



D I A D O
I N V E S T I D O R

Disclaimer

As informações gerais e resumidas relacionadas às atividades desempenhadas pela Ânima Educação até a presente data não constituem de forma alguma qualquer convite, oferta ou solicitação de compra de ações.

Esta apresentação poderá conter declarações que expressam a mera expectativa dos administradores da Companhia, bem como a previsão de eventos futuros e incertos. Tais expectativas e/ou previsões envolvem riscos e incertezas e não devem servir como base para a tomada de decisão quanto à aquisição de ações da Companhia.



D I A D O
I N V E S T I D O R



DIA DO
INVESTIDOR



Paula Harraca
Presidente

> A história de crescimento da Ânima é feita de ciclos Estamos iniciando o terceiro ciclo de crescimento...



ânima 20
EDUCAÇÃO ANOS

1ª Onda

2ª Onda

3ª Onda

Nosso propósito

O que nos move

ã

PROPOSITO

Transformar o Brasil
pela **EDUCAÇÃO**

Foto: Estudantes na UniRitter

Propósito & Princípios:

Transformar o país pela educação, impactando vidas com educação de qualidade e escala

g e s t ã o

6 , 7 , 8 , 9



e d u c a ç ã o

2 , 3 , 4 , 5



“O passado nos
ensina,
o presente nos
determina,
o futuro nos
inspira”.

PREMISSAS

Power to the edges + data-driven

Ambidestria + foco

União + confiança

Lean + agilidade

Amor + limites



Visão Global

POTENCIAL NÃO PENETRADO

No **Brasil 23%** da população tem ensino superior, já no **Chile é 41%**



Stakeholders

Visão regulatória + demandas das empresas + demanda dos locais onde estamos inseridos



Tendências Locais

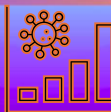
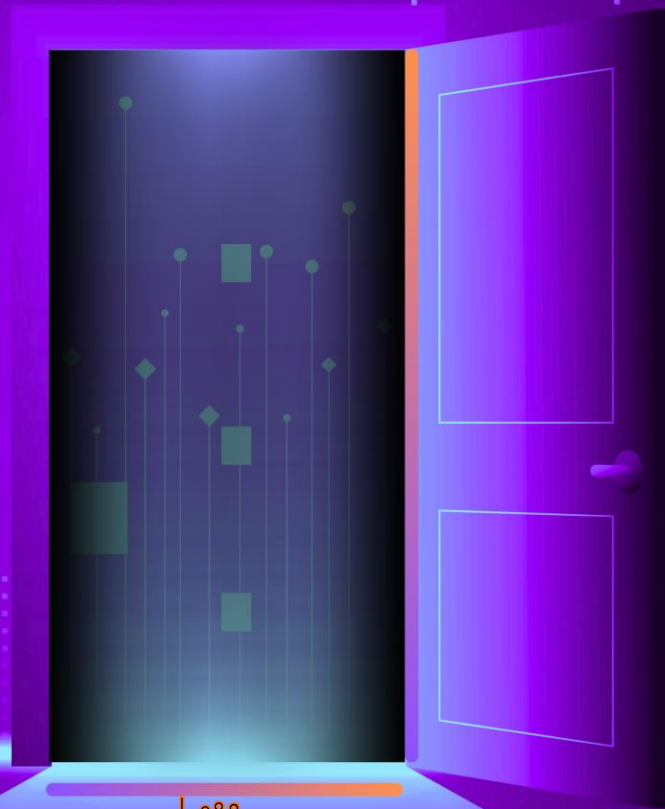
HIBRIDEZ & QUALIDADE

Acreditamos na hibridez e na qualidade do ensino.

Cursos de **CPC mais alto** são mais resilientes.

Desafios de novas carreiras e novos destinos da renda.

Ânima está num mercado robusto e **estamos preparados para crescer** nas oportunidades que o mercado nos abre



Mega Trends

FUTUROS A EXPLORAR

Oportunidades do agro: futuro da alimentação e sustentabilidade
Creators economy: 20M de creators no Brasil; sonho de 75% dos jovens.
Liberal Arts. Hospitalidade, Gastronomia, Moda.
Bem-estar e saúde mental.



Cenário

Macroeconômico

Apesar de **PIB ter crescido em 7 dos últimos 10 anos**, rendimentos, taxa de desemprego e índice de confiança do consumidor não apresentam melhoria clara, juros se mantem altos.



Novas Oportunidades

MERCADOS POTENCIAIS (pós/cursos livres)

Pós-graduação, *lifelong learning*, cursos livres e etc. deve triplicar até 2030

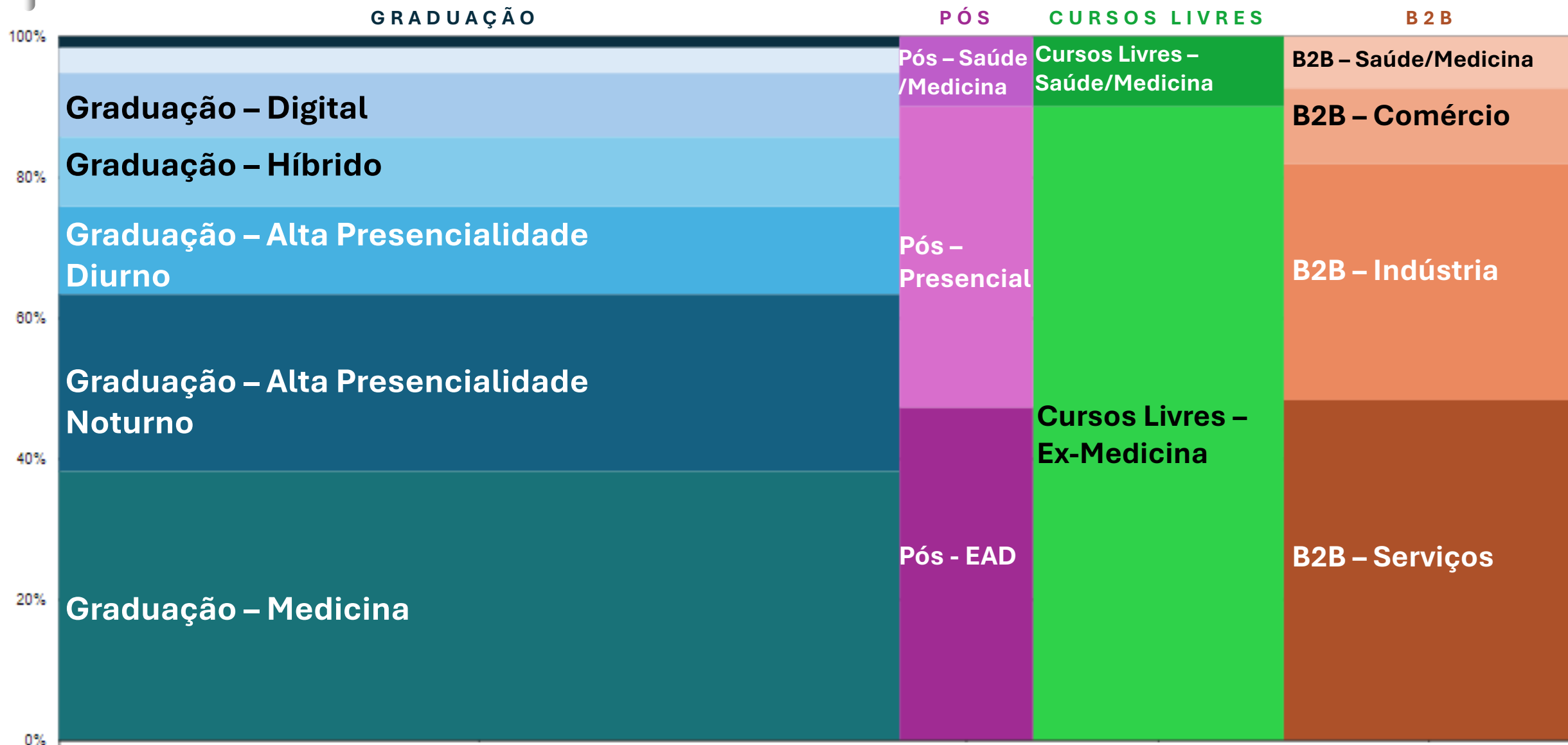


Nossas Fortalezas

Marcas & sotaque locais, focos específicos e fortalezas escondidas como B2B



Na 3ª onda de crescimento estamos olhando um mercado de aproximadamente R\$100Bi



Temos um PORTFOLIO de MARCAS muito forte e somos especialistas em verticais



13 estados com operação presencial
+ de 25 marcas de educação
+ de 380 mil alunos e
~ 550 polos em todo país
1 instituto

Marcas Especialistas

inspirali

IBCMED

MedRoom

EBRADI
ESCOLA BRASILEIRA
DE DIREITO

LE CORDON BLEU
SÃO PAULO

EU MÉDICO
RESIDENTE

SingularityU Brazil

LEARNING
VILLAGE

BSW
Business School São Paulo
Universidade Anhembi Morumbi

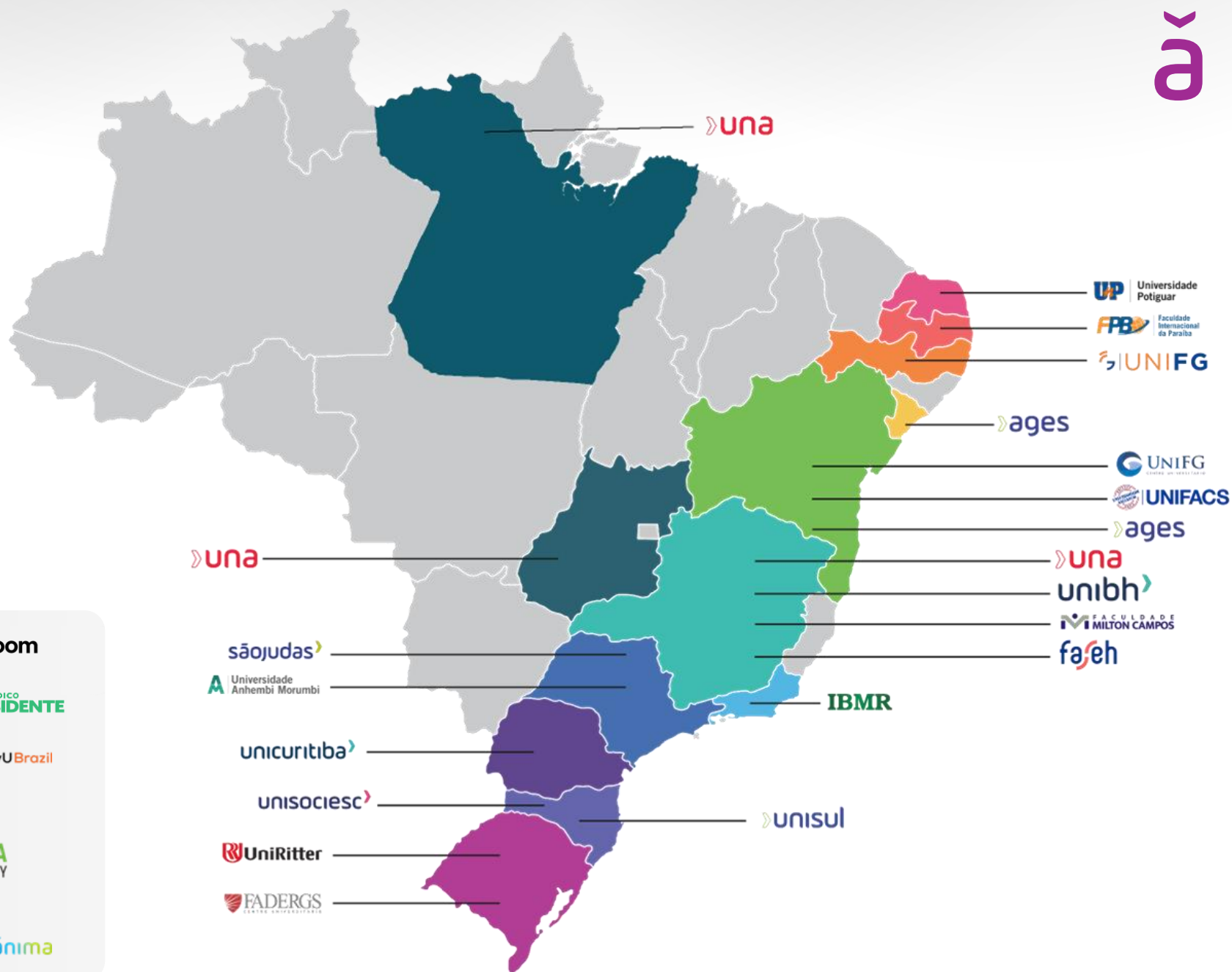
BIB

GAMA
ACADEMY

hsm

CEDEPE
Business School

instituto ãnima





Temos marcas
valiosas que
SE DESTACAM
em seus mercados



Entregamos educação
de qualidade que
FAZ A DIFERENÇA
na trajetória dos
nossos alunos



CONHECIMENTO¹

Top 3 Top of Mind



ALCANCE²

Top 3 Mkt Share Ingressantes



MARKET SHARE²

Top 3 Alunos Totais



EMPREGABILIDADE¹

+80% no Mercado de Trabalho



QUALIDADE DA INSTITUIÇÃO²

Conceito Institucional 5



Fontes: 1. Estudos internos "Pesquisa Poder de Marca e de Preço 2023 e 2024" e "Pesquisa de Egressos 2023"; 2. INEP/MEC "Censo da Educação Superior" e "Indicadores de Qualidade do Ensino Superior"; 3. Folha de São Paulo



Nossa vocação
sempre foi entregar
educação **nos mais
diferentes formatos**
que são necessários



85% dos alunos
consideram apenas uma
modalidade,
a **Ânima oferece todas**
as experiências não se
limitando à modalidade



75

Unidades



550⁺

Polos



1950⁺

Laboratórios,
Cozinhas, Salas
de Atendimento,
Salas de
Audiência, etc

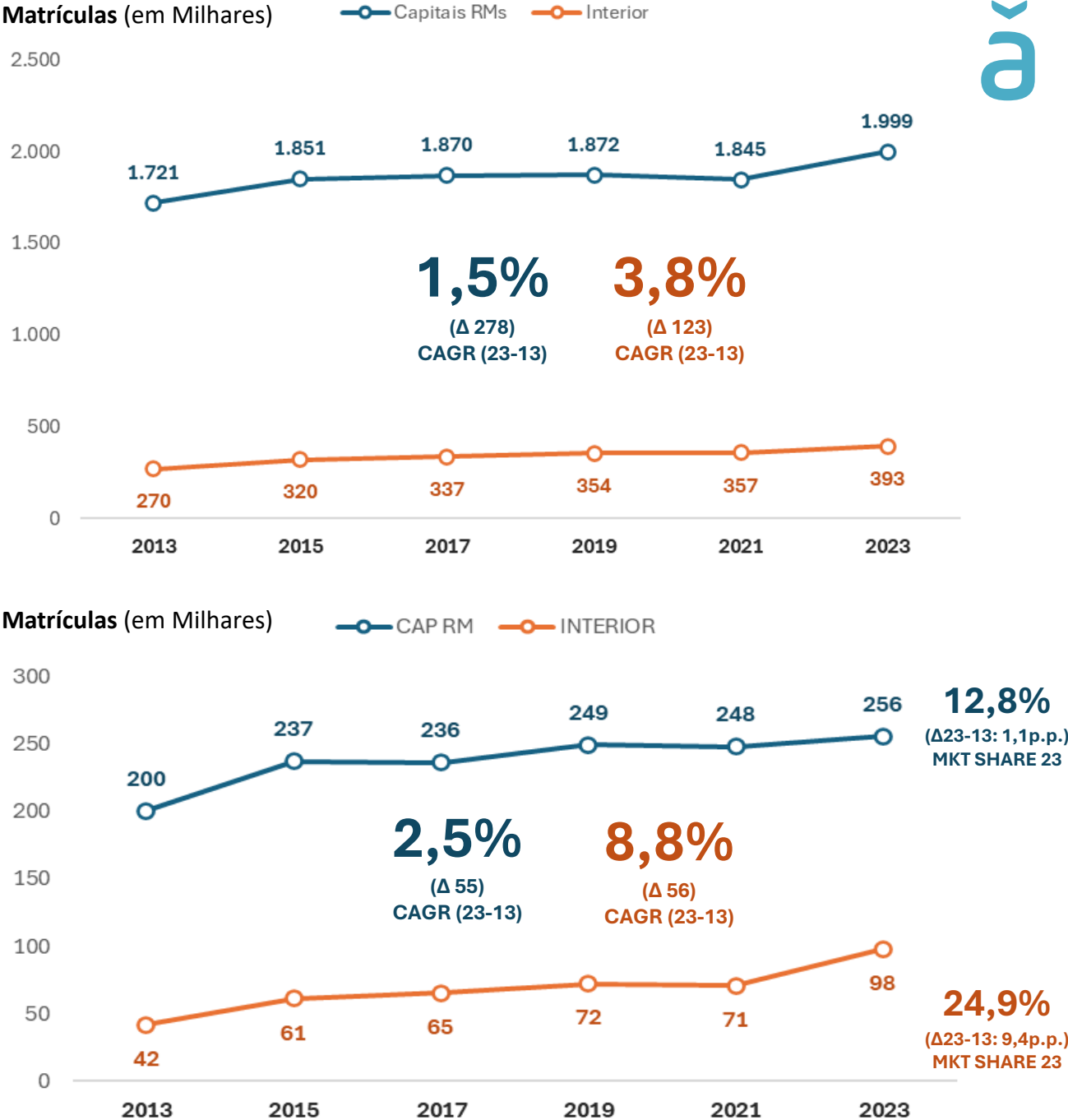


Crescemos onde o Brasil mais precisa, com forte presença no interior, onde o mercado cresce de forma acentuada

Exemplo: Base de alunos Ânima na área de conhecimento das Agrárias representa 8% da base nacional, enquanto na soma de todas as outras áreas representa 4% na base nacional

