. Porém, ter apenas informação não basta, é essencial agir na hora certa para reverter a situação. Por isso, a companhia está atuando em conjunto com a TOTVS Consulting, divisão de consultoria de negócios da TOTVS, para desenhar processos que ajudem a instituição a ter uma atuação completa, englobando tecnologia e pessoas.

A TOTVS Consulting ajuda, por exemplo, a implementar métodos para abordagem do possível evasor, a criar uma metodologia para conhecer quais são as necessidades do aluno que deseja evadir, a desenhar processos de priorização dos casos críticos e a definir as ações de retenção. Quanto mais cedo o alerta for ligado e a atitude certa for tomada, maior a probabilidade de reverter a situação.

O modelo de comercialização da Retenção de Alunos by Carol é democrático e permite que instituições de

todos os portes adotem a tecnologia pagando um valor fixo mensalmente. Por exemplo, uma universidade com até mil alunos pode usufruir da solução por a partir de R\$ 721 por mês. Como a contratação é no modelo SaaS (software como serviço), além da mensalidade acessível, o cliente também elimina custos com licença e infraestrutura, já que tudo fica hospedado na nuvem da TOTVS.

“A Carol chegou para coroar nosso compromisso com o setor educacional, onde atuamos há mais de 21 anos. Entre os principais benefícios observados até o momento com os clientes-piloto estão, além da redução da evasão e do aumento de receita, a melhora do relacionamento com os alunos. Acreditamos que essa tecnologia tem potencial para colaborar com uma nova etapa no Ensino Superior brasileiro”, afirma Marcelo Cosentino, vice-presidente dos segmentos de Professional Services da TOTVS.

SOBRE A TOTVS

Provedora de soluções de negócios para empresas de todos os portes, atua com softwares de gestão, plataformas de produtividade e colaboração, hardware e consultoria, com liderança absoluta no mercado SMB na América Latina. Com mais de 50% de *market share* no Brasil, ocupa a 20ª posição de marca mais valiosa do País no ranking da Interbrand. A TOTVS está presente em 41 países, com uma receita líquida de mais de R\$ 2 bilhões. No Brasil, conta com 15 filiais, 52 franquias, 5 mil canais de distribuição e 10 centros de desenvolvimento; no exterior, com mais 7 filiais e 5 centros de desenvolvimento (Estados Unidos, México, China, Taiwan e Rússia). ■



Acesse a LD Digital e conheça mais detalhes da Retenção de Alunos by Carol

www.totvs.com