

Mercado Educacional: análise 2025 + perspectivas 2026.



Paulo Presse

Coordenador da Área
de Estudos de Mercado
da Hoper.



Gidel Deungaro

Especialista em Marketing
e Vendas no Ensino Superior.
Consultora Hoper.

SEJA BEM-VINDO!

▪ AGUARDE, O WEBINAR JÁ IRÁ COMEÇAR!
DAS 15H ÀS 16h

- Para perguntar utilize o **Q & A** (Question and Answers) no canto inferior da tela.
- A gravação e os slides estarão disponíveis até o final da tarde de hoje no site da Hoper:
www.hoper.com.br/webinars

Apoio:



**Paulo
Presse**

Coordenador da Área de Estudos
de Mercado da Hoper

WEBINAR HOPER.

Mercado Educacional: Análise 2025 + Perspectivas 2026

- **Balanço 2025.1:** o que os dados já escancararam.
- **EAD e o novo marco:** impacto real do intake extra.

2025

Com o EaD Online em queda, a busca por maior presencialidade fortalece o semipresencial e o presencial, enquanto o cenário econômico empurra o aluno para escolhas de menor custo e maior percepção de valor.



RESULTADOS CAPTAÇÃO 2025.1

IndCap Índice da Captação
de Matrículas

Amostra Brasil
(IC=95% e E.A. = 5%)

O Painel de Indicadores Hoper está composto por 311 IES participantes, representando 46% do volume de ingressantes totais e 36% das matrículas do Brasil (referência ano 2023 – Censo Educação Superior).



TIPOS DE OFERTAS

- PRESENCIAL → PRESENCIAL
- EAD SEMIPRESENCIAL → MAIOR GRAU PRESENCIALIDADE
- EAD ONLINE → MENOR GRAU PRESENCIALIDADE

DISTRIBUIÇÃO VOLUME INGRESSANTES

- PRESENCIAL → 20%
- EAD SEMIPRESENCIAL → 25%
- EAD ONLINE → 55%

CAPTAÇÃO ACUMULADA¹ INGRESSANTES

- PRESENCIAL → 0%
- EAD SEMIPRESENCIAL → 15%
- EAD ONLINE → -2%
- **TODAS AS OFERTAS → 2%**



¹ Acumulada até junho 2025 / 2024



ATTENTION
PLEASE !!

RESULTADOS CAPTAÇÃO

2025.1

IndCap Índice da Captação
de Matrículas

2024

- Em 2024, o setor de educação superior foi beneficiado por uma economia que **cresceu 3,4 %**, acima do previsto, e pelo **afastamento definitivo dos efeitos da pandemia**. Foi um que surpreendeu até os economistas.

2025

- Para 2025, as projeções apontam um crescimento mais moderado, **entre 2 % e 2,3 %**. Superar o patamar elevado de 2024 exige mais força da economia e estratégias de captação ainda mais eficientes para manter o ritmo.



ATTENTION
PLEASE !!

Novo Marco da EaD: Impacto Direto na Captação e Oferta dos Cursos

Governo Federal

Assinado decreto que institui a Nova Política de EaD — Ministério da Educação



O presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, ao lado do ministro de Estado da Educação, Camilo Santana, assinou,...

19 de mai. de 2025

Novo Marco da EaD – Redesenho do Produto Educacional

Com a promulgação da nova Política Nacional de Educação a Distância, em maio de 2025, o governo federal deu início a uma **reconfiguração significativa do modelo de oferta dos cursos EaD superiores no Brasil**.

Cofen

NOTA OFICIAL: MEC proíbe EaD na Enfermagem



De acordo com a nova Política de Educação à Distância, cursos de Enfermagem devem ser exclusivamente presenciais. Sistema Cofen/Conselhos...

19 de mai. de 2025

Enfermagem – Curso Síntese dos Impactos

O curso de **Enfermagem** tornou-se o principal símbolo dessa virada. Até então ofertado amplamente em formato semipresencial, com milhares de matrículas em todo o país, ele **agora está restrito exclusivamente ao modelo presencial**.

O Novo Marco da EaD mexe no produto e mexe na flexibilidade. Hoje, a gestão das IES está consumindo energia para redesenhar oferta, e a pergunta que fica é: será que o aluno vai topar pagar mais e perder liberdade de agenda nesse novo modelo?



Se você NÃO SABE o que o seu ALUNO QUER, o NOVO PRODUTO pode NASCER MORTO.



A Flexibilidade do EaD

PRESENCIAL

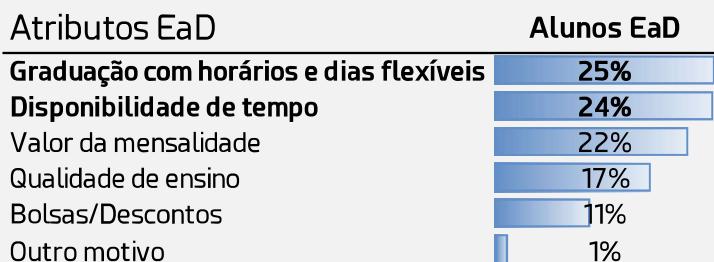
Pesquisa Hoper Educação – Você faria seu atual curso, se este fosse oferecido na modalidade SEMIPRESENCIAL?