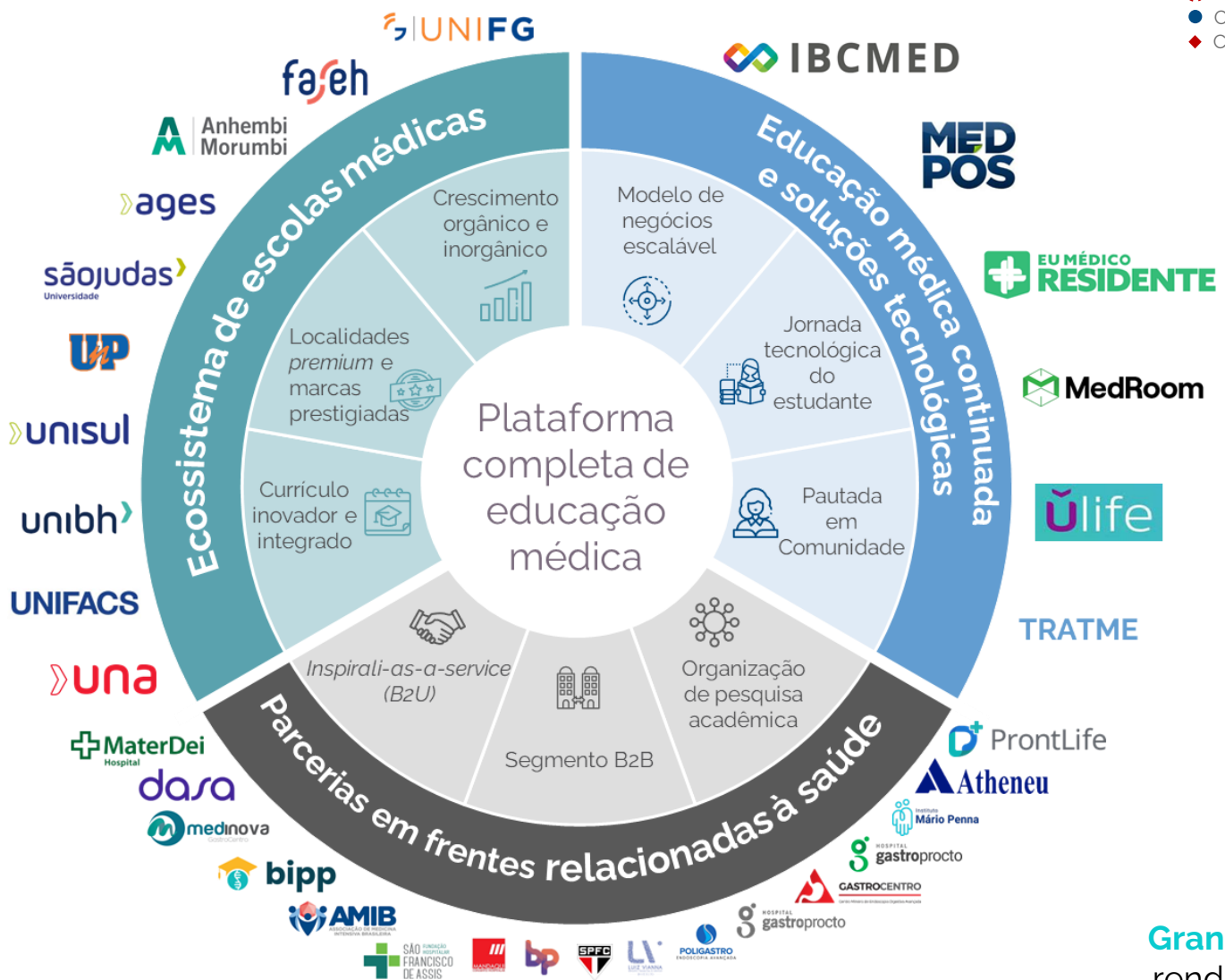
O interior cresce mais do que o dobro das capitais e RMs...

A Ânima apresenta um crescimento do interior ainda mais acentuado

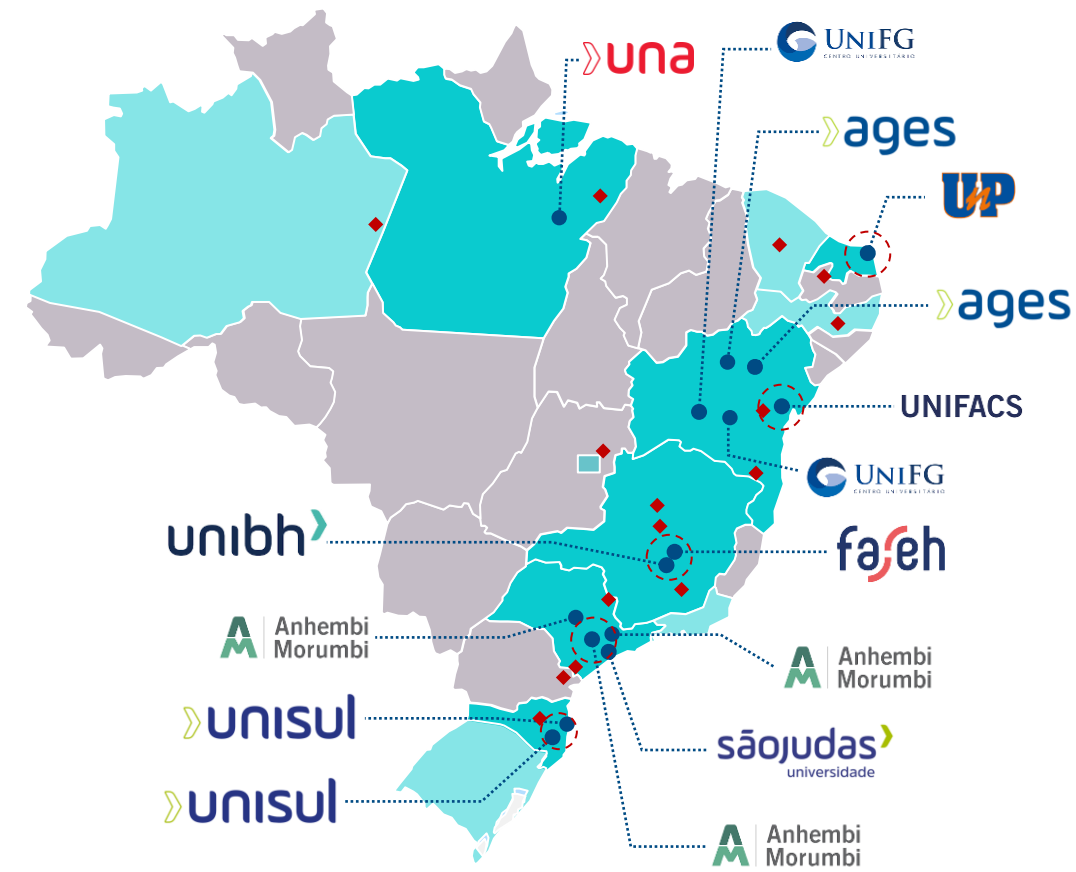


Inspirali: forte presença em toda a jornada de **Lifelong Learning** do médico...

...com um portfólio resiliente e de **alta qualidade** com marcas e localidades premium



- Regiões metropolitanas das capitais
- Cursos de graduação médica
- Cursos presenciais da EMC



Grande rede privada de vagas de medicina nas localidades de maior renda per capita das regiões Sul, Sudeste, Norte e Nordeste do Brasil



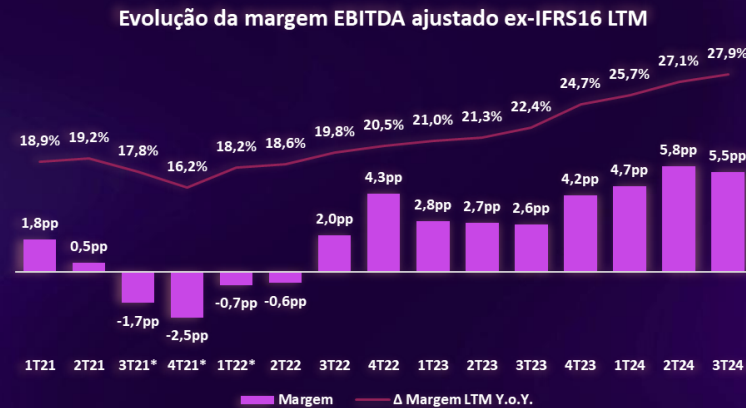
D I A D O
I N V E S T I D O R



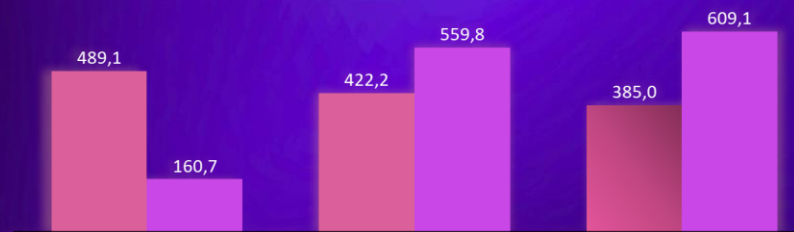
Átila Simões
VP Finanças e Suprimentos

Nosso track record nos permite crescer

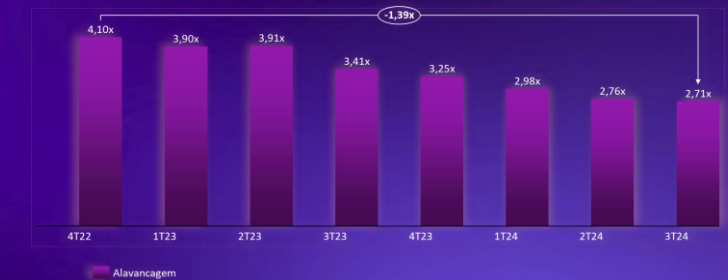
Solidez de resultados para que o foco seja no crescimento sustentável da receita



Conclusão da integração das IES Laureate levou a Anima a elevado patamar de eficiência operacional



Que associado à disciplina de uso de capital de giro, eficiência em CAPEX e gestão de passivos bancários tem produzido consistente geração de caixa



Colocando a Companhia em sólida trajetória de desalavancagem orgânica, permitindo que o foco volte à ser o crescimento sustentável da receita

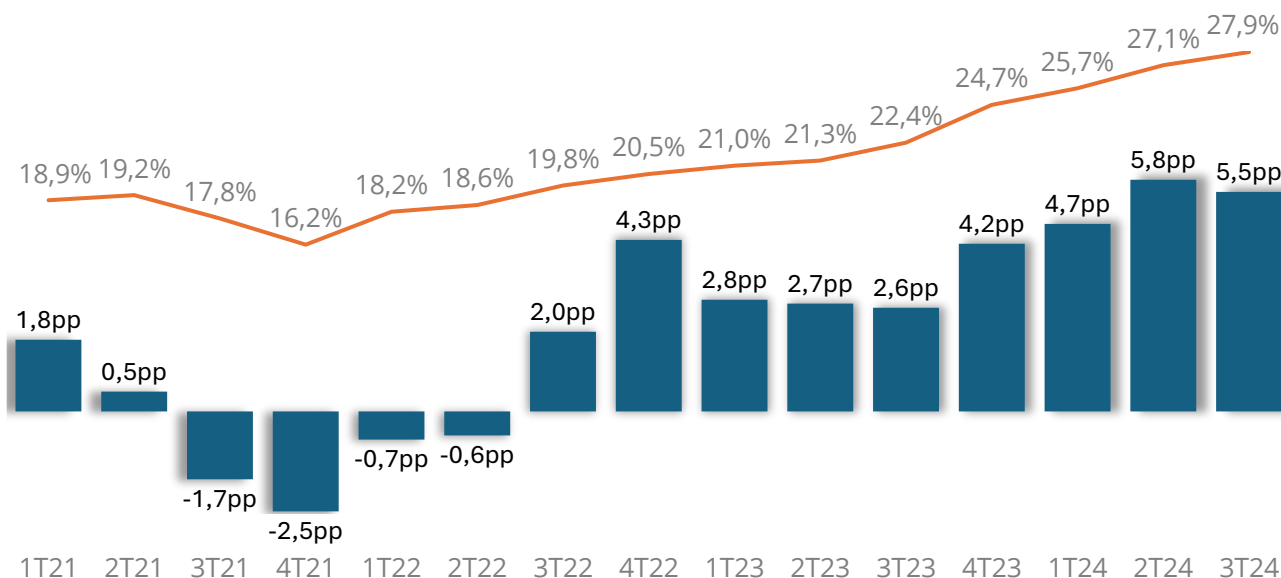
Conclusão da integração das IES Laureate levou a Anima a elevado patamar de **eficiência operacional**



11 trimestres consecutivos
de ganhos de margem

Crescimento de 50,5%
de EBITDA em 2 anos

Evolução da margem EBITDA ajustada ex-IFRS16 LTM

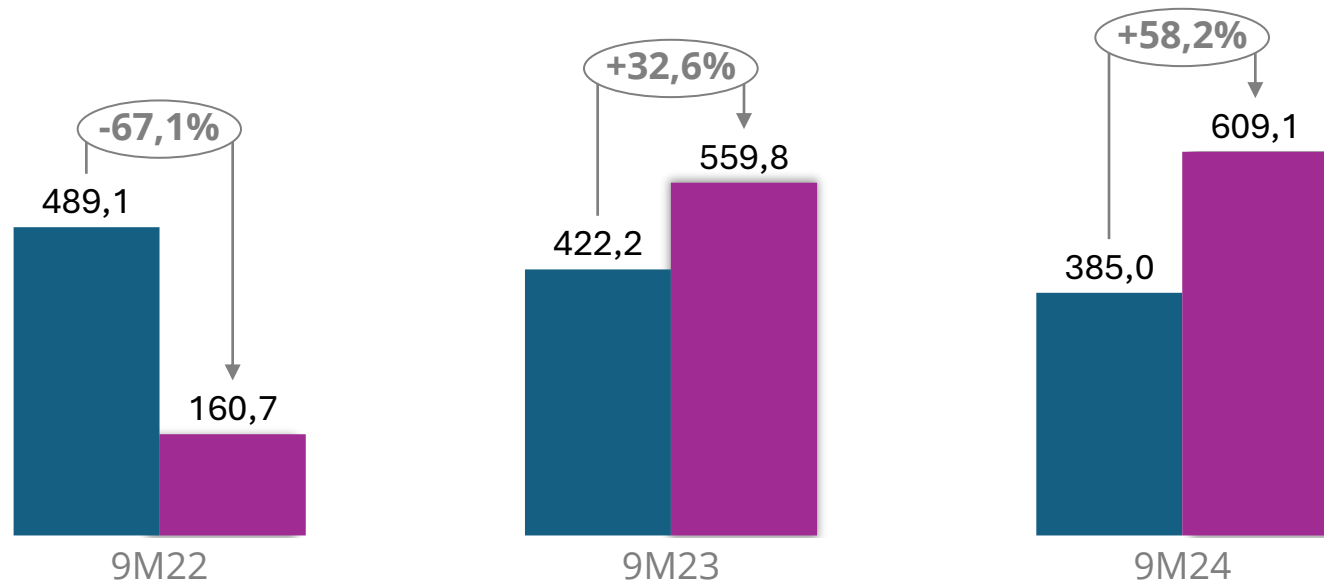


— Margem EBITDA ajustada LTM ■ Variação da margem LTM YoY



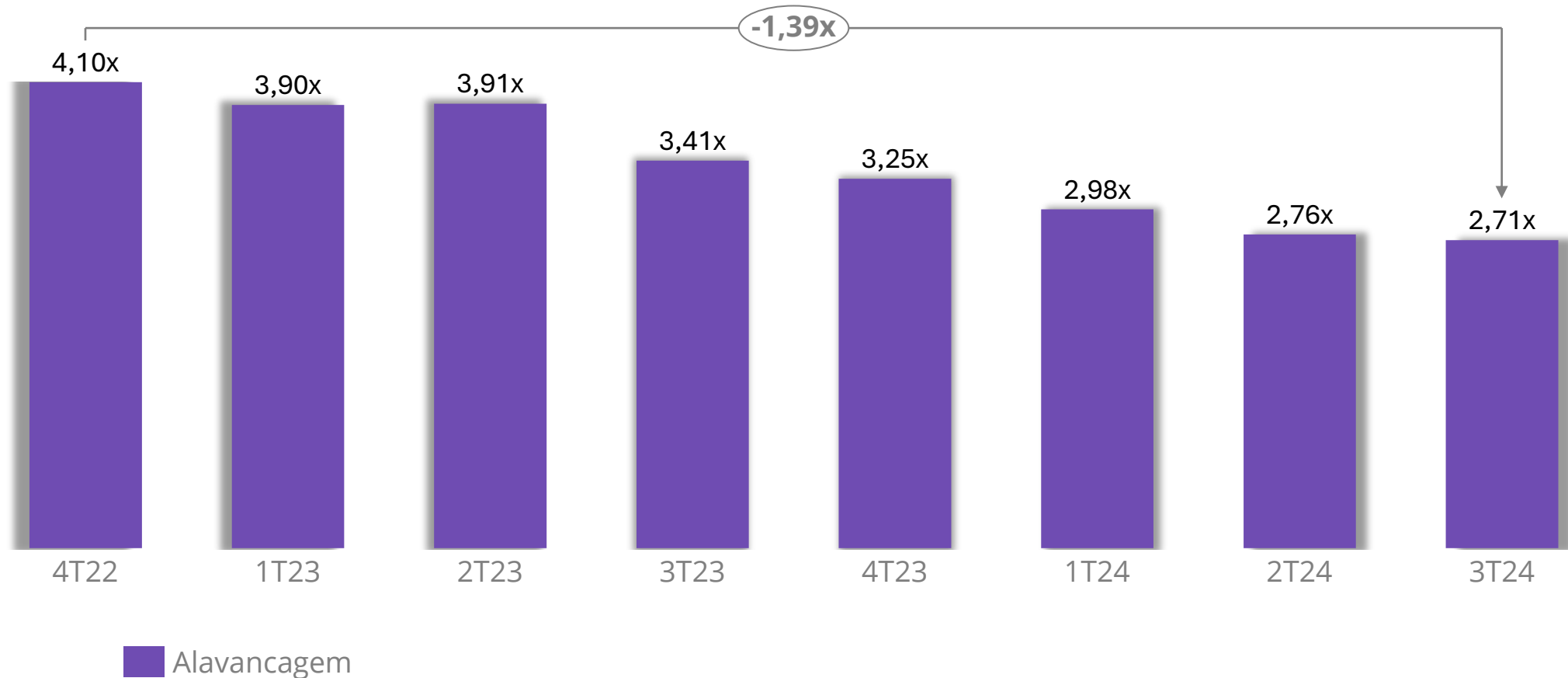
■ EBITDA (R\$ milhões)

