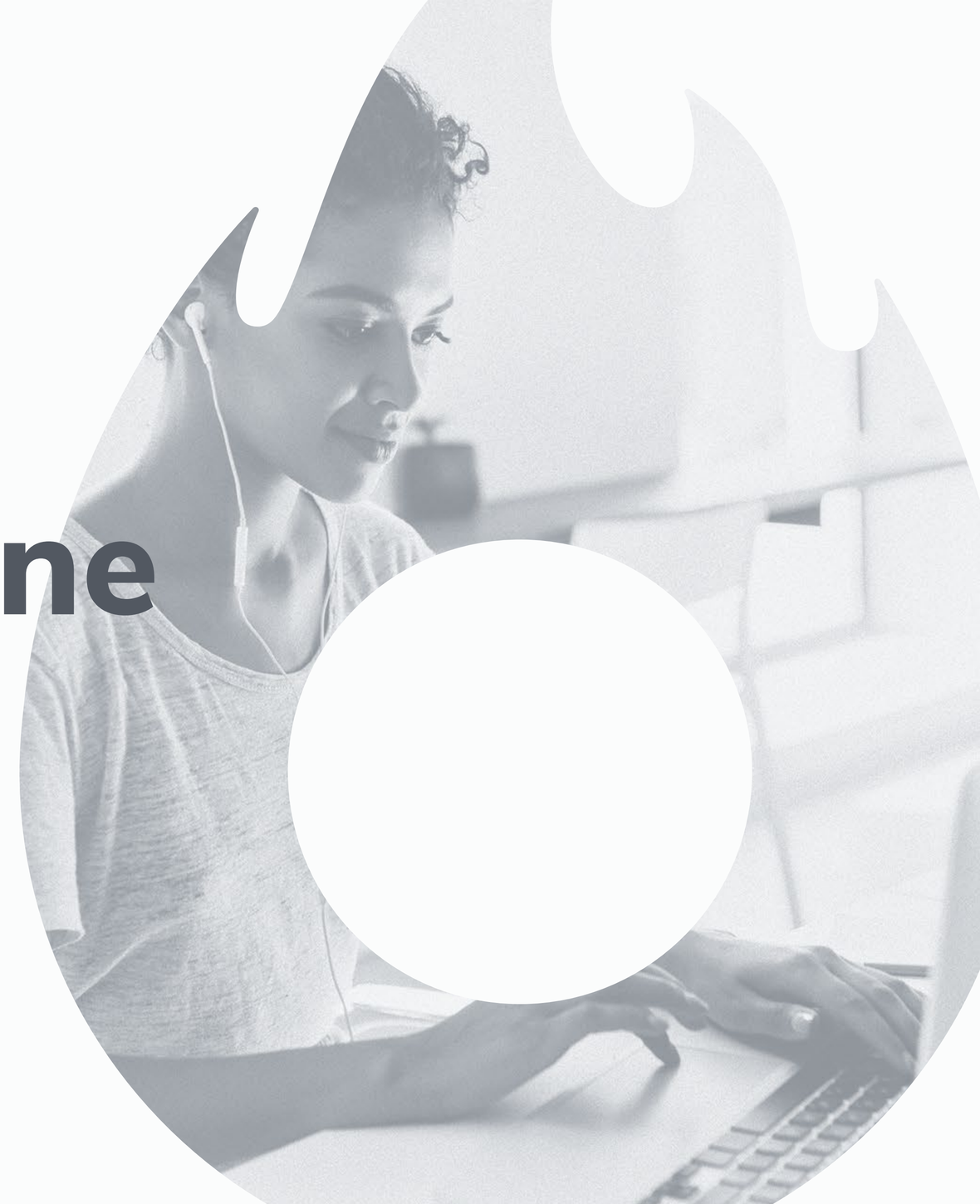
REPORT · 2020

Futuro da educação online

Como os números atuais do ensino a distância estão moldando o futuro da área.



hotmart

Com vendas em mais de 188 países, somos uma das empresas líderes em educação online no mundo.