Fonte: Pesquisa Quantitativa Hoper - Diagnóstico Mercadológico (11 UFs • N=17.996)

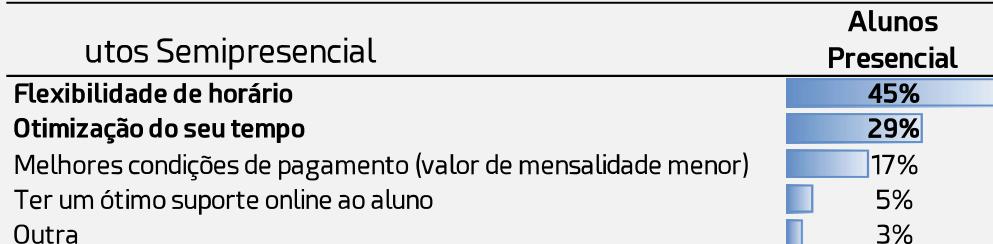
EaD

Pesquisa Hoper Educação – Para você, quais os principais atributos para escolher por um curso a distância?



Fonte: Pesquisa Quantitativa Hoper - Diagnóstico Mercadológico (04 UFs • N=3.496)

Pesquisa Hoper Educação – Qual principal fator que o levaria a cursar o seu atual curso na modalidade semipresencial?



Fonte: Pesquisa Quantitativa Hoper - Diagnóstico Mercadológico (11 UFs • N=7.219)

Flexibilidade parece ser moeda cara no ensino superior: no presencial, significa menos dias na instituição; no EaD, é mandar na própria agenda.



Efeito Xepa?!!

O mercado entrou no clima de 'xepa': vale tudo para vender o estoque do modelo antigo?

Unopar Universidade • Patrocinado

Comece pagando R\$59

ÚLTIMA CHANCE

unopar

Última turma de Engenharia EAD
Perdeu essa, já era

Com o Pague Fácil por

R\$ 59*
no 1º mês

* Valor válido mediante adesão ao Programa Unopar Pague Fácil. Consulte os cursos, unidades e exceções no regulamento da oferta no site da marca.

uniun1ca Patrocinado

CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIUNICA

The End

O FIM DO EAD

GRADUAÇÃO EAD

Comece a estudar por: **R\$99,90** +50%* de bolsa durante todo o curso

*consulte condições

Estácio

ENGENHARIA É NA MAIOR DO BRASIL

GRADUAÇÃO FLEX POR R\$ 199/MÊS NO CURSO TODO

Um engenheiro com capacete de segurança.

884 likes, 66 comments, 16 shares, 3 more options.

Estácio

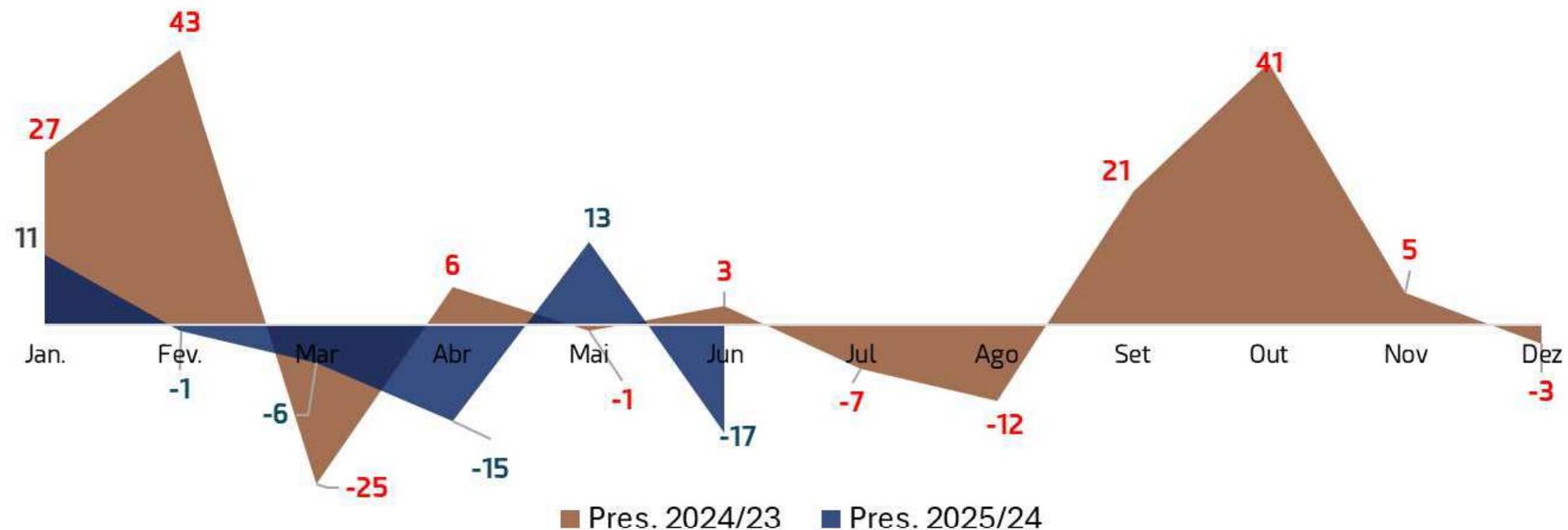
Estácio: Graduação Flex por R\$199/mês n... mais

Inscrever-se agora

Valor sujeito a reajuste anual.