Disciplina de uso de capital de giro, eficiência em CAPEX e gestão de passivos bancários tem contribuído para **consistente geração de caixa**



■ Juros provisionados e MTM
■ EBITDA (-) CAPEX (-) WK

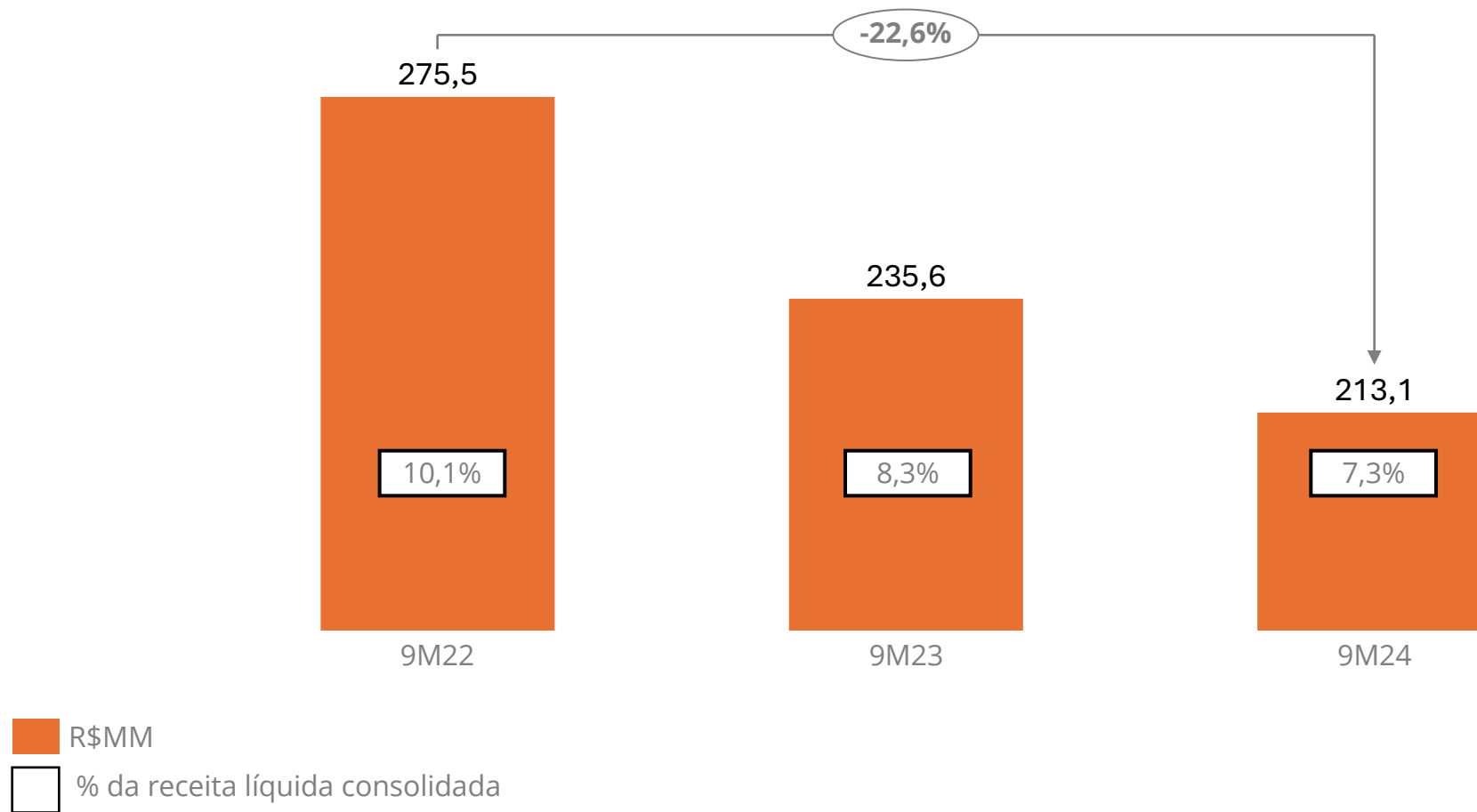
Sólida trajetória de **desalavancagem** orgânica permite que o foco volte à ser o **crescimento sustentável da receita**



Fortalecendo a cultura de eficiência para **alavancar expansão de margens**



Despesas Corporativas





D I A D O
I N V E S T I D O R

Nossa
ambição é
mais ampla

SERMOS O MELHOR ECOSSISTEMA DE EDUCAÇÃO PARA O BRASIL



ENTREGANDO MAIS VALOR SUSTENTÁVEL PARA OS ESTUDANTES,
PROFESSORES, EMPRESAS, SOCIEDADE E RETORNO AO ACIONISTAS

V2A Vamos Dobrar a Ânima*

â

AMBIÇÃO

CORE & NOVAS AVENIDAS

Crescer core
com diferentes
modelos

Crescer em
novos formatos
e modalidades

Criar
conexões e
novos negócios

INSPIRALI

Continuar
crescendo em
medicina

**Através de uma
estratégia clara
e compartilhada**

n

ORTE

Continuar ganhando
eficiência e gerando caixa

Gerenciar de forma eficiente
nosso portfólio de negócios

**Disciplina financeira
nas nossas escolhas**

l

INTENCIONALIDADE

Ser a escolha acadêmica
do aluno e docente

Melhorar o
serviço a todos

Usar a tecnologia
como viabilizador

**Qualidade e excelência
acadêmica e de serviços
é a nossa essência**

m

ÉTODOS

Marcas
valiosas

Força do
ecossistema

Olhar
para futuros

Equipe de alto
desempenho

Cultura,
princípios e
práticas

**Recursos não
replicáveis**

a

LMA

*V2A - Vamos dobrar a Anima representa a ambição de nosso projeto estratégico. Não representam compromissos, nem projeções, nem tampouco apontam prazos para que se concretizem, devendo ser entendidas tão somente como um representativo de ambição de evoluir.

Marcas Especialistas e Instituto Ânima



Guilherme Soárez
Presidência





Reynaldo Gama
Presidência





Daniele Paz
Diretoria Executiva





Paula Harraca
Presidência

Business



Abilio Gomes
Operações das Marcas



Daniel Bulgueroni
Vendas e Marketing



Rogério Loureiro
Operação Nacional e Growth



Rafael Ciccarini
Conexões e Novos Negócios



Janes Fidélis
Acadêmico



Bernardo Sebastião
Estratégia, Inovação e PMO



João Batista
Procuradoria Geral



João Rezende
Compliance, Auditoria e Riscos

Viabilizadores



Rodrigo Rossetto
Soluções e Processos



Átila Simões
Finanças e Suprimentos



Karen Ramirez
Pessoas, Cultura e ESG



Bruno Henrique
Tecnologia e Mindset Digital



D I A D O
I N V E S T I D O R



Bernardo Sebastião

VP Estratégia, Inovação e PMO

Ambição & Capacidade de execução

SERMOS O MELHOR ECOSSISTEMA DE EDUCAÇÃO PARA O BRASIL



ENTREGANDO MAIS VALOR SUSTENTÁVEL PARA OS ESTUDANTES,
PROFESSORES, EMPRESAS, SOCIEDADE E RETORNO AO ACIONISTAS

ã

MBIÇÃO

n

ORTE

l

NTENCIONALIDADE

m

ÉTODO

a

LMA

CORE & NOVAS AVENIDAS

Crescer core
com diferentes
modelos

Crescer em
novos formatos
e modalidades

Criar
conexões e
novos negócios

INSPIRALI

Continuar
crescendo em
medicina

Continuar ganhando
eficiência e gerando caixa

Gerenciar de forma eficiente
nosso portfólio de negócios

Ser a escolha acadêmica
do aluno e docente

Melhorar o
serviço a todos

Usar a tecnologia
como viabilizador

Marcas
valiosas

Força do
ecossistema

Olhar
para futuros

Equipe de alto
desempenho

Cultura,
princípios e
práticas

Até o momento
temos

**18 frentes
estratégicas**

em execução,
sendo:

10 crescimento,
3 abraçando o
futuro,

3 experiência &
qualidade e
2 voltadas a
eficiência



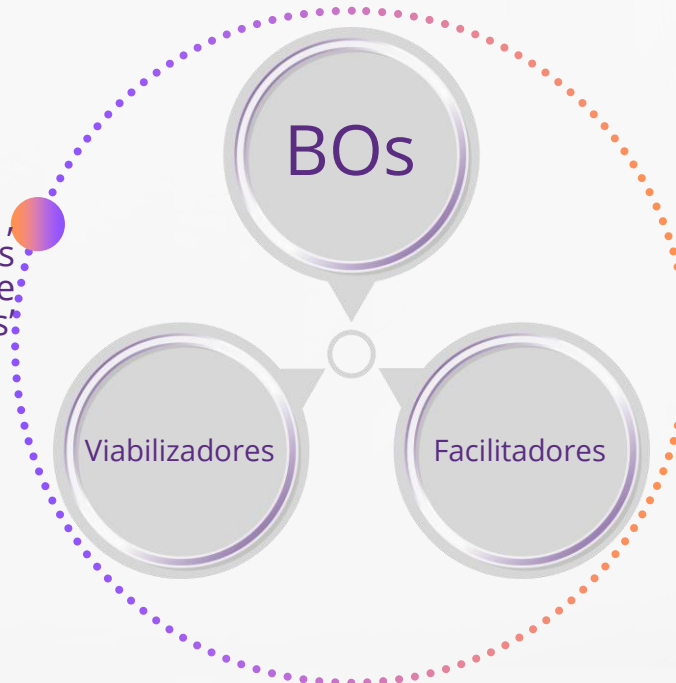
Governança Multidisciplinar Tática e Operacional

Ambidestria
& Foco



Frentes Estratégicas

Cadências (S/Q),
Fatos, Dados,
Avanços, Vitórias e
Aprendizados



União+
Confiança



Comex



**Continuar
crescendo
em Medicina**



**Crescer no Core
com diferentes
modelos**



**ecossistema
ânima**

**Crescer em
novos formatos,
modalidades e
novos negócios**



**Ser a escolha
acadêmica
do aluno e
docente**



**Melhorar o
serviço a todos
com tecnologia
(high tech/high touch)**



DIA DO
INVESTIDOR



Guilherme Soárez
Presidente Inspirali

Continuar crescendo na Educação Médica



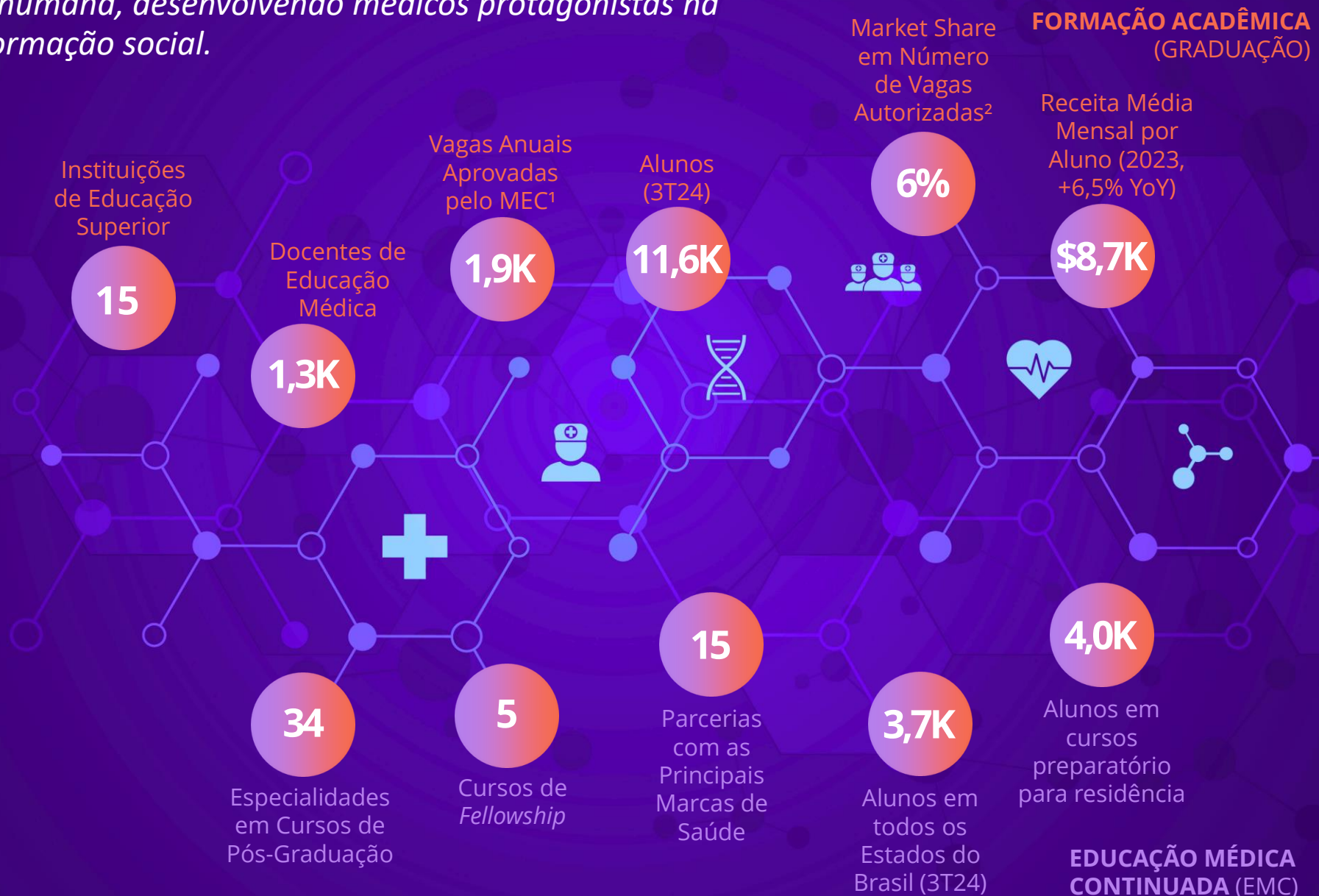
Inspirar o amor pela vida, por meio de uma educação médica transformadora, centrada no cuidado integral da saúde das pessoas.

Somos Movidos por uma Visão

Estabelecer a Inspirali como a melhor experiência de ensino médico de vanguarda do país com visão de integralidade no cuidado da saúde humana, desenvolvendo médicos protagonistas na transformação social.



- **Plataforma "pure play" de educação** médica com presença em toda a **extensa jornada de ensino** do profissional médico (*Life Long Learning*)
- **Portfólio resiliente e de alta qualidade** com marcas e localidades premium
- Track-record de entregas de resultado, **com relevante crescimento futuro já contratado**
- **Time experiente e forte governança** suportados por **um dos maiores conglomerados educacionais no Brasil**



**Flywheel de
Crescimento e
Diferenciação da
Inspirali Frente
ao novo
Contexto de
Mercado**

**Expansão da
Graduação** através
do número de vagas e
escolas

Evolução contínua na
Qualidade & Diferenciação
dos nossos programas
acadêmicos

**Fortalecimento
da Educação
Médica
Continuada**
dentro da trilha
de *Lifelong
Learning* da
carreira médica

Estratégias de Atração
para garantir os
**melhores e mais
vocacionados alunos**
para a Medicina





**Inovação
Inspirali**

*Metodologia, Docência, Conteúdo,
Tecnologia e Humanização*

TECNOLOGIA E
INFRAESTRUTURA

MEANINGFUL LEARNING
NA PRÁTICA

INTERDEPENDÊNCIA E
INTEGRALIDADE



DIFERENCIAÇÃO



Cuidado com nossos alunos e com a sociedade promove uma atuação médica humanizada de forma prática



Centros Integrados de Saúde (CIS)

CIS são postos de atendimento com infraestrutura física de ponta construídos anexos às nossas Universidades, onde são realizados atendimentos gratuitos à população da região, possibilitando a prática constante dos nossos alunos com excelência.

