

A group of four young adults (two men and two women) are smiling and posing together in a modern, urban setting. The man on the far left is wearing a pink hoodie. The woman next to him is wearing a denim jacket. The man in the center is wearing a teal denim jacket and glasses. The woman on the far right is wearing a grey sweater and a backpack. The background features a wall of green plants and a dark, perforated metal structure.

# ATITUS

EDUCAÇÃO



## FILME HERO 30"

[ASSISTIR YOUTUBE](#)



**ATITUS** / **20+**  
EDUCAÇÃO ANOS

**VESTIBULAR DE INVERNO**

PROVA DE  
REDAÇÃO **15/06**

Inscreva-se em: [atitus.edu.br](http://atitus.edu.br)

## MÍDIA EXTERNA

**02**

OUTDOORS

**05**

PAINÉIS  
PRÓPRIOS  
CAMPI DE PF E POA



**ATITUS** / **20+**  
EDUCAÇÃO ANOS

**VESTIBULAR DE INVERNO**

PROVA DE  
REDAÇÃO **15/06**

Inscreva-se em: [atitus.edu.br](http://atitus.edu.br)

META  
ADS

114  
MOTIONS

131  
ESTÁTICOS

Inicie a sua jornada na instituição que transforma conexões em oportunidades.

**MATRICULE-SE AGORA**

ACESSE ATITUS.EDU.BR

ATITUS / 20+  
EDUCAÇÃO ANOS

Conecte-se com o futuro que você almeja para a sua carreira.

FAÇA SUA SEGUNDA GRADUAÇÃO NA ATITUS.

Inscriva-se.

2ª GRADUAÇÃO

ATITUS / 20+  
EDUCAÇÃO ANOS

USE A SUA NOTA DO ENEM

Garanta a sua vaga na instituição que conecta você ao mercado.

**PROCESSO SELETIVO ABERTO**

Acesse atitus.edu.br e inscreva-se.

ATITUS / 20+  
EDUCAÇÃO ANOS

Estude na instituição que conecta você ao mercado.

**FAÇA AGORA A SUA TRANSFERÊNCIA**

Ingresso imediato.  
ACESSE ATITUS.EDU.BR

ATITUS / 20+  
EDUCAÇÃO ANOS

ATITUS / 20+  
EDUCAÇÃO ANOS

**VESTIBULAR DE INVERNO**

Inscrições abertas.  
Provas 15/06

**ESTUDE CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO NA ATITUS**

VESTIBULAR DE INVERNO

Inscriva-se agora.  
Provas 15/06

ATITUS / 20+  
EDUCAÇÃO ANOS

**ESTUDE DIREITO NA ATITUS**

VESTIBULAR DE INVERNO

Inscriva-se agora.  
Provas 15/06

ATITUS / 20+  
EDUCAÇÃO ANOS

**ESTUDE MEDICINA VETERINÁRIA NA ATITUS**

VESTIBULAR DE INVERNO

Inscriva-se agora.  
Provas 15/06

ATITUS / 20+  
EDUCAÇÃO ANOS

## CONTEXTO:

O setor de educação tem passado por transformações importantes nos últimos anos, principalmente em relação à modalidade de ensino: o aumento da oferta de cursos à distância (EAD) impacta significativamente na entrada de novos alunos nas instituições. Alinhada a uma meta de crescimento nas unidades de Passo Fundo e Porto Alegre, a Atitus lançou seu vestibular de inverno 2024 para que fosse histórico: buscou-se um crescimento de 84% em volume de leads, o que sozinho já seria um grande desafio. Porém, com a situação em que o RS se encontrou com os eventos climáticos em maio/2024 o desafio ficou ainda maior. Diante do cenário em que nos encontramos, foi necessário agir rapidamente para garantir que os resultados fossem alcançados.

## SOLUÇÃO:

Estruturamos nosso plano tático nos pilares de awareness, e performance. No digital utilizamos públicos e posicionamentos Advantage+ na Meta, garantindo entrega otimizada com foco em rentabilidade; no Google Ads utilizamos lances automáticos e PMax, formato de performance para geração de leads; no TikTok tivemos vídeos com coordenadores de cursos com uma linguagem nativa da rede; e a programática entrou como apoio para conversão. Porém, com as consequências das enchentes, cruzamos dados de receita por curso com as taxas de conversão de todo o funil (leads, inscrições, pré matrículas e matrículas) para reprojeter os resultados e, assim, garantir o sucesso da campanha. Identificamos que teríamos que priorizar alguns cursos para equilibrar a equação Leads X Receita, além de mover investimentos para os formatos de menor CPL e maior taxa de conversão.

## RESULTADOS:

M com todas as adversidades causadas pelos eventos climáticos que impactaram diretamente o intake, conseguimos garantir que as metas fossem atingidas. Completamos o ciclo de vestibular de inverno com 102% da meta de leads realizada e um custo por lead 20,30% menor do que o projetado. Promovemos o atingimento das metas propostas pelo cliente, garantindo um custo por resultado mais rentável.

**+120%**  
conversões  
em leads

**-20%**  
custo por lead

**100%**  
da meta atingida