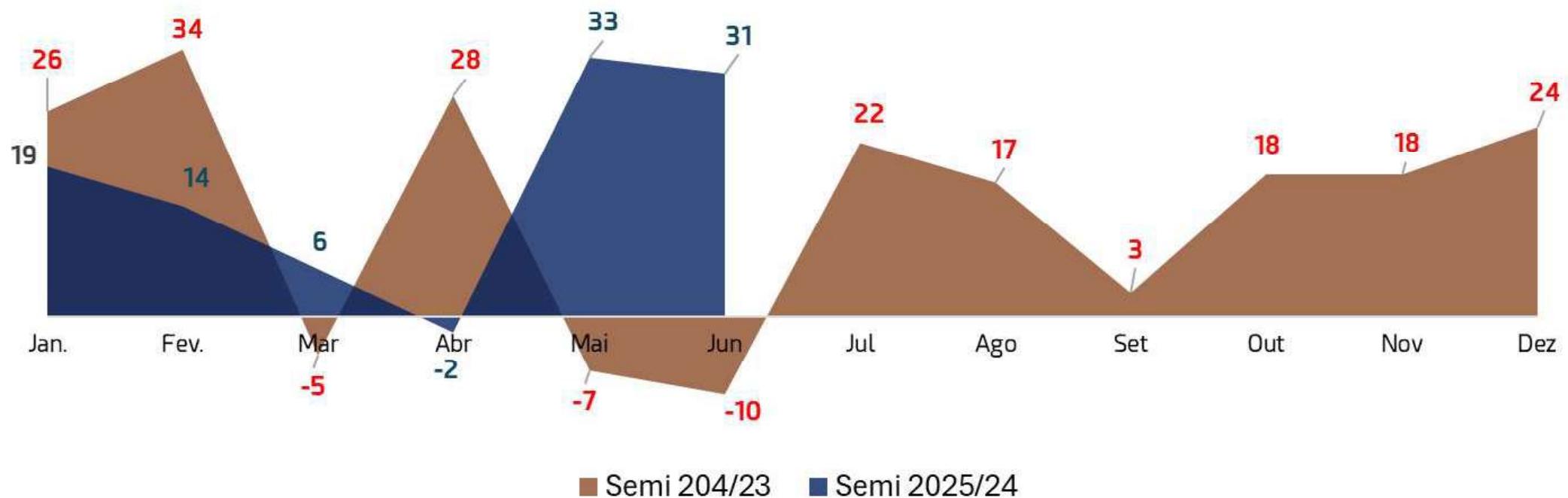
Almir De Souza Carvalho, Álvaro José Mello Rosa e Laura Neves seguem Estácio.

Enviar, Patrocinado, 3 more options.

Desempenho (%) Mensal da Captação de Matrículas Oferta Presencial Cenário Brasil

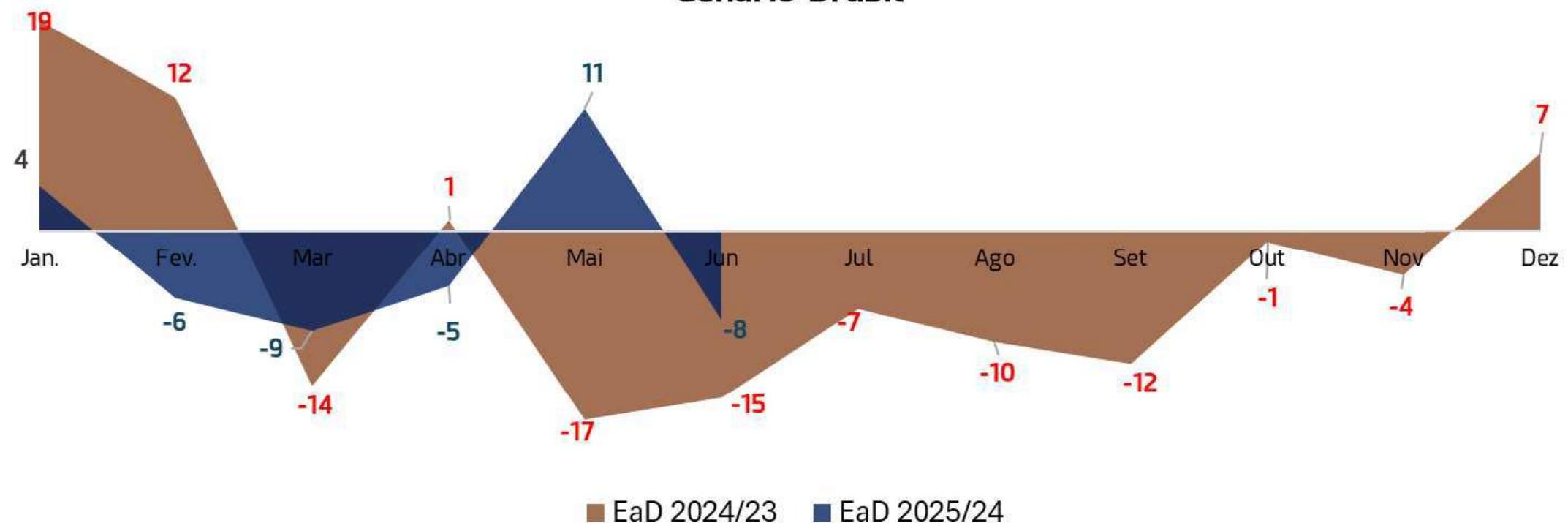
PRESENCIAL: estabilidade, sem variação (0%) em relação ao mesmo período de 2024.