14

Centros

4300

Profissionais de Saúde

140k

Novos Pacientes

195k

Agendamentos





Organizamos **Missões voluntárias** visando melhorar as condições de saúde e saneamento de **comunidades de alta vulnerabilidade social**, enquanto fortalecemos nosso objetivo de formar não apenas bons profissionais, mas também grandes seres humanos



MISSÃO AMAZÔNIA



 **8**
MISSÕES
DESDE 2022

 **30**
ESTUDANTES
POR MISSÃO

 **~845**
PACIENTES
POR MISSÃO

 **~695**
ATENDIMENTOS
POR MISSÃO

 **42**
COMUNIDADES
VISITADAS¹



MISSÃO ÁFRICA



 **1ª**
MISSÃO
EM 2024

 **30**
ESTUDANTES

 **1.825**
PACIENTES

 **12**
PROFISSIONAIS
DE SAÚDE

 **10**
ALDEIAS
VISITADAS



MISSÃO JEQUITINHONHA



 **1ª**
MISSÃO
EM 2024

 **30**
ESTUDANTES

 **~1.000**
PACIENTES

 **~593**
ATENDIMENTOS

 **4**
MUNICÍPIOS
VISITADOS

Cuidado com nossos alunos e com a sociedade promove uma atuação médica humanizada de forma prática



Angatu

é uma plataforma especializada em prevenção, orientação e cuidado em saúde mental. O programa foi idealizado e desenvolvido por psiquiatras do BIPP (Instituto Brasileiro de Farmacologia Prática), com a **missão de transformar e fomentar a cultura da saúde mental no ambiente do ensino superior.**



Iniciativas de Saúde Mental

6700

Alunos Matriculados

2000

Agendamentos

112

Guardiões Estudantis por Semestre (4 duplas por IES)

Graduação: investimento em qualidade e entrega de valor para os alunos

Evoluímos o programa de educação médica ao longo dos anos, buscando entregar formação de excelência

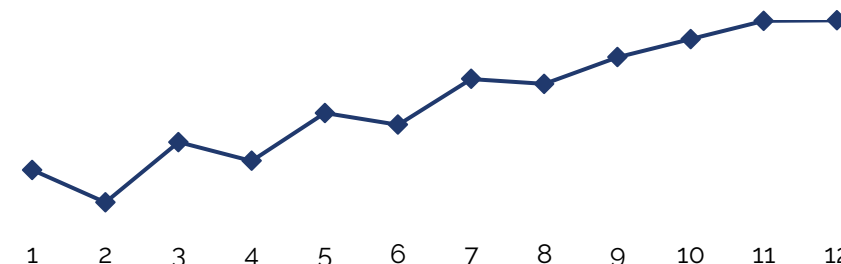
- **Períodos curriculares integrados** garantem padronização na qualidade do curso, enquanto permite algumas customizações com base em demandas regionais
- **Atividades práticas desde o início do curso** preparam melhor o aluno
- Capacitação docente contínua nas metodologias de ensino
- Promoção da internacionalização através de parcerias e intercâmbios

Todas as nossas IES avaliadas pelo INEP possuem notas 4 e 5 no Conceito do Curso (CC)¹

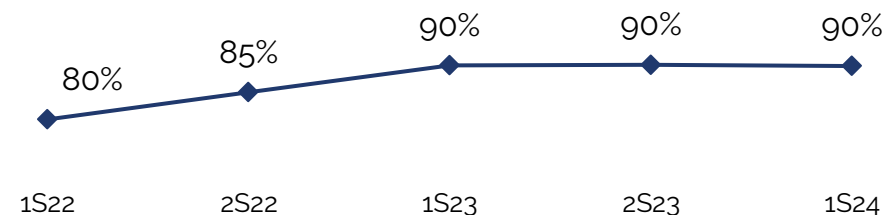


Testes de Progresso Individual (TPI)²: melhora na nota ao longo do curso, inclusive durante o internato

Nota média histórica do TPI Inspirali por semestre cursado








Engajamento dos alunos (% base alunos)



Inteligência de mercado com base em dados nos permite a atração de alunos com perfil e características demográficas adequadas ao desafio de estudar Medicina

Personas Inspirali

TARGET INSPIRALI				
REGULAR	ESFORÇADO	PRESTÍGIO	EXPERIENTE	OUSADO
  <p>Maior renda</p>	  <p>Bairros com renda menor</p>	  <p>Segunda maior renda</p>	  <p>Renda mediana</p>	  <p>Bairros com renda menor</p>
  <p>Desempenho acadêmico mediano</p>	  <p>Melhor desempenho acadêmico</p>	  <p>Segundo melhor desempenho acadêmico</p>	  <p>Desempenho acadêmico mediano</p>	  <p>Pior desempenho acadêmico</p>
  <p>Maioria de fluxo</p>	  <p>Maioria de fluxo</p>	  <p>Maioria de fluxo</p>	  <p>Pouco de fluxo</p>	  <p>Equilibrado de fluxo</p>
  <p>Boa conversão de matrículas</p>	  <p>Conversão média de matrículas</p>	  <p>Boa conversão de matrículas</p>	  <p>Conversão média de matrículas</p>	  <p>Pior conversão de matrículas</p>

Uma estratégia de Atração que busca com precisão os melhores candidatos vocacionados para a Medicina em que acreditamos

Estratégia SNIPER

Atração

Estratégias de Obtenção de Dados:

1. Programa de Escolas e cursinhos
2. MedDay nas IES
3. Data Scraping



Nutrição

Estratégias de Aceleração do Funil:

1. Mídia Performance
2. Atendimento Presencial e Digital
3. Visitas Guiadas nas IES

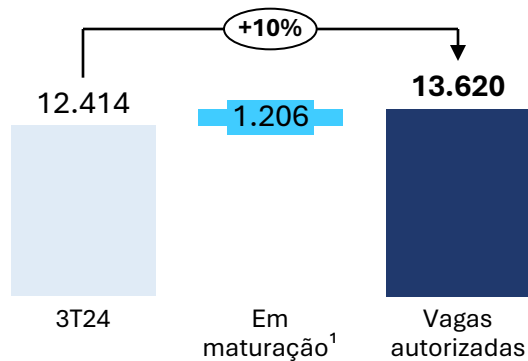


Diversas avenidas de crescimento para expandirmos nossa atuação na formação acadêmica médica



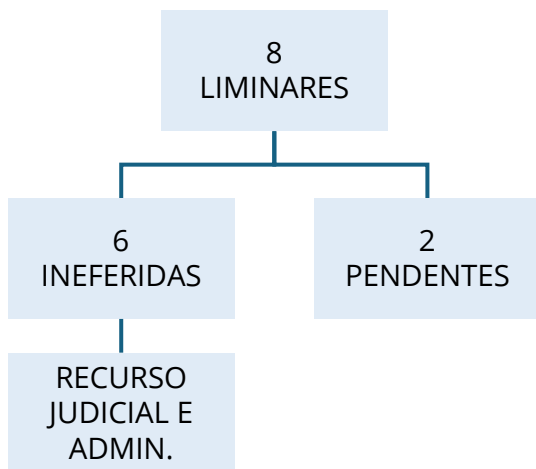
Maturação e expansão dos cursos existentes

- Vagas autorizadas com 10% de assentos em estágio de maturação (número de alunos)



- Potencial de adição de novas vagas em até 30% das vagas atuais (Port. Reg. de set/2023)

Adição de novas vagas de graduação através de Liminares



Posicionamento no 3º Edital do Mais Médicos

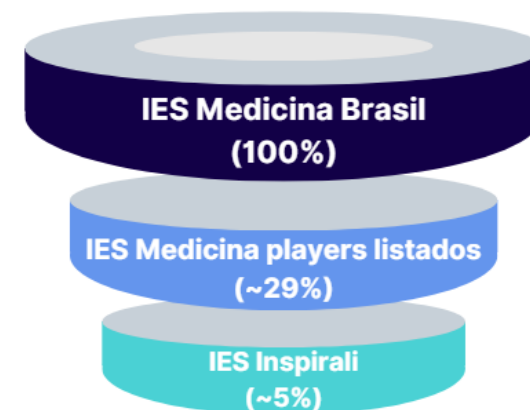
Até 95 licenças para novas escolas médicas privadas com 60 vagas cada, totalizando 5.700 novas vagas em 1.700 municípios pré-aprovados

Inspirali submeteu 23 propostas (potencial de adicionar até 1.380 vagas)

Cronograma oficial:
homologação do resultado final em mai/2025

Oportunidades inorgânicas

Mercado extremamente pulverizado



Educação Médica Continuada (EMC): plataforma robusta de cursos em toda a jornada de educação médica em TAM de ~R\$3bi



IBCMED: robusta plataforma de educação médica de pós-graduação

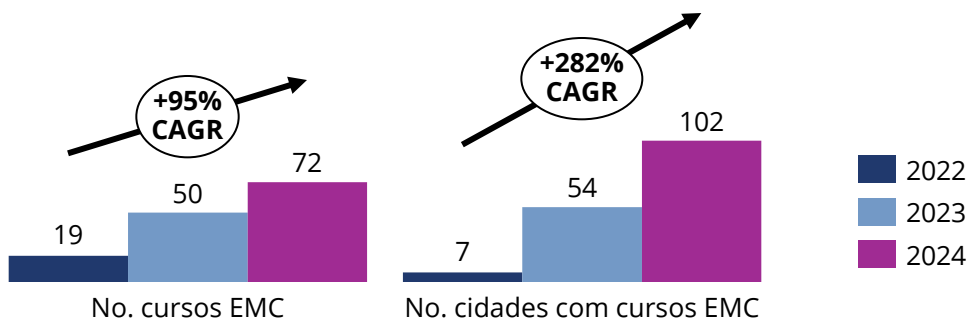


Cursos **em 34 especialidades** médicas, em particular, pediatria, G&O, endocrinologia e psiquiatria



+3.200 alunos ativos em 2023 (em cursos presenciais, EAD e híbridos) e **+7.900 médicos formados** ao longo da sua história

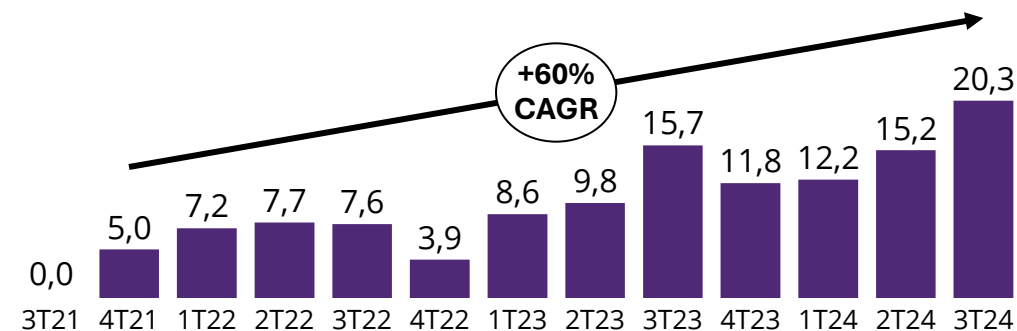
Criação de novos cursos e expansão geográfica



Parcerias: acesso às práticas de excelência das principais marcas de saúde



Receita líquida histórica da EMC (R\$ mm)



EU MÉDICO RESIDENTE ("EMR"): time com mentalidade empreendedora se junta à Inspirali, acrescentando 33% de receita à EMC com altas taxas de crescimento



Fundadores



Aline Barros
Oftalmologista
CPO



Bruno Kosminsky
Nefrologista
CEO



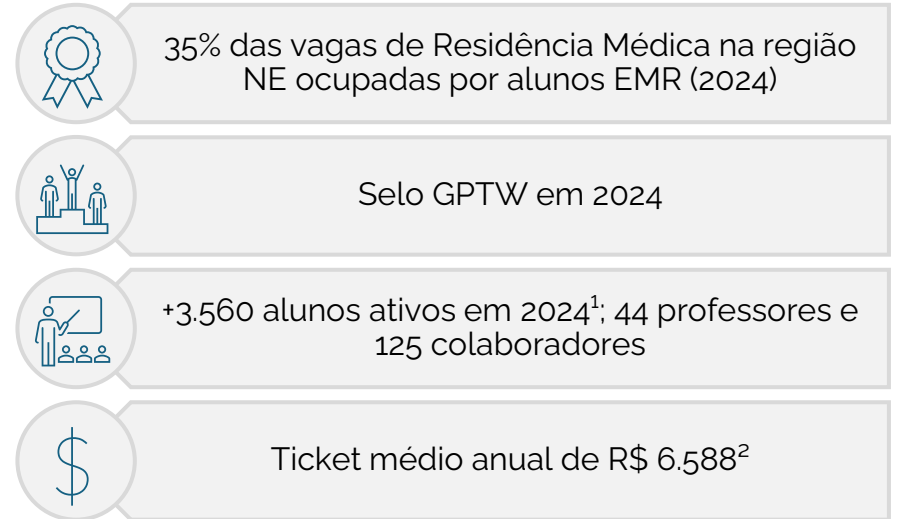
Heitor Medeiros
Cardiologista
COO



Visão Geral da Companhia

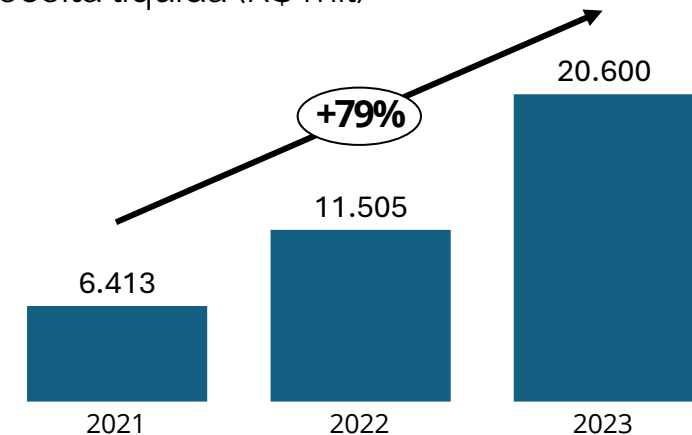
- ✓ **Fundada em 2019**, inicialmente focada na prova regional de Pernambuco;
- ✓ Posicionamento estratégico com **foco em eficiência no preparo para provas através de tecnologia e conteúdos de qualidade**;
- ✓ Metodologia com estudo direcionado e utilização de inteligência artificial;
- ✓ Plataforma de suporte e consultoria pedagógica para IES de Medicina.

Destaques operacionais

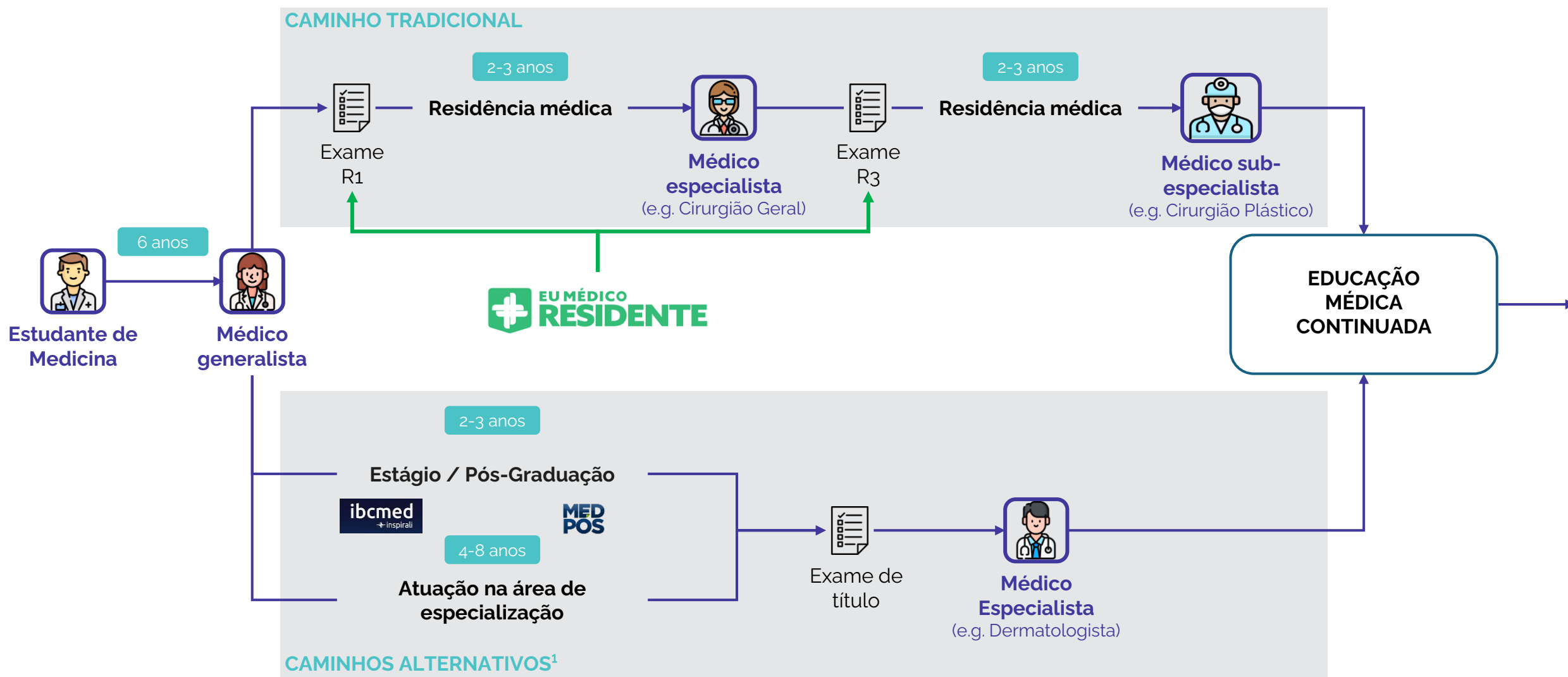


Performance financeira

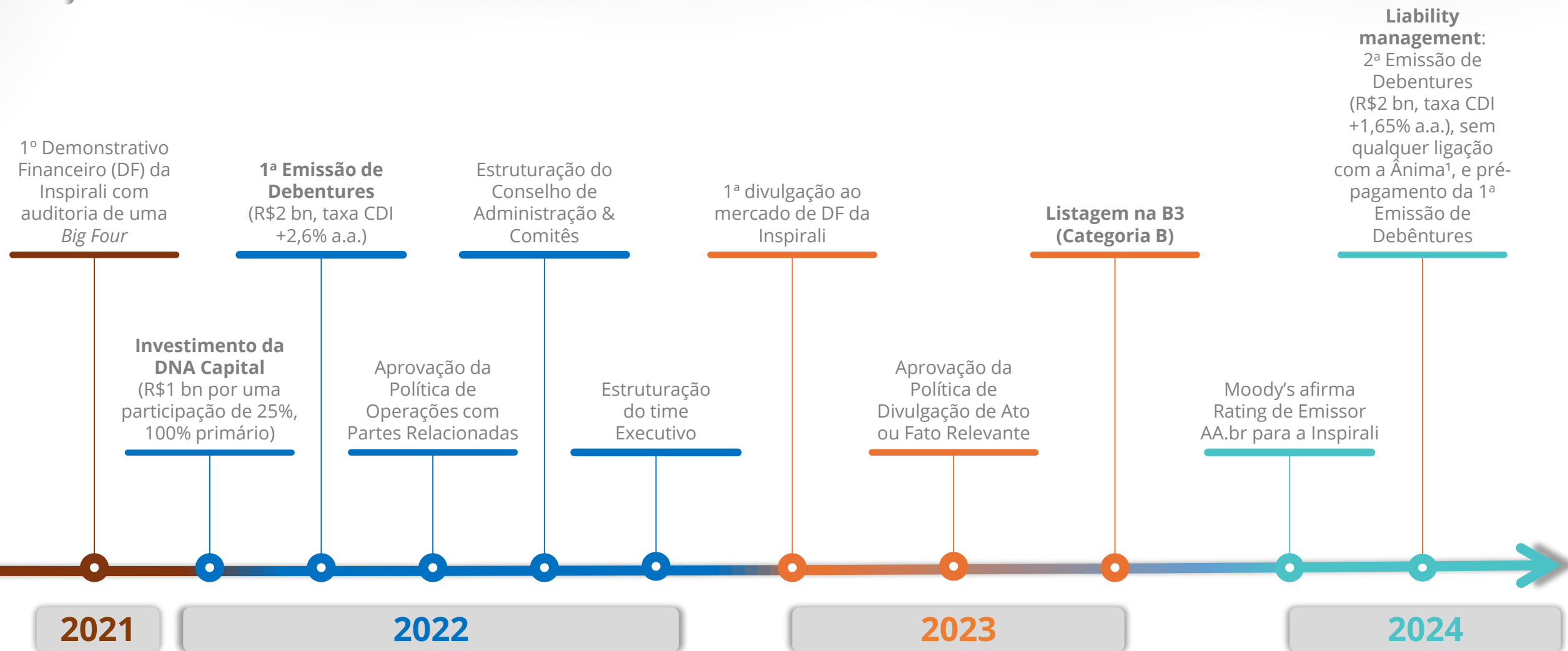
Receita líquida (R\$ mil)



EMR cai como uma luva na estratégia de *lifelong learning* da Inspirali



Já nos primeiros anos de nossa história apresentamos grande evolução na governança



Time de Gestão altamente qualificado e experiente, com estrutura de governança sólida e independente



Comitê Executivo



Guilherme Soárez
CEO

28 12



Tiago Moraes
CFO

23 3



José Lúcio Martins
Chief Medical Officer

38 6



Juliana Curvello
PMO

22 1



Felipe Almeida
CTO

29 1



Guilherme Dias
Chief Growth Office

18 2



Karen Burmeister
HR

26 11



Mônica Lopes
CMO

20 1



Conselho de Administração

Mario Ribeiro
DNA CAPITAL
dasa viveo

Thayan Hartmann
DNA CAPITAL
viveo

Marilia Rocca
TOTVS HINODE
Santander

Eduardo Gouveia
alelo multiplus



Maurício Escobar
Chairman
ânima
EDUCAÇÃO

Marcelo Bueno
ânima
EDUCAÇÃO

Daniel Castanho
ânima
EDUCAÇÃO

● Anos de experiência profissional

● Anos de experiência na Ânima / Inspiralí

Inspirali: Liderança em Educação Médica no Brasil



Portfólio sólido com escala, marcas de qualidade e localizações premium

Diferenciais e posicionamento consistente

Tecnologia a serviço da atração do perfil adequado de alunos

Diversas avenidas de crescimento sustentável





DIA DO
INVESTIDOR



Abilio Gomes
VP Operações das Marcas



Daniel Bulgueroni
VP Vendas e Marketing

Crescer no Core com diferentes modelos

Vamos crescer no Core



Estratégia

O melhor de nós
para cada Brasil!