Desempenho (%) Mensal da Captação de Matrículas Oferta Semipresencial Cenário Brasil



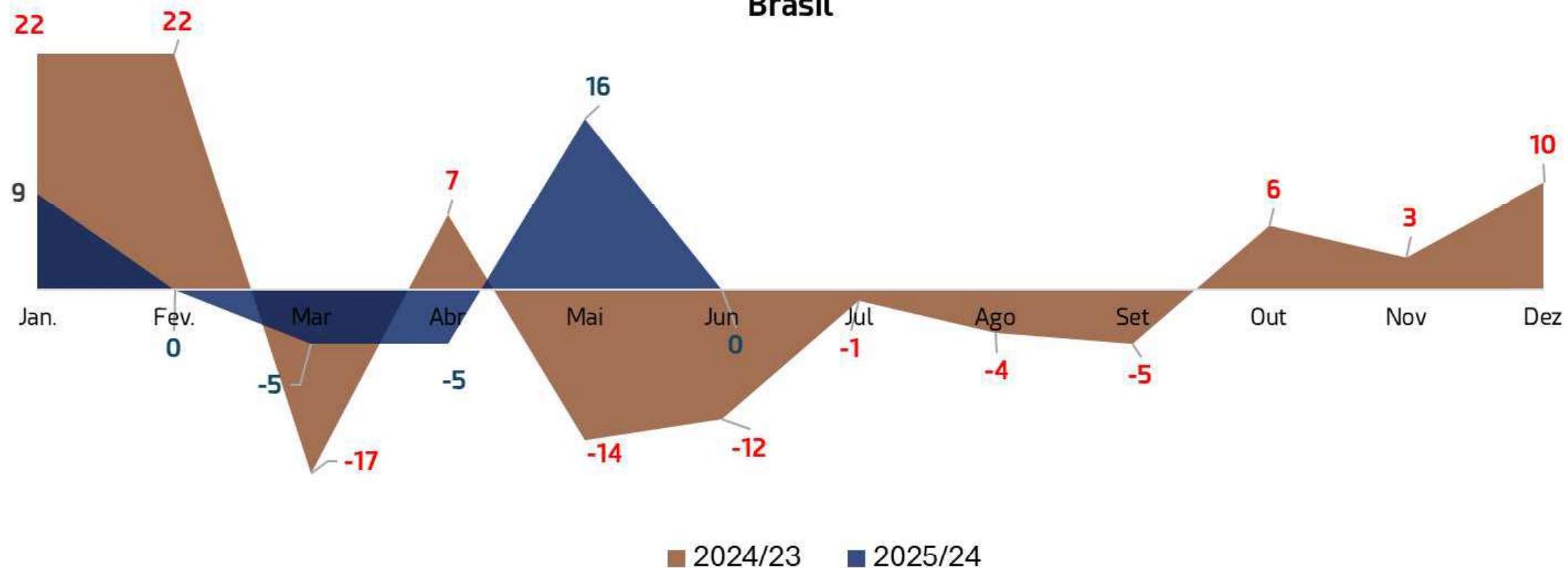
SEMIPRESENCIAL: crescimento expressivo de 15%, sendo o destaque positivo entre as modalidades.

**Desempenho (%) Mensal da Captação de Matrículas Oferta EaD Online
Cenário Brasil**



EAD ONLINE: retração de -2%, indicando perda de demanda.

Desempenho (%) Mensal da Captação de Matrículas Todos Tipos de Ofertas Cenário Brasil



TODAS AS OFERTAS: crescimento modesto de 2%, puxado pelo bom desempenho do semipresencial.



Se o 2º semestre entregar o mesmo resultado de 2024, não será estagnação, será sobrevivência.

A pergunta é: sua estratégia está preparada para isso?

Enquete: Captação 2025.2 – Percepção dos Gestores

Com base no desempenho até julho, como você projeta a captação no 2º semestre de 2025?

Alternativas:

- (A) EaD Online segue em queda; Semipresencial mantém crescimento; Presencial estável
- (B) EaD Online melhora um pouco; Semipresencial mantém crescimento; Presencial cresce
- (C) EaD Online segue em queda; Semipresencial acelera crescimento; Presencial estável
- (D) Retração nas três modalidades
- (E) Não sei responder / Cenário indefinido

VOCE...

- MONITORA, MENSALMENTE, A CAPTAÇÃO DAS MATRÍCULAS?
- SABE COMO PERFORMA SEU MERCADO?



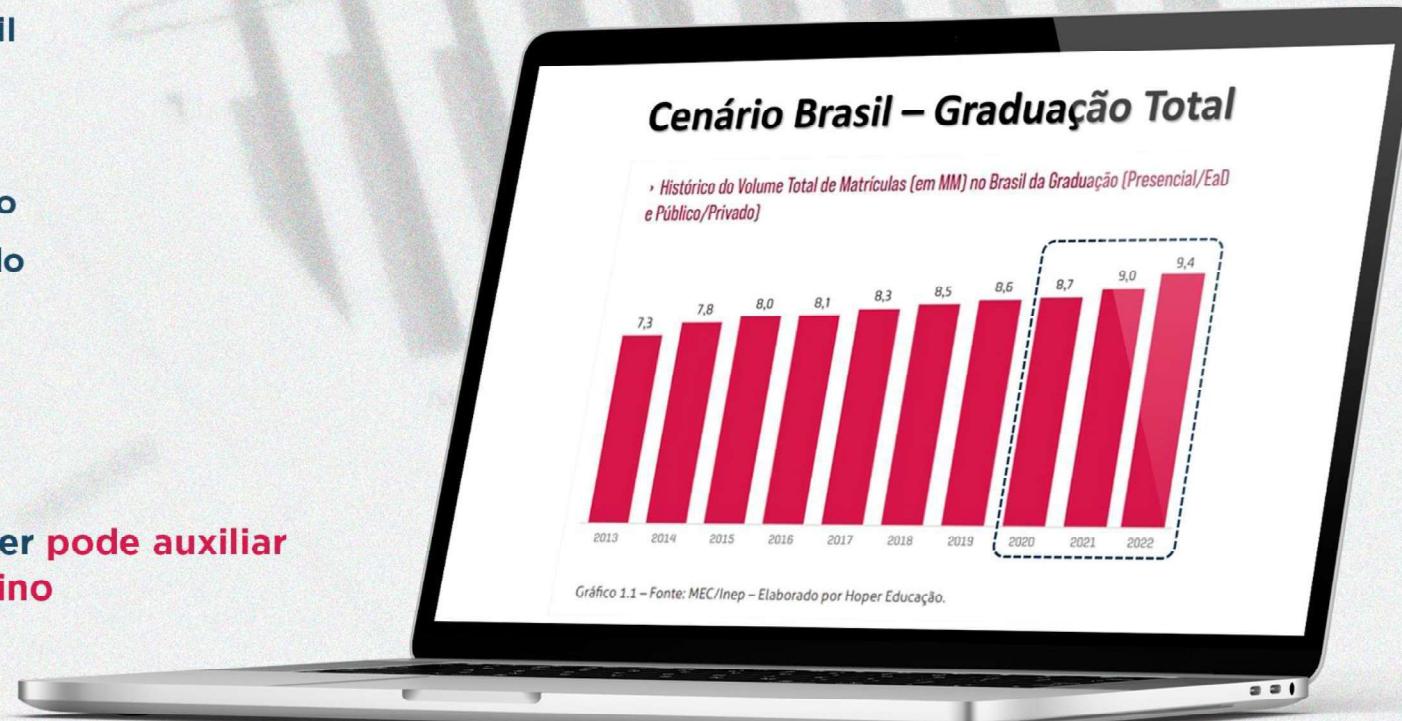
Inteligência de Mercado Hoper

Estudos, análises, pesquisas e acompanhamentos sobre o desenvolvimento do cenário educacional brasileiro que impactam nos processos decisórios de gestores, mantenedores e investidores do setor.

- Palestra Mercado Educacional do Brasil
- Reunião Técnica sobre Mercado
- Análise de Portfólio de Cursos
- Diagnóstico Estratégico Mercadológico
- *Mentoring* para Inteligência de Mercado
- Educação Básica



**Fale com o nosso time
e descubra como a Hoper pode auxiliar
a sua Instituição de Ensino**





Paulo Presse
Coordenador da Área de Estudos de
Mercado da Hoper Educação

HOPER[®]
EDUCAÇÃO

+55 (45) 3026 0100 | hoper@hoper.com.br | www.hoper.com.br

Av. República Argentina . 3370 . Sala 3 . Jd. Panorama . CEP 85856-578 . Foz do Iguaçu/PR

[/hopereducacao](https://www.instagram.com/hopereducacao)

 [/hopergrp](https://www.youtube.com/@hopergrp)

 [/Hoper-Educacao](https://www.linkedin.com/company/hoper-educacao/)

 [/HoperEducacao](https://www.facebook.com/HoperEducacao)



Gidel Deungaro
Consultora Área de Marketing



<https://www.linkedin.com/feed>



- Marketing & captação: por que 2025 exige virada imediata.
- Sair na frente: IA, SEO e inteligência comercial em ação.

A “virada imediata” significa reconfigurar produtos, rever a comunicação,
ajustar precificação e