Principais Avenidas

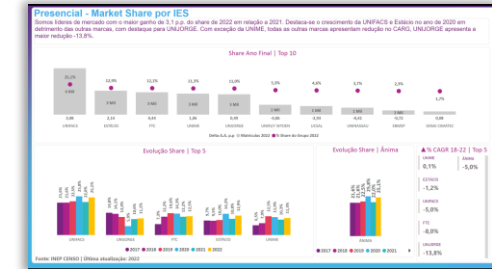
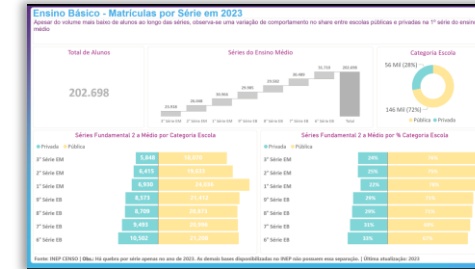
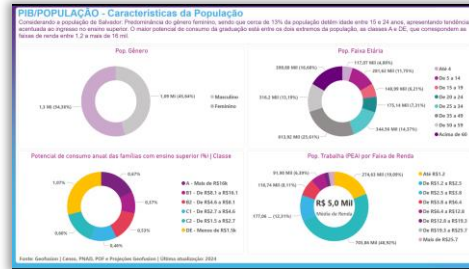
- Clusterização e estratégia diferenciada por marca/Unidade
- *Power to the edge*
- com sotaque local
- Oferecer a melhor experiência para cada aluno nas diversas praças
- Aprimorar nossa experiência acadêmica
- E outras iniciativas

Cada marca criou sua estratégia detalhada



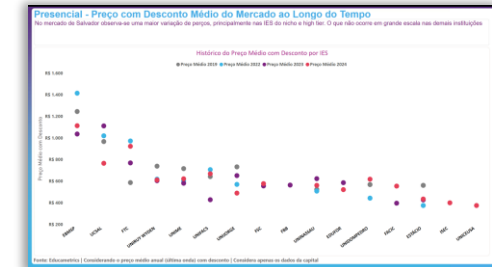
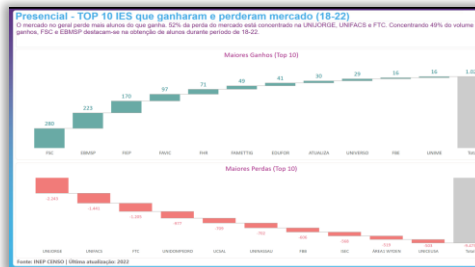
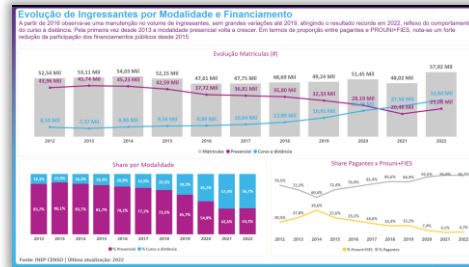
• DADOS MACROECONÓMICOS

- > PIB
- > População
- > Renda
- > Potencial de consumo
- > ETC



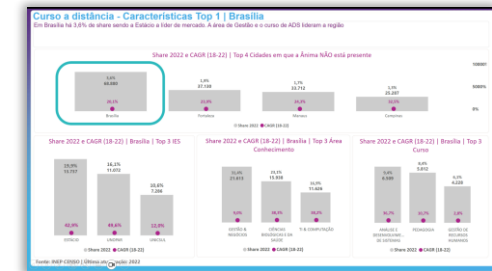
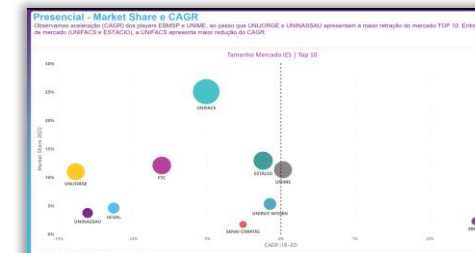
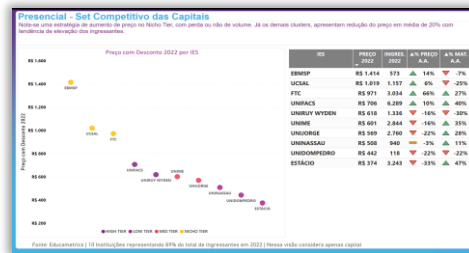
• ENSINO BÁSICO

- > Origem e Análise Histórica
- > Estoque



• ENSINO SUPERIOR

- > Evolução de matrícula / modalidade
- > Taxa de crescimento (CAGR)
- > Market Share / Winners e Losers
- > Segmentação
- > Evolução de preço
- > Área do conhecimento



>>>

Crescer core
com diferentes
modelos

Vamos crescer no Core

ã

BETIM, MG

una

▲ 12,5%

Anima: Delta (%)
ingressantes 22 x 23

1º Posição Market
Share 2023

▼ -5,8%

Mercado: ingressantes
22 x 23

▲ +1 Delta posição
2022 x 2023

NATAL, RN

UP

▲ 19,2%

Anima: Delta (%)
ingressantes 22 x 23

1º Posição Market
Share 2023

▲ 5,8%

Mercado: ingressantes
22 x 23

- Delta posição
2022 x 2023

Destaque Especial:

UniRitter
Porto Alegre

Na praça de Porto Alegre (RS), a Uniritter é a **única IES a ofertar** o curso de **Medicina Veterinária**

Destaque Especial:

una
Itabira

Na praça de Itabira (MG), a UNA é a **única IES a ofertar** o curso de **Medicina Veterinária**

ABCD

sãojudas

▲ 72,8%

Anima: Delta (%)
ingressantes 22 x 23

2º Posição Market
Share 2023

▼ -11,2%

Mercado: ingressantes
22 x 23

▲ +2 Delta posição
2022 x 2023

CURITIBA RM

unicuritiba

▲ 21,2%

Anima: Delta (%)
ingressantes 22 x 23

3º Posição Market
Share 2023

▲ 8,0%

Mercado: ingressantes
22 x 23

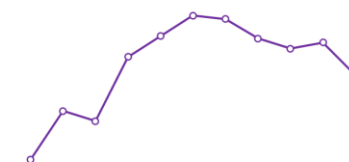
▲ +1 Delta posição
2022 x 2023

2013

Início do
curso

13,4%

CAGR
(2013-2023)



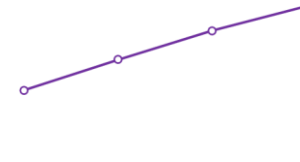
2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

2020

Início do
curso

19,1%

CAGR
(2020-2023)



2020 2021 2022 2023



FORTALECENDO AS PONTAS

Clusterização e estratégia diferenciada por marca/unidade



A | Universidade
Anhembi Morumbi

unibh›

RJ UniRitter

M FACULDADES
MILTON CAMPOS

unicuritiba›

VOCACIONADAS

›una

sãojudas›

 UNIFACS

UP | Universidade
Potiguar

›unisul

unisociesc›

IBMR

LÍDERES REGIONAIS

 UNIFG
CENTRO UNIVERSITÁRIO

 UNIFG

FPB  Faculdade
Internacional
da Paraíba

›ages

fajeh

 FADERGS

QUALIDADE ÚNICA LOCAL

Temos uma visão diferenciada por marca



Vocacionadas



Visão

- Rentabilizar
- Experiencia Única de Serviços
- Cursos Flagships
- Dupla Certificação
- Internacionalização
- Ser a 1a opção de escolha

Quem é o Aluno

Anhembi

São jovens, moram na cidade que estudam e vivem com o pais que são os responsáveis pelo pagamento da mensalidade (59%). Parte relevante é da classe A/B (41%), fizeram o ensino médio em escolas particulares (48%) e estudam em cursos integrais(13%) ou no turno diurno (40%). Não possuem trabalhos formais e não precisaram trabalhar antes de iniciar a graduação.

Fonte: Estudo interno “Perfil do aluno 2024”



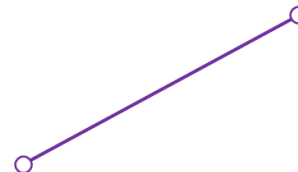
23.2

24.2

Psicologia
BELO HORIZONTE
(MG)

▲ **9,2%**

Delta Ticket (%)
23.2 x 24.2



23.2

24.2



Relações Internacionais
MILTON VIANNA FILHO,
CURITIBA (PR)

▲ **10,5%**

Delta Ticket (%)
23.2 x 24.2

Temos uma visão diferenciada por marca



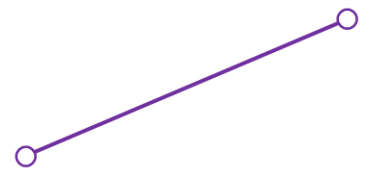
Líderes Regionais	Visão
<div>» una</div> <div>sãojudas</div> <div> UNIFACS</div> <div> Universidade Potiguar</div> <div>» unisul</div> <div>IBMR</div>	<ul style="list-style-type: none">• Rentabilizar em praças maduras• Crescer em novas praças• Adequação da oferta nos diferentes posicionamento• Ser a melhor opção de escolha

Quem é o Aluno

Una

São jovens, moram na cidade que estudam e parte relevante não vive com os pais (42%) e é responsável pelo pagamento da mensalidade (56%). Parte relevante é da classe C (56%) e é a primeira geração no ensino superior. (48%). São pessoas que vieram de escolas públicas, possuem trabalhos formais, precisaram trabalhar antes da graduação (69%) e estudam em cursos noturnos (81%).

Fonte: Estudo interno “Perfil do aluno 2024”



Direito CONSELHEIRO LAFAIETE (MG)

▲ 115,0%

Delta Matrículas (%)
23.2 x 24.2

23.2 24.2



Direito BARREIRO, BELO HORIZONTE (MG)

▲ 27,7%

Delta Ticket (%)
23.2 x 24.2

23.2 24.2

Temos uma visão diferenciada por marca

Qualidade única local



Visão

- Crescer share e consolidar Liderança
- Portifólio vocacionado
- Ser a única opção de qualidade na praça

Quem é o Aluno

Ages

São jovens, não moram na cidade que estudam (61%) e parte relevante não reside com os pais. São da classe D/E (48%), fizeram ensino médio em escola pública, parte é a primeira geração no ensino superior(45%). São pessoas que possuem trabalhos formais, precisaram trabalhar antes da graduação(64%) e estudam em cursos noturnos (69%). A proporção de alunos que pagam a própria mensalidade (45%) é semelhante à de que são os pais os responsáveis pelo pagamento (49%).

Fonte: Estudo interno “Perfil do aluno 2024”



6º Posição Market Share 2023

▲ +1 Delta posição 22 x 23

PORTO ALEGRE RM

▲ 20,70%

Anima: Delta (%)
ingressantes 22 x 23

▲ 2,0%

Mercado: ingressantes
22 x 23



1º Posição Market Share 2023

- Delta posição 22 x 23

PARIPIRANGA, BA

▲ 40,6%

Anima: Delta (%)
ingressantes 22 x 23

▲ 18,3%

Mercado: ingressantes
22 x 23

Como entregar a mensagem ideal para o nosso aluno?




935

Como se aproximar da realidade local de cada região?



724



COMO TRAZER
PERSONALIZAÇÃO
PARA UM
ECOSSISTEMA DE
ENSINO TÃO DIVERSO
QUANTO O NOSSO?

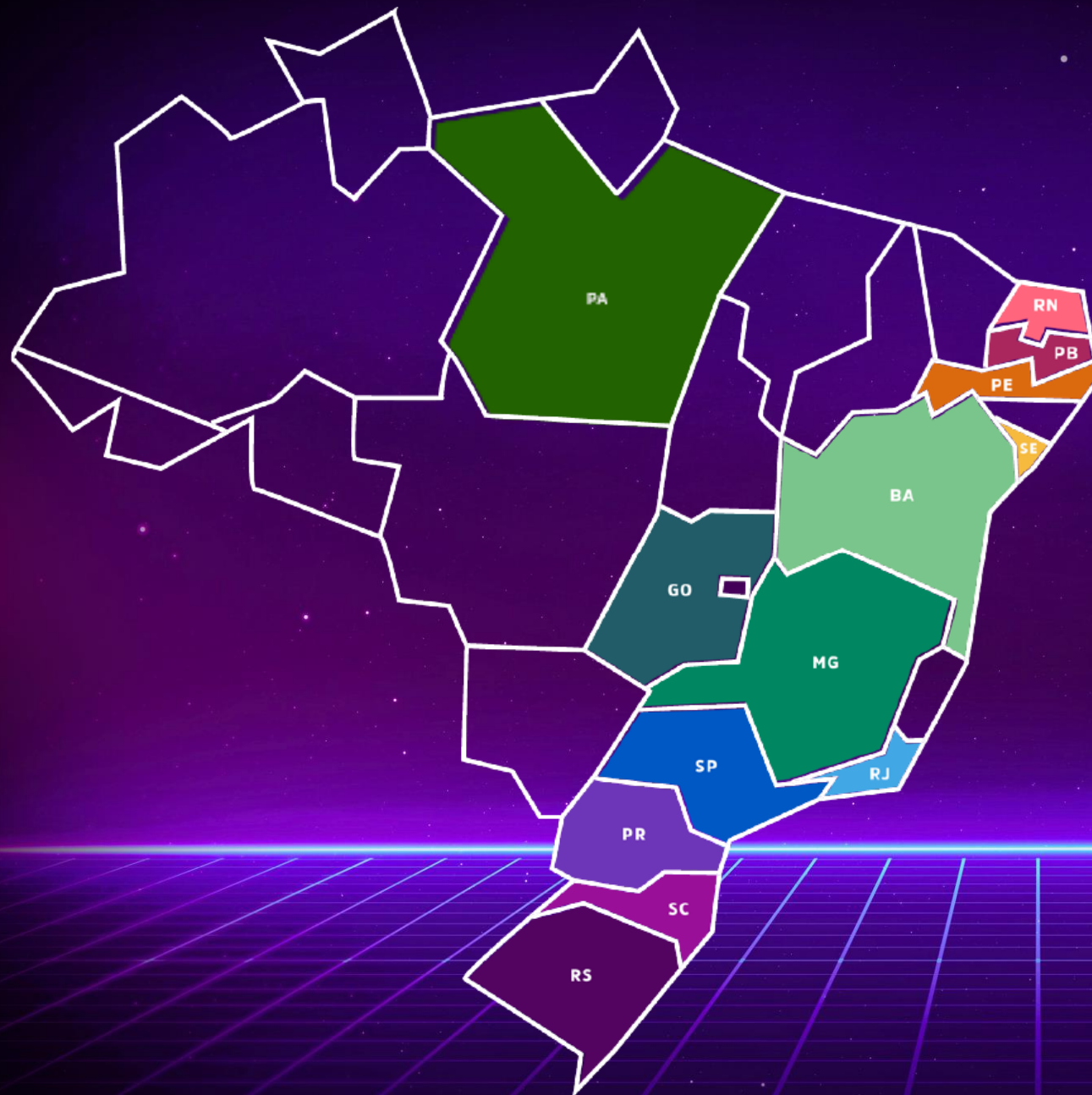


**Como fazer
isso
com uma
agência
nacional?**

**Precisávamos
mudar...**

E mudamos!

Saímos de 1
única agência...



...para 10 Agências Regionais

RN	UnP	SP	SÃO JUDAS
PB	FPB	SP	ANHEMBI MORUMBI
PE	UNIFG (PE)	PR	UNICURITIBA
SE	AGES	SC	UNISOCIESC
BA	UNIFACS	SC	UNISUL
BA	UNIFG (BA)	RS	UNIRITTER
MG	UNIBH	RS	FADERGS
PA	UNA		
GO	FASEH		
MG	MILTON CAMPOS		
RJ	IBMR		



**Hub de 10
Agências 360°**



VESTIBULAR SIMPLIFICADO OU ENEM

Escolha como entrar na Unisociesc e conte com a infraestrutura de ponta do melhor Centro Universitário do Sul do Brasil.

Inscriva-se: [UNISOCIESC.COM.BR](https://www.unisociesc.com.br)

Seja sua melhor versão

Marlene de Oliveira
Estudante da Unisociesc

VESTIBULAR SIMPLIFICADO OU ENEM

ESCOLHA COMO ENTRAR NA UNIRITTER E PARTICIPE DE PROJETOS QUE IMPACTAM MILHARES DE PESSOAS NA COMUNIDADE.