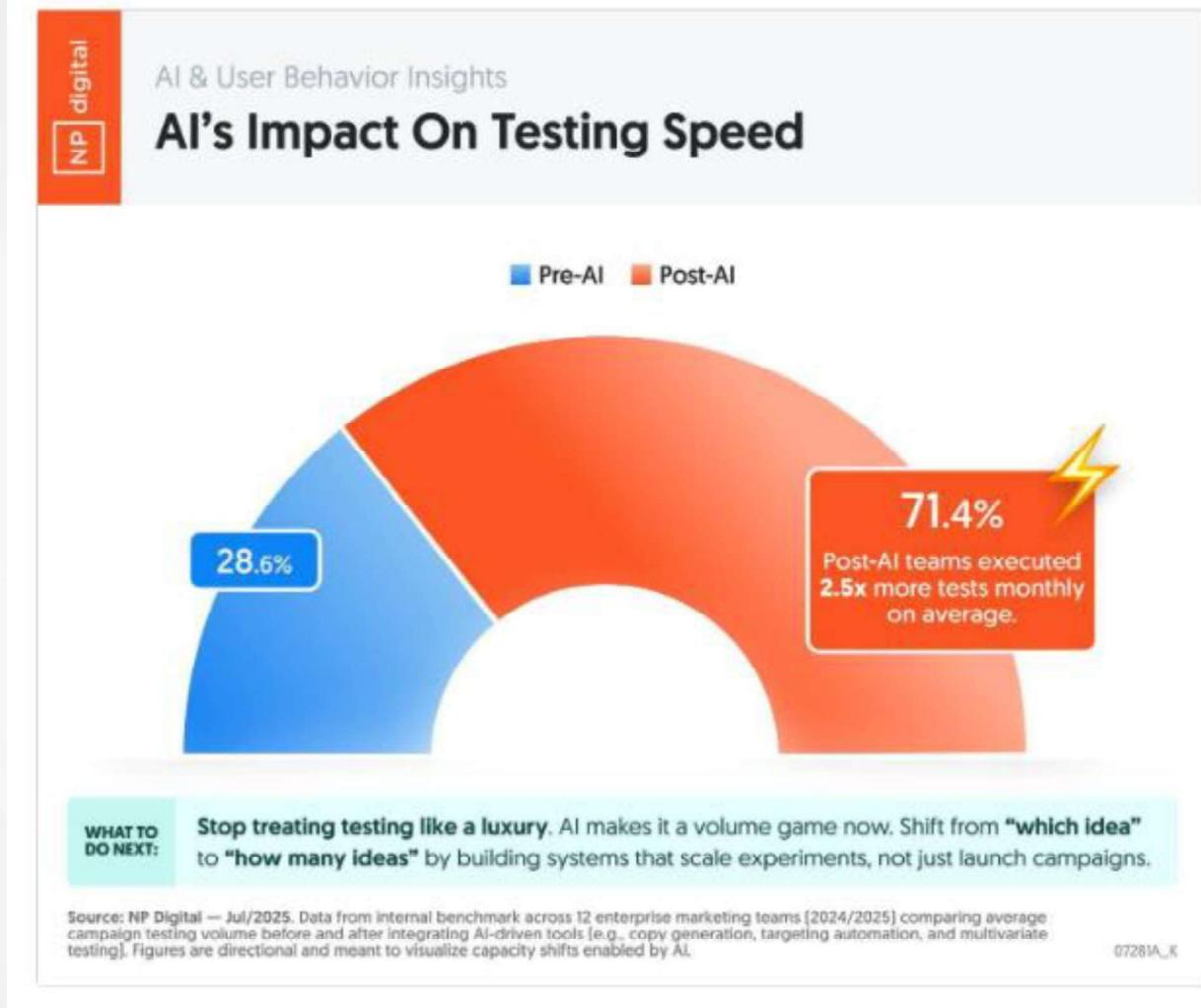
alinhar marketing e comercial

para responder ao novo mix de demanda e buscar a

eficiência operacional.

O cenário de 2025 já mostrou sinais claros de mudança no comportamento do aluno e na dinâmica de oferta das IES:

- **Novo Marco da EaD:** o redesenho dos produtos, com redução da flexibilidade e aumento da presencialidade, mexe diretamente na atratividade e no preço percebido. Se a instituição não souber exatamente o que o aluno quer, há risco de criar ofertas desalinhadas e com baixa adesão.
- **Mudança na demanda por modalidades:** o EAD Online caiu **-2%** enquanto o semipresencial cresceu **+15%** e o presencial manteve estabilidade (0%). Isso significa que a “fórmula vencedora” de anos anteriores perdeu força, exigindo reposicionamento rápido.
- **Crescimento econômico mais lento:** após um 2024 atípico e forte (+3,4%), 2025 deve crescer apenas entre **2% e 2,3%**, pressionando o bolso do aluno e aumentando a competição por preço e valor percebido.
- **Risco do “efeito xepa”:** muitas IES estão queimando estoque do modelo antigo, o que pode saturar o mercado e desvalorizar ofertas se não houver estratégia clara de diferenciação.



Pré-IA (28,6%): Representa a capacidade de execução de testes antes da adoção de ferramentas de IA.

Pós-IA (71,4%): Mostra o aumento significativo na quantidade de testes executados após a integração de IA, indicando 2,5 vezes mais testes mensais, em média.

Antes: escolher qual ideia testar (processo mais seletivo devido a recursos limitados).

Agora: testar quantas ideias for possível (alto volume de experimentação).

**"Pare de tratar teste como luxo" — passe a
criar sistemas que permitam escalar
experimentos, e não apenas lançar campanhas.**

- 1. Decisões guiadas por dados, não por achismos**
- 2. Foco em quem realmente importa**
- 3. Comunicação que conversa de verdade**
- 4. Automações que trabalham por você**
- 5. Indicadores que fazem sentido**
- 6. Processos mais rápidos e inteligentes**

Sair na frente: IA, SEO e inteligência comercial em ação

Para ganhar vantagem competitiva em um semestre de incerteza e mudança, as instituições precisam integrar três frentes:

O fim do SEO tradicional

SEO tradicional: envolve pesquisa de palavras-chave, otimização on-page, link building, melhoria de experiência do usuário e análise de performance.

SEO com LLM: usa IA avançada para gerar, analisar e otimizar conteúdo, prevendo intenções de busca e adaptando a estratégia com base em tendências de linguagem e comportamento.

- Transformar o conteúdo para que seja facilmente identificado e valorizado pelas ferramentas de inteligência artificial.
- Organizar as informações dos cursos e diferenciais de forma estruturada, facilitando o entendimento pelos sistemas.
- Acompanhar como a instituição aparece nos resultados das buscas com IA e agir rapidamente para manter ou conquistar espaço.