Inscriva-se: [UNIRITTER.EDU.BR](https://www.uniritter.edu.br)

DEIXE SUA MARCA NO MUNDO

Rafaela Torres
Estudante da Uniritter

VESTIBULAR SIMPLIFICADO OU ENEM

Escolha como entrar na FADERGS e conte com a credibilidade de uma instituição que há 20 anos transforma sonhos em conquistas.

Inscriva-se: [fadergs.edu.br](https://www.fadergs.edu.br)

TRANSFORME SUA VIDA

Letícia Escoto
Estudante da FADERGS

VESTIBULAR SIMPLIFICADO OU ENEM

ESCOLHA COMO ENTRAR NO UNICURITIBA E CONTE COM A CREDIBILIDADE DE UM DOS MELHORES CENTROS UNIVERSITÁRIOS DO PARANÁ.

Inscriva-se: [UNICURITIBA.EDU.BR](https://www.unicuritiba.edu.br)

DEIXE SUA MARCA NO MUNDO

Eduarda Godinho Antonio
Estudante da Unicuritiba

TRANSFERÊNCIA OU NOVA GRADUAÇÃO UNIBH.

Deixe sua marca no mundo com uma infraestrutura moderna e de alta tecnologia.

Inscriva-se: [UNIBH.BR](https://www.unibh.br)

DEIXE SUA MARCA NO MUNDO

TRANSFERÊNCIA OU NOVA GRADUAÇÃO

Aprenda com a infraestrutura mais moderna e inovadora da região.

Acesse: [faseh.edu.br](https://www.faseh.edu.br)

TRANSFORME SUA VIDA

Natalia Stephany Correia
Estudante da Unibh

VESTIBULAR SIMPLIFICADO OU ENEM NO UNIBH

PROFESSORES DE REFERÊNCIA E EXPERIÊNCIAS REAIS EM UMA INFRAESTRUTURA ÚNICA NA CIDADE UNIBH.

Inscriva-se: [UNIBH.BR](https://www.unibh.br)

DEIXE SUA MARCA NO MUNDO

VESTIBULAR UNIBH 2025

INFRAESTRUTURA DE ALTA TECNOLOGIA PARA VOCÊ DEIXAR SUA MARCA NO MUNDO.

Prova: 19/10

Inscriva-se: [unibh](https://www.unibh.br)

DEIXE SUA MARCA NO MUNDO

Carla Duarte
Estudante da Unibh

VESTIBULAR SIMPLIFICADO OU ENEM NA FASEH

Participe de projetos multidisciplinares para você aprender na prática.

Inscriva-se: [faseh.edu.br](https://www.faseh.edu.br)

TRANSFORME SUA VIDA

Gabriel de Carvalho
Estudante da Faseh

FAÇA TRANSFERÊNCIA OU NOVA GRADUAÇÃO

Aprenda com experiência prática exclusiva e acompanhamento dos melhores professores.

Inscriva-se: [UNA.BR](https://www.una.br)

Seja sua melhor versão

VESTIBULAR SIMPLIFICADO OU ENEM

ESCOLHA COMO ENTRAR NO UNICURITIBA E CONTE COM A CREDIBILIDADE DE UM DOS MELHORES CENTROS UNIVERSITÁRIOS DO PARANÁ.

Inscriva-se: [UNICURITIBA.EDU.BR](https://www.unicuritiba.edu.br)

DEIXE SUA MARCA NO MUNDO

Eduarda Godinho Antonio
Estudante da Unicuritiba

FAÇA TRANSFERÊNCIA OU NOVA GRADUAÇÃO

Acelere suas oportunidades em projetos de inovação e empreendedorismo.

Inscriva-se: [IBM.BR](https://www.ibm.br)

Seja sua melhor versão

Victor Gabriel Amato
Estudante da IBM

VESTIBULAR IBMR 2025

ACELERE SUAS OPORTUNIDADES EM PROJETOS DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO.

Prova: 19/10

Inscriva-se: [IBMR.BR](https://www.ibm.br)

Seja sua melhor versão

Thais Soares
Estudante da Ibm

VESTIBULAR FASEH 2025

Aprenda com a infraestrutura mais moderna e inovadora da região.

Prova: 19/10

Inscriva-se: [faseh.edu.br](https://www.faseh.edu.br)

TRANSFORME SUA VIDA

Thais Soares
Estudante da Faseh

VESTIBULAR SIMPLIFICADO OU ENEM

Estude na Unisul com professores de referência, que proporcionam experiências em projetos reais junto à comunidade.

Inscriva-se: [UNISUL.BR](https://www.unisul.br)

Seja sua melhor versão

Karolina Bernardes
Estudante da Unisul

VESTIBULAR SIMPLIFICADO OU ENEM NA UNA

Desenvolva suas habilidades na melhor infraestrutura e com os melhores professores.

Inscriva-se: [UNA.BR](https://www.una.br)

Seja sua melhor versão

ecossistema
ânima

AMO

Anhembi Morumbi

Aqui, tudo acontece.

AMO

Inscreva-se: anhembi.br

Sua nota do Enem
garante vaga na
Anhembi Morumbi.

**APROVEITAR
A ESTRUTURA
INCRÍVEL
DO CAMPUS
DA MOOCA
COM A NOTA
DO ENEM.**

ecossistema
ânima

Use a sua
nota do ENEM
para ter
um
DIPLOMÃO.

inscreva-se:
usjt.br

**Vem pra
São Judas com ENEM.**

Condição exclusiva de acordo com a sua nota:
venha para uma universidade onde 82% dos
alunos atuam na sua área após a Graduação.

BOLSA
DE ATÉ
XX%

**FAÇA
MAIS
POR
VOCÊ.**

sãojudas

ecossistema
ânima

VENHA DE

ENEM

PRA AGES



ages

› INFRAESTRUTURA
DIFERENCIADA
› ENSINO QUE
FAZ A DIFERENÇA

INGRESSE COM
NOTAS DO ENEM DOS
ÚLTIMOS 10 ANOS

Inscrições
www.ages.edu.br

› ages

Notícia • [Mídia & MKT](#)

Novos modelos de concorrência buscam eficiência sem menosprezar fator humano

Executivos de marketing de Ânima Educação e IMC compartilham as

me
cor

Ânima faz a lição de casa

Ecossistema de educação Ânima fortalece sua estratégia de marketing e cria um hub de agências de publicidade. Composto por 10 agências que atenderão instituições de ensino integrantes do ecossistema educacional, o objetivo é reforçar as marcas e a regionalidade. Segundo Daniel Bulgueroni (foto), VP de Marketing da Ânima, a diversidade do ecossistema e proximidade com a comunidade local foram os diferenciais para a escolha da nova estratégia

pl
Funda

INÍCIO > MARKETING > POR QUE A ÂNIMA DECIDIU INVESTIR EM UM HUB COM DEZ AGÊNCIAS

Por que a Ânima decidiu investir em um hub com dez agências

portaldapropaganda.com.br

Home » Últimas » Ânima fortalece estratégia de marketing e cria hub de agências de publicidade

Ânima fortalece estratégia de marketing e cria hub de agências de publicidade

Portal // Postado por Portal Em outubro 22, 2024 0 Comentários

Dez agências atenderão instituições de ensino que compõem ecossistema de educação; objetivo é reforçar as marcas e regionalidade

São Paulo, outubro de 2024 – A Ânima, o maior ecossistema de educação de qualidade para o Brasil, adotou uma nova estratégia de marketing para suas Instituições de Ensino Superior (IES). Com



abc da comunicação

Home > Agências

Ânima fortalece estratégia de marketing e cria hub de agências de publicidade

Dez agências atenderão instituições de ensino que compõem ecossistema de educação; objetivo é reforçar as marcas e regionalidade

por Redação ABCCOM — 23/10/2024 em Agências

0 0

Blog

Home > Ânima fortalece estratégia de marketing e cria hub de agências de publicidade

Ânima fortalece estratégia de marketing e cria hub de agências de publicidade

OUTUBRO 23, 2024 | POR REDAÇÃO | 0 COMENTÁRIOS





Inteligência de Mídia

Implementar o Hub de Agências 360° não seria possível sem saber e controlar nossa eficiência de investimento de marketing



Dados Internos

Realização da integração com todas as potenciais alavancas que constroem os resultados: Mídia, Campanhas, Lançamentos, Preço, Inscrições, Aprovações e Matrículas. Ou seja, inserimos os dados coletados pela Ânima na ferramenta de análise da Media Hero.



Dados Demográficos

A ferramenta faz a união entre os dados internos e a base proprietária com mais de 25.000 fontes de dados sobre o comportamento dos brasileiros, respeitando a LGPD, considerando dados macroeconômicos, sazonalidade, força de marca e outros.



Aprendizado

Durante 3 meses a ferramenta trabalha com metodologias estatísticas, realizando Machine Learning para encontrar causa e efeito. Resultando em uma solução de MMM + Forecast de Vendas + Planejamento de Mídia.



Visualização

Serão disponibilizadas visualizações que possibilitam ter insights sobre a contribuição de mídia nos resultados, efeito do tempo e saturação, cálculo de ROI e ROAS, sendo possível realizar o acompanhamento dos resultados por cada frente de investimento.



Simulação

Será possível simular cenários em relação alocação ideal de verba por região, considerando variáveis externas, entrega do mix ideal por meio, veículos e formatos com maior potencial de retorno. Conseguiremos estimar o impacto desses cenários no resultado.



Resultados

Assim, chegaremos através de dados no entendimento de qual a melhor forma de realizar o investimento para cada marca. Lembrando que as recomendações da hero para clientes têm gerado em média 13% de economia, ou 15% de incremento em resultados de vendas ou faturamento.



Data driven

A(I)dvertising

Muito menos sem aplicação prática (e não promessa) de inteligência artificial nos PROCESSOS de marketing



Case Study

EDUCATION



Proprietary + Confidential

Ânima potencializa estratégia criativa por meio da IA e alcança crescimento com eficiência



Organização privada de ensino superior

LATAM - Brasil • portal.anhembi.br



Desafio

Em 2024, impulsionado pelo desafio de conquistar novos alunos de graduação, o Grupo Ânima deixou de lado as estratégias focadas em descontos e passou a destacar o valor da marca como principal argumento para aquisição, uma abordagem inovadora no setor de ensino superior no Brasil. Essa iniciativa também demandou soluções inovadoras para escalar conversões em diversos canais, com uma estratégia criativa que refletisse os atributos únicos de seu diversificado portfólio.

A abordagem

Diante desse desafio, Performance Max foi utilizado como ferramenta para impulsionar o crescimento de resultados, apostando na diversificação criativa e na expansão de inventário. Em colaboração com a ferramenta Trakto, e com o poder da IA generativa, criamos mais de 350 novos criativos, pensados para comunicar os pontos fortes e o valor de cada marca e curso, proporcionando uma comunicação personalizada e relevante para os futuros alunos. Com essa abordagem inovadora, o Grupo Ânima pôde fortalecer sua marca e se conectar com seu público de forma mais autêntica.

Os Resultados

A implementação de uma estratégia criativa diversificada, em conjunto com o uso inovador de soluções baseadas em IA, impulsionou as campanhas de Performance Max da Ânima a novos patamares. Isso resultou em um aumento expressivo de 50% nas conversões e uma melhoria de 19% no custo por aquisição. Além desses resultados impressionantes, essa iniciativa gerou uma ampla discussão dentro da organização sobre o impacto dos criativos e como o uso estratégico da inteligência artificial pode garantir a entrega da mensagem certa, para o público certo, no momento certo, impulsionando maior eficiência e impacto em todos os níveis.

"Redefinimos nossa estratégia de comunicação para ir além do preço e construir conexões mais autênticas com o público. Ao personalizar a mensagem com foco nos atributos da marca, impulsionamos a relevância dos anúncios, especialmente em nível regional. E fomos além: com o poder da inteligência artificial, através da Performance Max, conseguimos acionar e combinar os elementos de maior potencial criativo, alcançando resultados ainda mais expressivos."

Marina Guedes, Diretora de Marketing, Grupo Ânima

50%

Conversões Incrementais

19%

Ganho de eficiência no custo por aquisição

Objetivos de Marketing

- Inscrição

Produtos

- Performance Max



Nossa atração precisa ser
autêntica, proprietária e genuína,
do topo de funil à conversão!



Experimente seu Futuro

Estamos trazendo o candidato de volta ao campus para conhecer, experimentar o que não conhece ainda... saber o que a faculdade que **é da sua cidade** tem para oferecer!

Visitantes em
Setembro/Outubro

+
30K



53

Unidades
75% Cobertura



+
500

Ônibus
para
Estudantes



Escolas
Impactadas

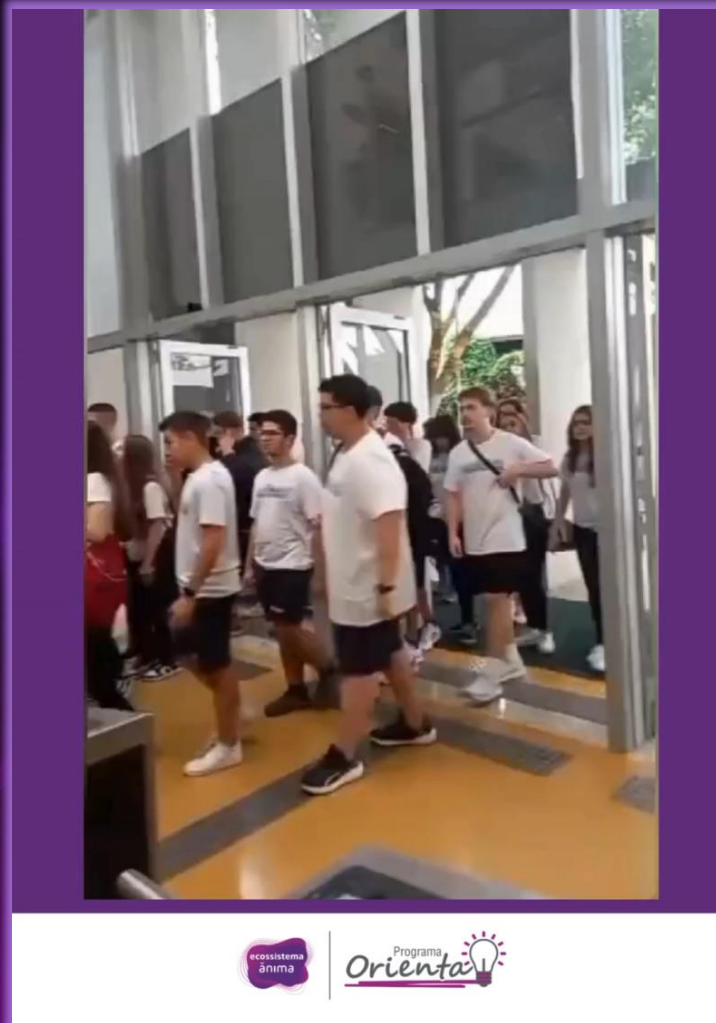
+
1K



Experimente seu Futuro

Trazendo o aluno para as nossas unidades fazemos ele experimentar como será estudar com a gente!

ad



Vestibulares "Tradicionais"

Fazê-lo saber que a escola onde ele estuda tem vestibulares meritocráticos exclusivos para a faculdade da sua cidade

Vt
Escolas



Aulão
Enem





DIA DO
INVESTIDOR



Rogério Loureiro
VP Operação Nac. e Growth



Reynaldo Gama
CEO HSM e Singularity

Crescer em novos formatos,
modalidades e novos negócios

Potencializando o Crescimento



Principais Avenidas

- Educação Digital e Híbrida
- Desenvolvimento de negócios B2B
- *Life Long Learning*
- Rentabilização dos ativos
- E outras iniciativas

Estratégia

Ampliação de receita com negócios que tem potencial de destravar valor!

Educação Digital e Híbrida

- Mercado de R\$10Bi de reais
- Mesmo no EAD, 40-50% dos alunos gostariam de ter algum nível de presencialidade
- Tendências regulatórias de maior presencialidade

Habilitadores do Ecossistema

- ✓ Presença nos principais centros com infraestrutura de excelência para oferta híbrida
- ✓ Experiência pioneira em Educação Híbrida
- ✓ 550 Polos
- ✓ Força local das marcas

VP Growth

- ✓ Potencializar nossos produtos com foco no Digital/Híbrido e na adequação as tendências do novo marco regulatório, aprendizado do aluno e novas tecnologias
- ✓ Modelo Asset Light de expansão
- ✓ Sinergia com a estratégia de diferenciação de cada uma das marcas
- ✓ Ecossistemas de Educação especialistas (Ex.: Agro)

Ambição Estratégica EXPANSÃO DE RECEITA

- Expansão através de alternativa ágil com novos produtos digitais e híbridos nas regiões de abrangência de força das nossas marcas.

Desenvolvimento de negócios B2B



- Mercado estimado de R\$16bi/ano
- ~20% do investimento é formação de C-Level

Habilitadores do Ecosystema

- ✓ Histórico de sucesso no B2B: HSM, LV, Dual, Pós In Company, Instituto Anima
- ✓ Infraestrutura e corpo técnico das IES
- ✓ Força das marcas locais + marcas especialistas
- ✓ Capacidade de atender as empresas em diferentes níveis e áreas do conhecimento – vertical e horizontal

VP Growth

- ✓ Nova estrutura dedicada a clientes e criação de soluções B2B
- ✓ Gestão da sinergia entre as várias marcas e produtos do Ecosystema
- ✓ NDA's de projetos educacionais assinados com grandes empresas

Ambição Estratégica ONE STOP SOLUTION

- Propiciar às empresas oportunidades de impulsionamento de negócios através das soluções multiprodutos Anima B2B em todos os níveis organizacionais

>>>

HSM &
Singularity
Brazil

hsm
THE POWER
OF KNOWLEDGE

Programas que conectam a
experiência de mercado de grandes
empresas com aprendizado imersivo.

hsm
CO-BRANDED



**LEARNING
VILLAGE**

Hub de inovação e tecnologia
com foco em educação e
desenvolvimento de pessoas.

Principal evento de gestão,
liderança e inovação
da América Latina.

hsm⁺

Desenvolvemos **pessoas** e **empresas**

conectando conteúdo • projetando futuros • criando caminhos

Cursos de pós-graduação
e de curta duração a
distância, **100% online.**

hsm^U

Ecosistema para CEOs e C-Levels
com foco na geração de negócios.

BIB
MATCH

 **singularity
BRAZIL**

Guia corporações e líderes
no **entendimento do impacto**
e oportunidades de
tecnologias exponenciais.

hsm
ACADEMY

Aprendizado sob medida para
resultados transformadores **em todos**
os níveis da organização, trabalhando
soft, hard e emotional skills.



**ONE
STOP
SHOP**



**DIA DO
INVESTIDOR**

>>>

HSM &
Singularity
Brazil

INTEGRAÇÃO COM CORE

ALGUNS EXEMPLOS

PROJETO DUAL

Aula Magna
+1,8mil alunos online

Criação de **Aceleradora de Talentos**
com 915 alunos Inscritos

Potencial de Contratação 20-30%



RELACIONAMENTO MARCAS LOCAIS

**Evento HSM & Singularity
para 100 Empresários e Executivos
em Natal/RN - Promovendo UNP.**

Resultado: Reaproximação SEBRAE-RN

PROJETOS P&D

Utilização de **professores como
consultores de P&D** em grandes
empresas – **HSM como Canal**

>>>

HSM &
Singularity
Brazil

OVERVIEW
YTD OUT/24

TOTAL DE PROJETOS
HSM ACADEMY

559

PESSOAS CAPACITADAS

50.252

PRESENCIAL 22.747

DIGITAL 27.505

EMPRESAS
ATIVAS

114

TOTAL DE PROJETOS
SINGULARITY IN COMPANY

50

PESSOAS CAPACITADAS

5.939

PRESENCIAL 2.453

DIGITAL 3.486

EMPRESAS
ATIVAS

35

TOTAL DE PROGRAMAS ABERTOS
HSM & SINGULARITY

10

PESSOAS CAPACITADAS

1.422

PRESENCIAL 1.377

DIGITAL 45

EMPRESAS
ATIVAS

171

HSM DUPLICOU A RECEITA EM CINCO ANOS E É GERADORA DE CAIXA



DIA DO
INVESTIDOR



DIA DO
INVESTIDOR

INTERVALO



DIA DO
INVESTIDOR



Janes Fidélis
VP Acadêmico

Ser a escolha acadêmica
do aluno e docente

▼
ânima
EDUCAÇÃO

Não somos uma Instituição de Ensino.
Dominamos a Ciência de Aprendizagem.

Entregamos Experiências
“Eureka”

Identidade
Qualidade
Estratégia

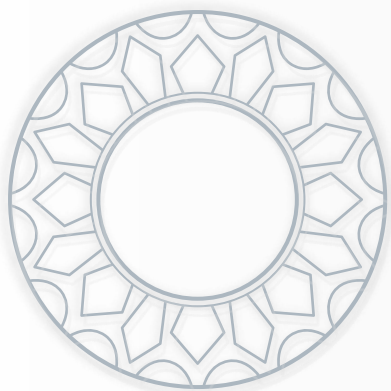


Confiança
dos alunos,
professores e
investidores

Transformar vidas exige
antes transformar a educação



E2A MANDALA



**Currículo por
Competências**

**Learning
Analytics**

**Neurociência de
Aprendizagem**

UCs Nativamente
Digitais

E2A

Hiperpersonalização
(AI)

Itinerários Formativos
Convergentes

Experiência Dual

E2A RADIAL

Nossa qualidade é reconhecida pelo MEC,
pelo aluno e pelo o mercado de trabalho



MEC

Recredenciamento
33 Visitas Realizadas

★★★★★ 64% Conceito Máximo

★★★★☆ 36% Conceito 4

Dos **465 Atos realizados** até
outubro/2024 pelo MEC, no
Ecossistema Ânima, **94% dos cursos**
foram atribuídos com o Conceitos
Finais 4 e 5 (Excelência)

Aluno



**Record de
Permanência
do Aluno**

Mercado de Trabalho



**Pesquisa: 8 a cada 10 alunos da Ânima
garantem vaga no mercado de trabalho**

Levantamento foi realizado com mais de 16 mil estudantes de doze estados brasileiros, que concluíram
graduação entre 2018 e 2022

Por José Benedito da Silva
24 set 2024, 11h40

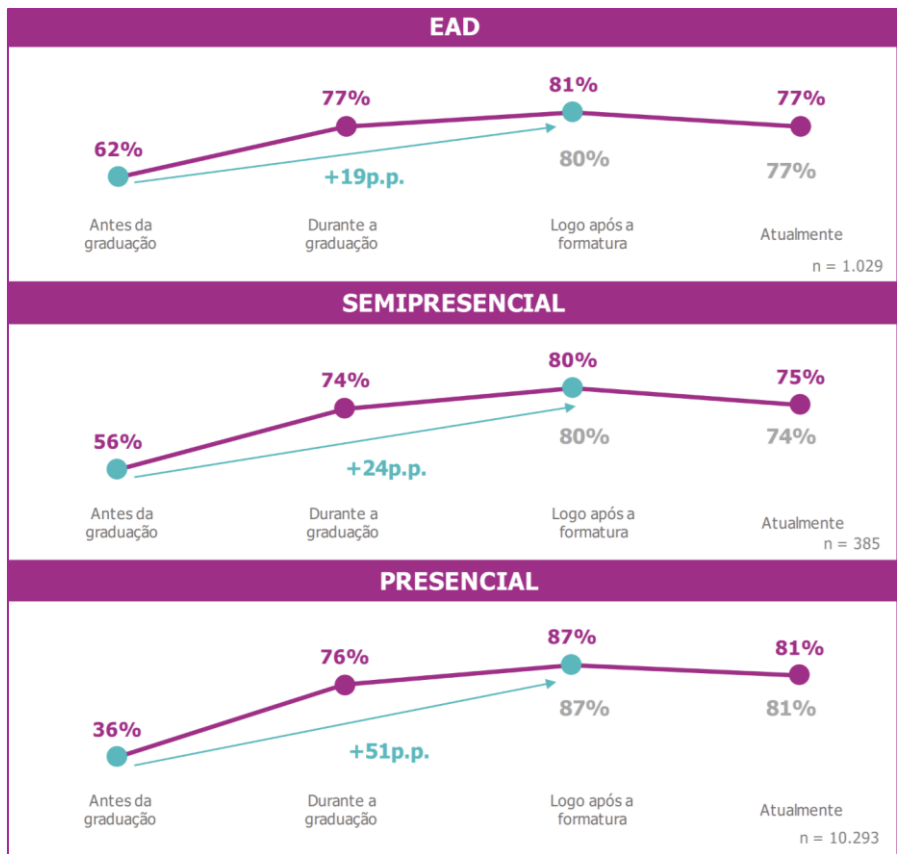


Nossa empregabilidade é superior a 80%, entre os estudantes egressos da Graduação de todas as modalidades

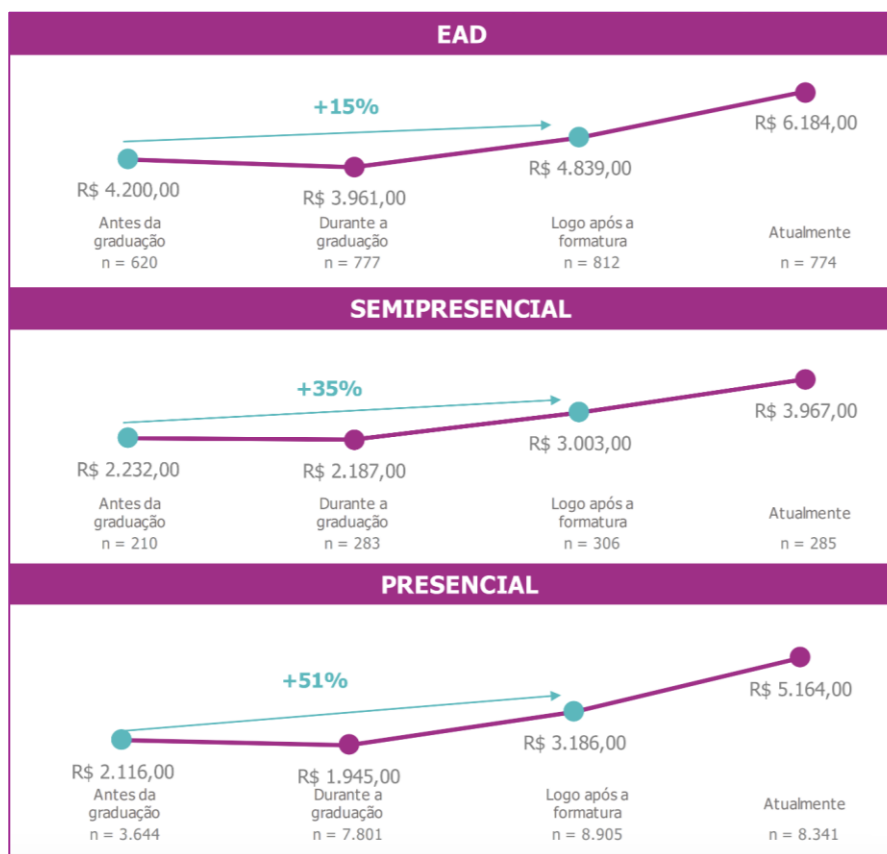


Taxa de empregabilidade entre alunos da Graduação formados entre 2018 e 2022.

Taxa de empregabilidade por modalidade



Remuneração média por modalidade



83%

média de egressos trabalhando ou ocupados

75%

egressos atuando em suas áreas de formação

\$\$

média salarial de R\$ 5.105,00



| 510 ORGANIZAÇÕES PARCEIRAS - DUAL



ARQUITETURA
URBANISMO &
DESIGN (36)



CIÊNCIAS BIOLÓGICAS
E DA SAÚDE (127)



CIÊNCIAS
JURÍDICAS (70)



CIÊNCIAS
HUMANAS (36)



COMUNICAÇÃO
& ARTES (23)



CIÊNCIAS
AGRÁRIAS &
MEIO AMBIENTE (26)



ENGENHARIAS
(46)



TURISMO &
HOSPITALIDADE
(25)



GESTÃO &
NEGÓCIOS (103)



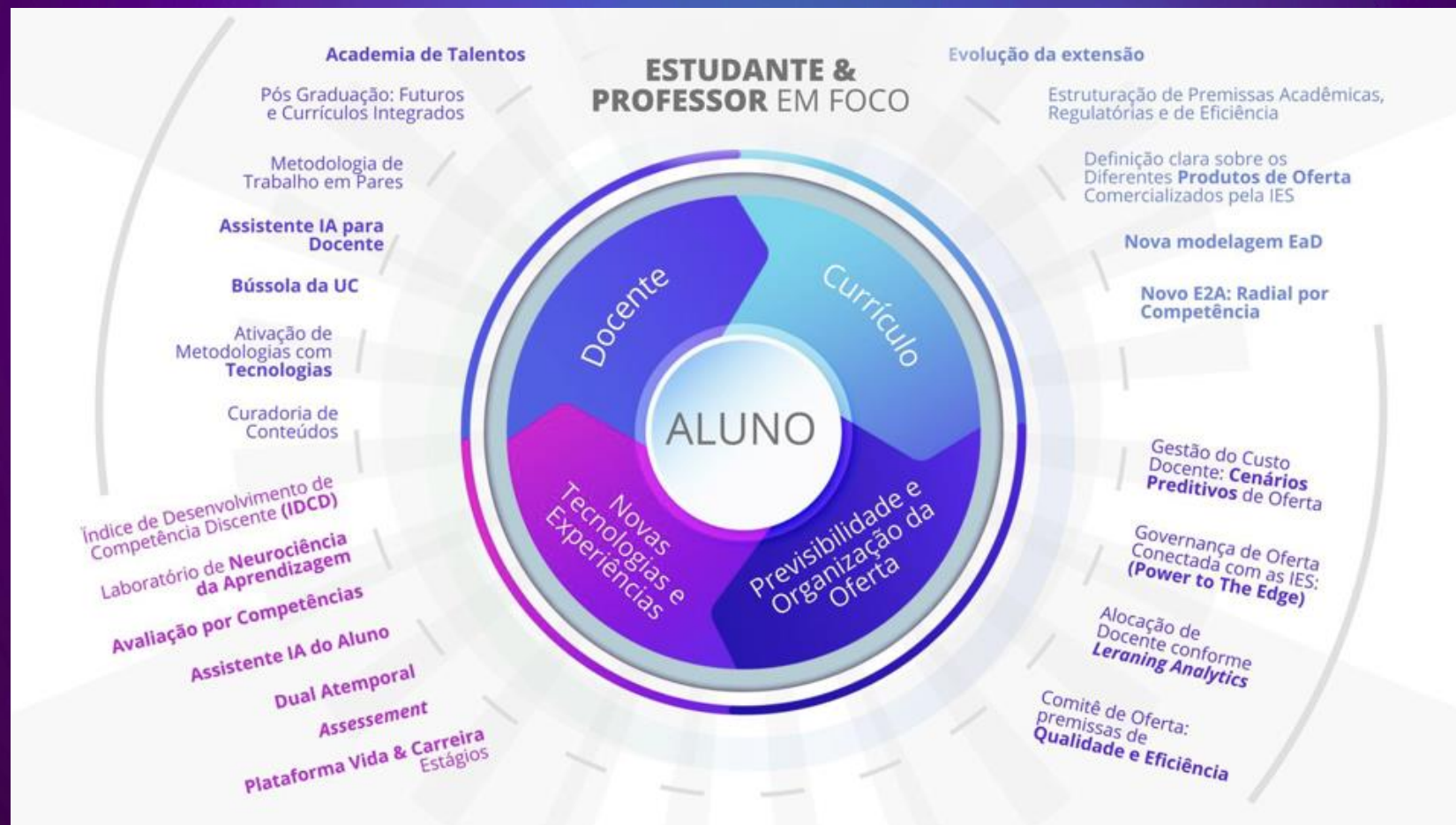
TI & COMPUTAÇÃO
(18)





Acadêmico à prova de Futuros

ã



57

Projetos VPA

13

Projetos Inovadores

34

Melhorias Incrementais

10

Projetos Estratégicos



Programa Barcelona: IA.RA

ă



D I A D O
I N V E S T I D O R



Rodrigo Rosseto
VP Soluções e Processos



Bruno Henrique
VP Tecnologia e
Mindset Digital

Melhorar o serviço a todos com tecnologia
(high tech/high touch)



Últimos 2 Anos: História De Superação

Criação de área especialista em Serviços Estudantis:

- Escuta intencional dos alunos
- Postura ativa e antecipatória
- Ulife como ponto de contato preferencial com alunos
- Gestão Lean diária e governança de prestação de contas semanal com PDCA's

Exemplos das entregas:

- Prazos nas respostas das solicitações dos alunos: 97% atendidos
- Diplomas e colação (robôs)
- Autosserviços de históricos, declarações, documentos (Bancos)
- Validação de documentos e atividades complementares (IA)
- Central de atendimento no Ulife



**Sua Central de
Soluções
Estudantis**

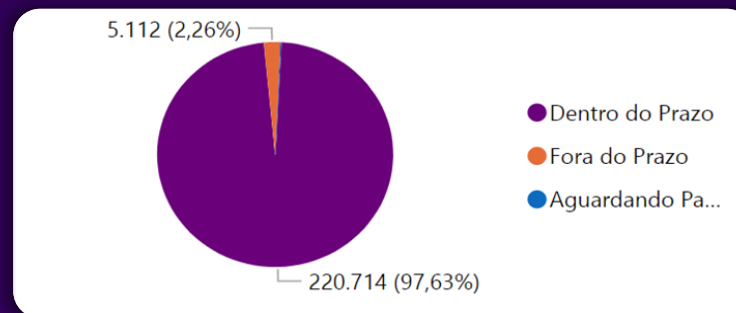
Solicitações Online

Whatsapp

Videochamadas

Envie uma Mensagem

Situação - Prazo



5

Diplomas
em 5 dias

80%

Dos estudantes
consumindo em
autosserviço

1MM

Micro Certificados
Emitidos
Automaticamente

150k

Históricos
Emitidos em
Autosserviço

85k

Estudantes em
Colação de Grau
Automática

190K

Atividades
Complementares
em Processamento
Híbrido

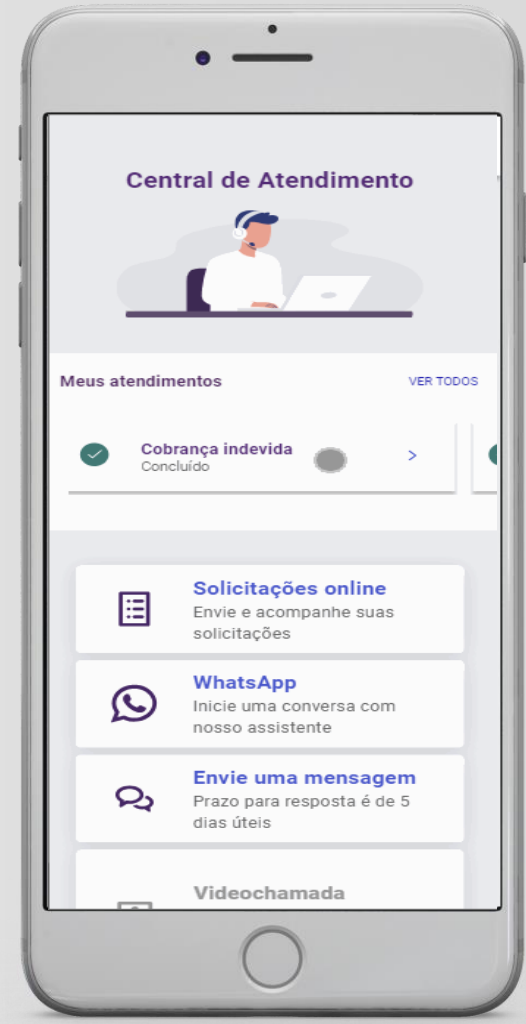
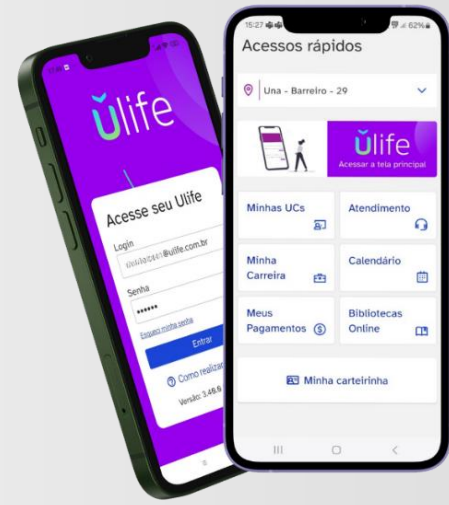
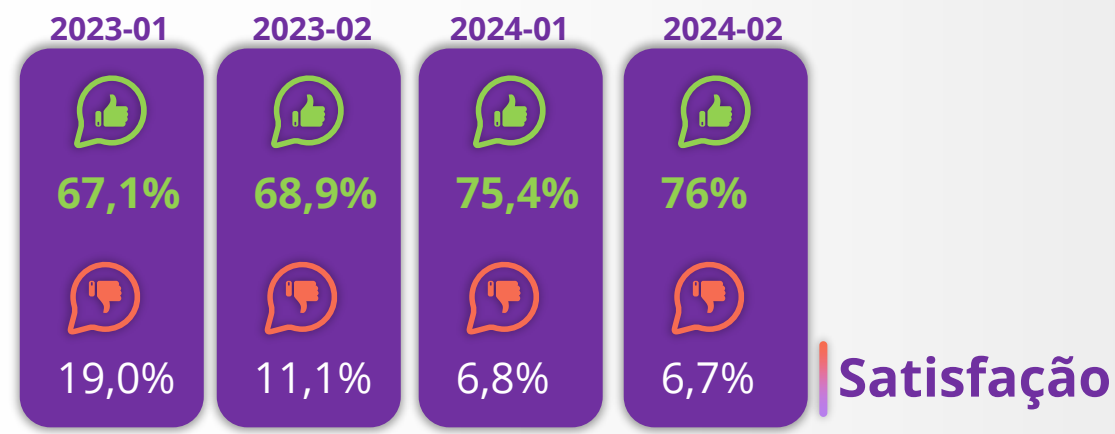
>>>>