Automação

- Automatizar a análise de dados de captação e comportamento do aluno em tempo real.
- Usar IA para prever demanda por modalidade/curso e personalizar ofertas e comunicações.
- Otimizar campanhas de mídia com ajustes instantâneos conforme o desempenho.

Inteligência Comercial - Inteligência Comercial em Ação significa usar dados e IA para tomar decisões mais rápidas e precisas sobre quem abordar, quando abordar e como abordar cada lead – aumentando as chances de conversão e reduzindo o desperdício de esforço comercial.

- Unificar dados de marketing e vendas para mapear todo o funil (do lead à matrícula).
- Criar réguas de relacionamento dinâmicas para conversão mais rápida.
- Antecipar objeções do aluno frente ao novo modelo de curso, ajustando argumentação da equipe comercial.

Inteligência Comercial em Ação significa usar dados e IA para tomar decisões mais rápidas e precisas sobre quem abordar, quando abordar e como abordar cada lead – aumentando as chances de conversão e reduzindo o desperdício de esforço comercial.

- **Mapeamento de Perfis com Maior Probabilidade de Conversão**
 - Análise de histórico: IA identifica padrões de leads que já se tornaram clientes, cruzando dados como canal de origem, tempo de resposta, interação com campanhas e perfil socioeconômico.
 - Lead scoring inteligente: o algoritmo atribui uma pontuação dinâmica que muda conforme o lead interage com a marca.
 - Segmentação preditiva: divide os leads em grupos com base no comportamento esperado (ex.: “alta probabilidade de matrícula nos próximos 15 dias”).
- **Uso de Dados em Tempo Real**
 - Monitoramento contínuo: sistemas de CRM e BI integrados mostram em tempo real quais leads estão mais ativos (abrindo e-mails, clicando em anúncios, baixando materiais).
 - Ações imediatas: quando um lead atinge um gatilho (por exemplo, visita a página de matrícula), a equipe é notificada para contato rápido.
 - Ajustes de campanha: dados mostram quais anúncios, canais ou mensagens estão atraindo perfis mais qualificados, permitindo otimizações instantâneas.

- **Otimização da Conversão com IA**
 - Previsão de comportamento: machine learning estima a probabilidade de um lead avançar no funil e indica o próximo passo ideal.
 - Personalização de abordagem: IA sugere mensagens e ofertas adaptadas ao perfil, histórico e momento do lead.
 - Automação estratégica: workflows automáticos cuidam de leads frios enquanto a equipe foca nos de alta prioridade.
- **Resultados Esperados**
 - Redução do custo por matrícula (menos esforço com leads que não convertem).
 - Aumento da taxa de conversão por atendimento mais rápido e relevante.
 - Clareza sobre quais canais e mensagens realmente trazem resultados.
 - **EFICIÊNCIA OPERACIONAL**



NOVOS PARADIGMAS PARA TRANSFORMAR O MUNDO

GESTÃO COM
RESULTADO

INFORMAÇÕES
ESTRATÉGICAS

SOLUÇÕES DE
APRENDIZAGEM



Tecnologia para transformar a Educação

O PARCEIRÃO PRO SEU SUCESSO

CONTE COM O

FINANCIAMENTO ESTUDANTIL

QUE **MAIS CRESCE** NO PAÍS E

ESQUEÇA A BUROCRACIA



**FINANCIAMENTO
ESTUDANTIL
FACILITADO**

CONHEÇA NOSSO PLANO DE AÇÃO

**FICOU
FÁCIL**

Mais que uma empresa de tecnologia, somos seu parceiro

Em um cenário educacional em constante mudança, você precisa de mais que um LMS.

A D2L é uma empresa global de inovação em aprendizagem que ajuda as organizações a redefinirem o futuro da educação e do trabalho.

O principal produto da D2L, a Brightspace, é um LMS premiado, desenvolvido para criar experiências de aprendizagem envolventes e personalizadas. Com foco em acessibilidade, usabilidade e integração, a Brightspace é o LMS flexível escolhido por instituições e organizações no mundo inteiro.

D2L



Contate-nos:
D2L.com/pt-br





Receita garantida e gestão financeira completa

Garantimos 100% das suas mensalidades, inclusive dos alunos inadimplentes.

Com a Receita Garantida, a instituição tem mais dinheiro no mês, recebendo as mensalidades na data programada, facilitando a vida do seu estudante.



www.principia.net/ies





Nova direção Comercial Hoper

Novos caminhos no comercial
Hoper Educação.

Samuel Treicik

Diretor Comercial na Hoper Educação.

 (41) 99605-4062

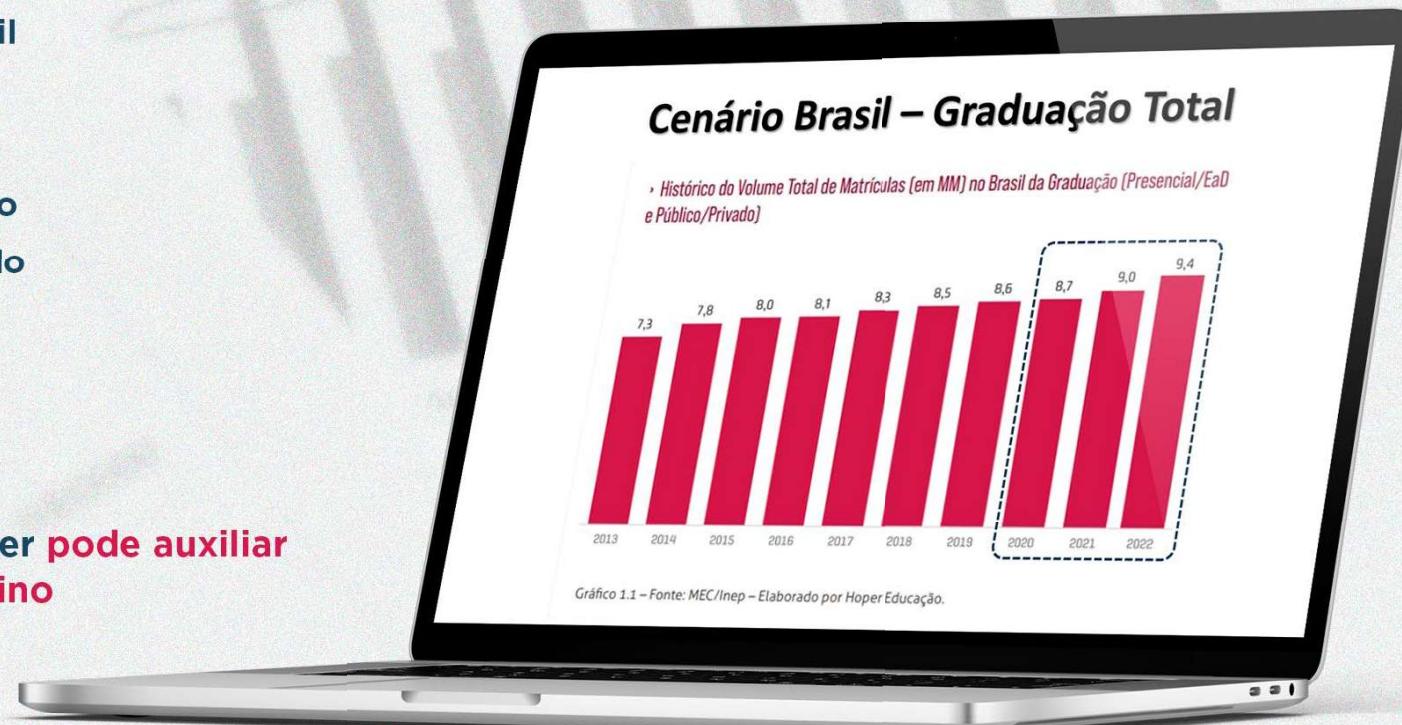
Inteligência de Mercado Hoper

Estudos, análises, pesquisas e acompanhamentos sobre o desenvolvimento do cenário educacional brasileiro que impactam nos processos decisórios de gestores, mantenedores e investidores do setor.

- Palestra Mercado Educacional do Brasil
- Reunião Técnica sobre Mercado
- Análise de Portfólio de Cursos
- Diagnóstico Estratégico Mercadológico
- *Mentoring* para Inteligência de Mercado
- Educação Básica



**Fale com o nosso time
e descubra como a Hoper pode auxiliar
a sua Instituição de Ensino**



Curso On-line

Gestão Estratégica de Finanças para Gestores Educacionais

HOPER
EDUCAÇÃO

Descubra o Caminho para uma Gestão Financeira de Sucesso em sua IES



CARGA HORÁRIA

10 horas

(8 horas de aulas síncronas via Zoom e 2 horas de atividades complementares)



DATAS

18 e 19 de setembro, 2025

2 e 03 de outubro, 2025



INVESTIMENTO

R\$ 850,00

Em até 3 vezes com cartão de crédito ou a vista com boleto bancário ou PIX



Mais informações
www.hoper.com.br

Professor
Jeferson Vinhas
CEO do Grupo Integrado
Presidente do Conselho da Hoper

Novas Legislações para Educação Superior:

Decreto No 12.456/2025 (Marco Regulatório do EaD) e Portarias Complementares

Modalidades

Assíncrono

 Valor
R\$ 800,00

 Carga Horária
20 horas

In Company

 Valor
Solicite uma proposta

 Carga Horária
1 Encontro Presencial, totalizando
4 horas de curso na IES.

Descubra como adaptar
sua instituição às **novas exigências
legais** com segurança e clareza

Consultor Conferencista:
Wildenilson Sinhorini

Consultor da Hoper Educação



Fale com nossa equipe
e saiba mais:



A Oferta de Cursos Técnicos pelas IES no PROPAG da SETEC/MEC



Marcelo Bregagnoli

Secretário da SETEC MEC



Cleunice Rehem

Presidente da BrasilTEC
e Conselheira no CNE



Francisco Borges

Consultor de Políticas Públicas
da Fundação FAT

WEBINAR HOPER®

20/AGO - QUA

15h até 16h

Inscrições **gratuitas**

Mediação:

João Vianney

Sócio-consultor Hoper e Jornalista

Apoio: **principia** **Lyceum** **D2L** **FICOU FÁCIL**



+55 45 3026 0100 hoper@hoper.com.br www.hoper.com.br

Av. República Argentina . 3370 . Sala 3 . Jd. Panorama . CEP 85856-578 . Foz do Iguaçu/PR

/HoperEducacao

@HoperEducacao

/Hoper-Educacao

/hopergrp