Melhorar
o serviço
a todos

>>>

Melhorar
o serviço
a todos

Rematrícula 2024/02 alcançou o
melhor índice CSAT e o maior
percentual de estudantes
satisfeitos com a jornada digital



Volume de Avaliações

	2024-01			2024-02		
Satisfeito	75,4%	75,4 mil		76%	77,3 mil	
Neutro	17,8%	17,8 mil		17,3%	17,6 mil	
Insatisfeito	6,8%	6816		6,7%	6838	

>>>

Melhorar
o serviço
a todos

Já encontramos o caminho:

Vídeo Chamada

Prêmio em inovação
T2B > 90% e BB < 5%

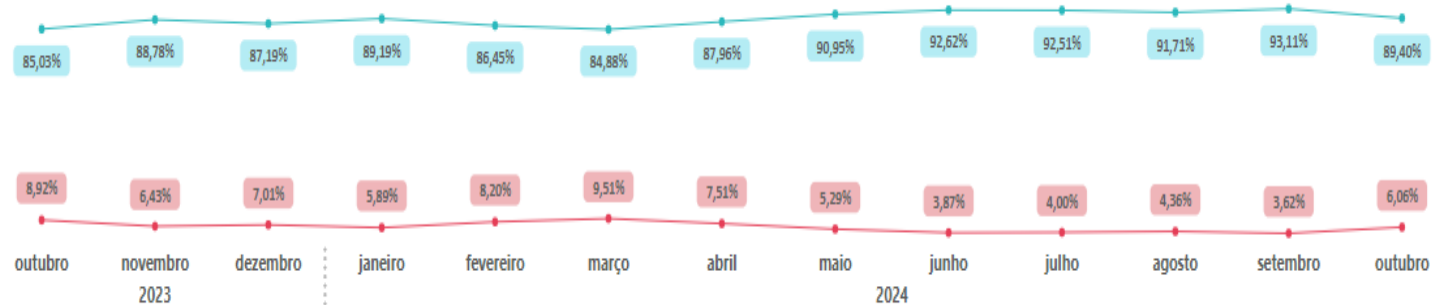
Colheitas

Alunos mais satisfeitos, espiral positiva da motivação das
equipes -> Resgate sentimento de potência

Fusão de atendimento e serviços: SOLUÇÕES

Quem atende é quem resolve, em
todos os canais

Evolução mensal indicadores de pesquisa de satisfação



atende+

UMA NOVA EXPERIÊNCIA
DE ATENDIMENTO PARA VOCÊ!

>>> Melhorar o serviço a todos

Experiência universitária tem que ser dedicada ao aprendizado

Previsibilidade

- Antecipar as necessidades dos nossos estudantes

Resolução Imediata

- Em cada contato, promover soluções e resoluções para as demandas do nosso corpo discente
- Gentileza e empatia em cada contato

Simplicidade e autonomia

- Soluções fluidas, intuitivas e descomplicados entre canais e setores
- Experiência baseada na autonomia e no autosserviço

Melhoria Contínua

- Metodologias, gestão diária e governança Metas claras T2B 85% e BB 5%
- Treinamento constante

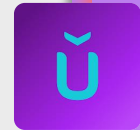
Canal único

- Omnichannel: Plataforma entre líderes de mercado e com mesmo custo e menos desgaste para alunos e equipes
- Conecta: Informação automatizada, específica e personalizada



Alavancas estratégicas para habilitarmos a terceira onda de crescimento da Ânima

Framework de tecnologia e mindset digital para impulsionar o sucesso do aluno

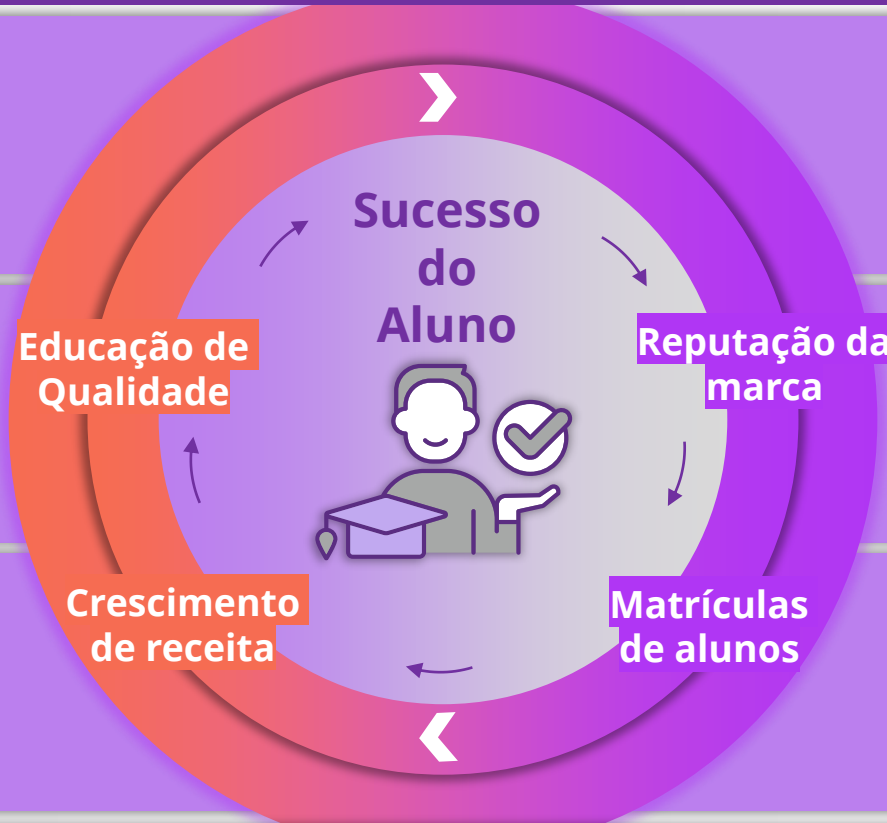


Flywheel do Ensino Superior

Diferenciar a experiência digital do aluno

Impulsionar futuros pedagógicos

Expandir receita através do digital



Impulsionar oportunidades de vida e carreira

Ampliar a experiência no campus

Diferenciar a jornada no ecossistema

+ Power to the edge e data driven

+ Lean e Agile

+ União e confiança

+ Ambidestria e foco

+ Amor e limites



Melhorar
o serviço
a todos



Crescimento da Avaliação e do Engajamento no Aplicativo do Aluno



Novo App Ulife melhorou significativamente a nota as lojas de aplicativo e aumentou o engajamento


77% dos alunos usam o app Ulife regularmente, com média de 9 acessos mensais e sessões de 30 minutos.



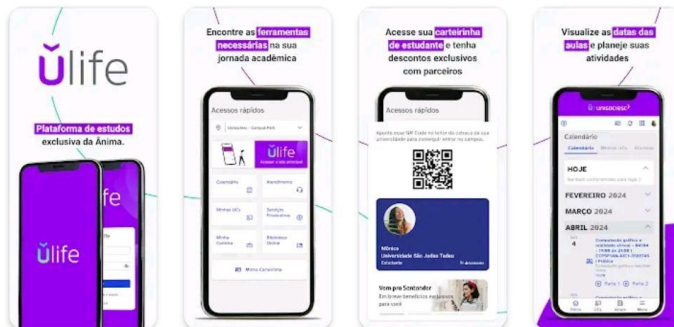
Ulife

📄 Instalado

4,3★
5 mil
avaliações ⓘ

 Classificação
Livre ⓘ

Mais de
100 mil
Downloads



Materiais de estudo e conteúdos digitais interativos para sua vida acadêmica

Saímos
da nota

1.2
nov/23

para uma nota

4.7
Em nov/24

Saímos
da nota

1.1
nov/23

para uma nota

4.3
Em nov/24

< Search



Ulife
Education

Open



6.2K RATINGS

4.2



AGE

 4+
Years Old

CHART

No.155
Education

DEVELOPER

 Anima Educaç

What's New >

Version 4.0.11

3w ago



Adotamos AI ao longo das jornadas do estudante e da experiência do educador, alguns exemplos



Ulif Copilot

Oferece **recomendações de conteúdo**, reforço, testes pontuais e engajamento.

Indexação do conteúdo atual, permitindo novos formatos

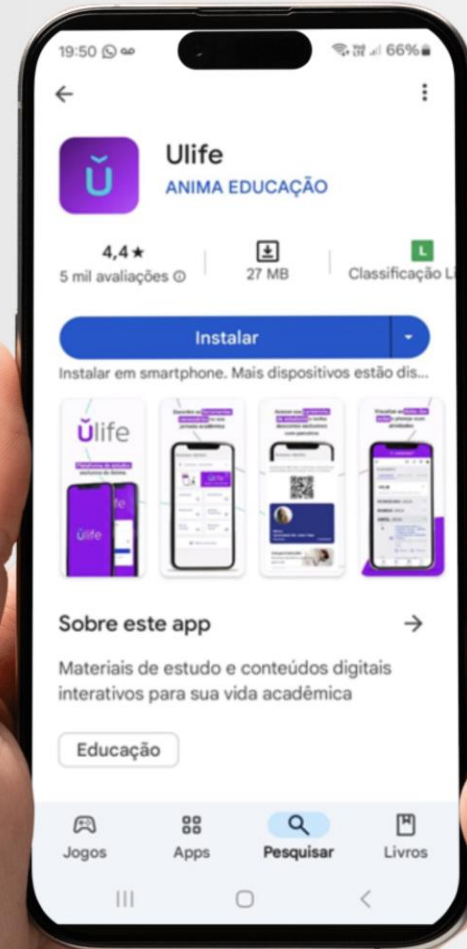
Ulif Recap

Transcreve, resume e reorganiza o conteúdo para disponibilizar em novos formatos: **resumo, bullet points, podcast, tradução e outros**

Ulif Prep

Gera **questões fechadas preparatórias** para avaliações A2 e questões ENADE a **partir do prompt do professor**.

Corrige de avaliações A1 e redação em processos seletivos



Ulif Assist

Utiliza home devices (Alexa) **para informar datas de avaliações, eventos, atividades complementares** e apresentar recomendações do Ulif Copilot

Ulif Content Creator

Cria conteúdo a partir das **diretrizes curriculares nacionais e matrizes E2A**.

Adapta para formatos mais engajantes (Anime / Edutainment/ Story Mode)

Ulif Matching

Simula **entrevistas de emprego** por função desejada e feedback de **desenvolvimento a partir de habilidades e competências**

Novas funcionalidades com IA foram implementadas, gerando eficiência e melhoria da experiência



Ulifeprep
1.0 e 2.0

Novas ferramentas para o uso do professor

Prep 1.0: Assistente de geração de questões para avaliações objetivas. A meta é melhorar a qualidade do banco de questões, contribuindo para um melhor percurso

Prep 2.0: Assistente de correção para redações dos vestibulares EAD e questões dissertativas das avaliações A1.
A meta é substituir os contratos de soluções de mercado utilizadas “pré-chatGPT”.

Provas
~2MM

Gerando Saving
para 2025

Prep 2.0: Piloto Inspirali e Ânima Core em 2024/02

350

Professores
com Acesso

70k

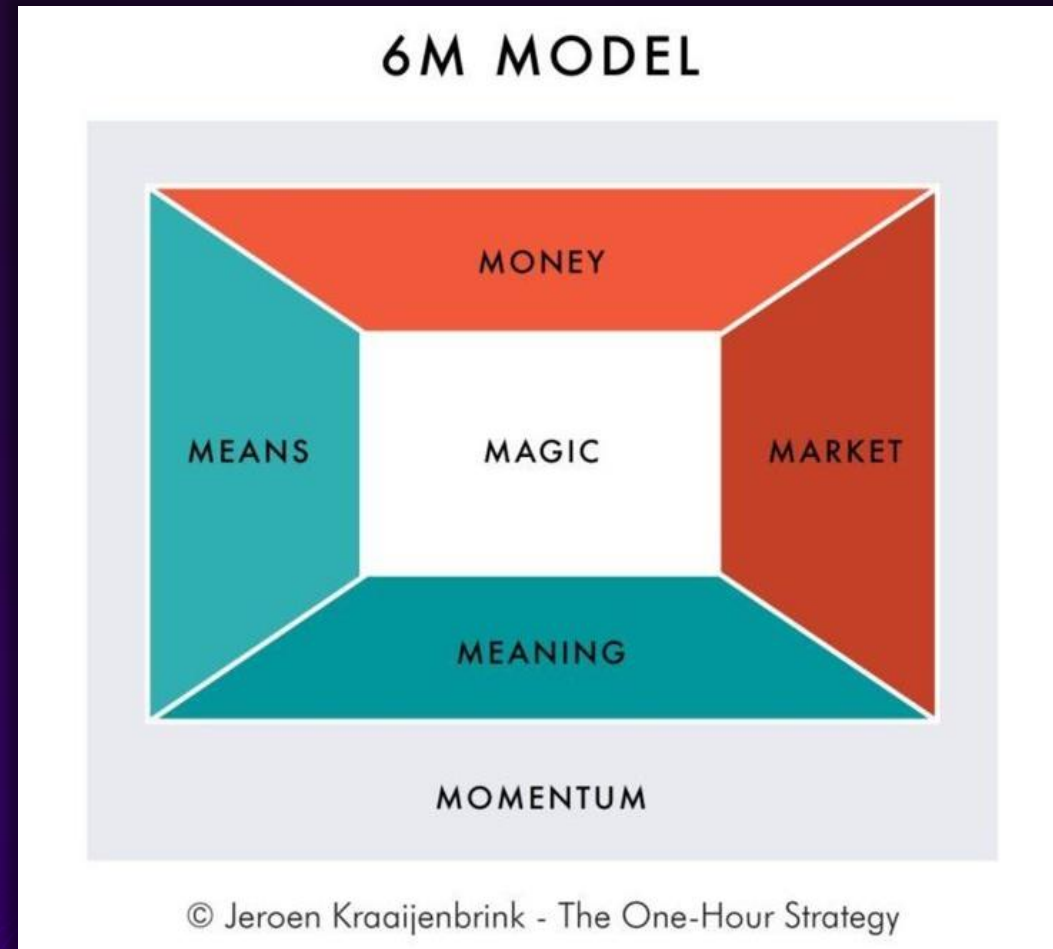
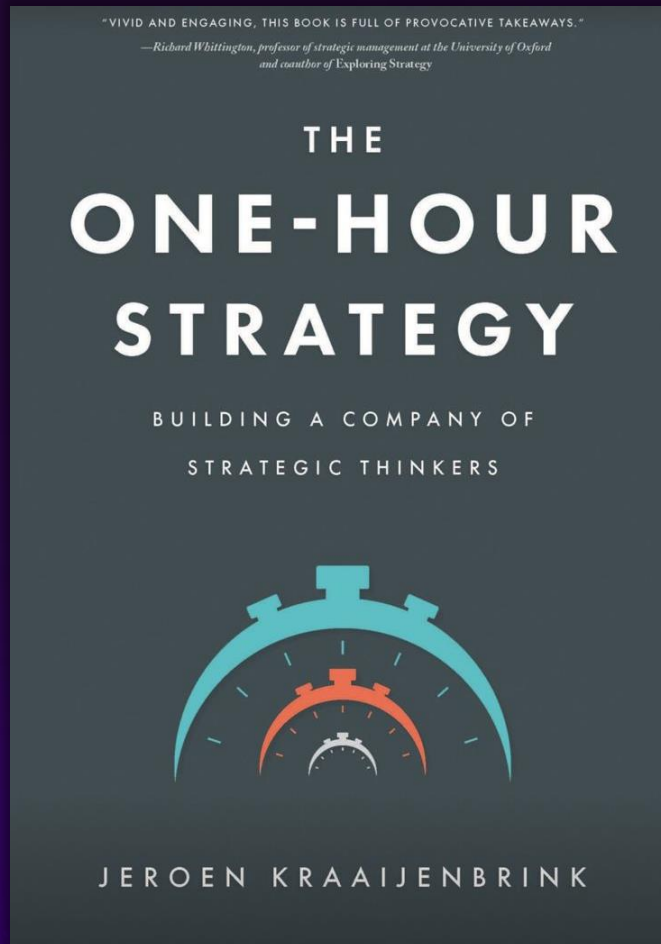
Questões
Corrigidas



D I A D O
I N V E S T I D O R

O novo
"momentum"

Bem-vindos à **3ª Onda da Ânima**, o novo
"momentum" para que a mágica aconteça





DIA DO
INVESTIDOR



Vamos dobrar a Ânima

Sabemos como fazer

Temos a equipe certa



Obrigada

Q&A



DIA DO
INVESTIDOR



D I A D O
I N V E S T I D O R