Em mais de 9 anos de história, desenvolvemos soluções que ajudam mais de 20 milhões de pessoas ao redor do mundo a mudarem suas vidas usando conhecimento.

Tudo isso só é possível porque acreditamos que a educação tem poder transformador e que a tecnologia é uma aliada nessa jornada. E não poderia ser diferente nesse momento de crise global na saúde.

Entendemos que o impacto positivo da qualificação digital ganhou ainda mais relevância.

Para trazer ainda mais clareza para quem vive essa transformação, fizemos este relatório com dados que traçam o panorama mundial da educação a distância. São informações que mostram a evolução da educação a distância e também o nosso olhar.

Relatório

O recorte da Hotmart no futuro da educação a distância

Desde que a Organização Mundial da Saúde orientou o isolamento social, temos observado o comportamento dos usuários se transformar por conta da crise mundial de saúde.

Com essas mudanças, os times de Inteligência de Dados e Marketing da Hotmart desenvolveram esse relatório com dados construídos a partir de diversos indicadores da própria plataforma da Hotmart.

Zelando pela confidencialidade dos nossos usuários, trabalhamos com informações quantitativas referentes aos **2 meses antes da notificação da pandemia (10 de Janeiro à 10 Março 2020) comparado aos 2 meses após a notificação de pandemia (11 Março à 08 de Maio 2020).** Além disso, trazemos dados externos que dão contexto às informações que estudamos.

Com esta pesquisa apontamos as tendências que estão sendo criadas no mercado de ensino à distância e como isso pode moldar não só o futuro dessa área, mas de toda a educação.

Índice

Antes, durante e logo depois

- O nascimento e a evolução do ensino a distância (EaD)
- Qual é o cenário educação a distância durante a pandemia de Covid-19
- Qual é o cenário da Hotmart
- O que vem depois

Educação a distância

Encontrar oportunidades de educação a distância é comum atualmente. Voltando no tempo, a possibilidade de aprender fora de um ambiente de estudo tradicional não era usual. Mesmo assim, algumas iniciativas ao redor do mundo já caminhavam nessa direção.

1728
Estados Unidos

O professor Caleb Phillips anunciou o envio por correspondência de tutoriais para um curso de taquigrafia no jornal A Gazeta de Boston.

1856
Alemanha

Dois professores da Sociedade de Línguas Modernas passam a ensinar francês por correspondência.

1881
Estados Unidos

Surge a Chautauqua Correspondence College, a primeira instituição de educação a usar a correspondência para a formação de alunos em cursos superiores.

1961
Brasil

Surge o Movimento de Educação de Base (MEB) que usa o rádio para ajudar na alfabetização de jovens e adultos de camadas mais pobres da população.

1966
Brasil

Inauguração de emissoras de televisão educativas, como TV Universitária de Pernambuco, TV Educativa do Rio de Janeiro, TV Cultura de São Paulo e a TV Educativa do Espírito Santo.

1978
Brasil

Inauguração do Telecurso 2º Grau, uma parceria da TV Cultura e Fundação Roberto Marinho em que os alunos poderiam aprender por teleaulas.

1996
Brasil

Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB) reconhece o EaD

Fontes: https://moodle.ead.ifsc.edu.br/mod/book/view.php?id=68804&chapterid=11390 | http://www.vdl.ufc.br/catedra/telematica/cronologia.htm | https://educacaopublica.cecierj.edu.br/artigos/19/17/educacao-a-distancia-no-mundo-e-no-brasil | https://chq.org/about-us/history | http://memorialdademocracia.com.br/card/cnbb-lanca-movimento-de-educacao-de-base | Data de acesso: 10/06/2020

A adesão do ensino EaD no Brasil

Em 2018 foram abertas 7,1 milhões de vagas nos cursos de educação a distância e 6,3 milhões em cursos presenciais.

Além disso, o número de cursos EaD teve um aumento de 50% em relação ao ano anterior (2017).

Dados do Censo da Educação Superior de 2018

E como fica esse cenário agora?

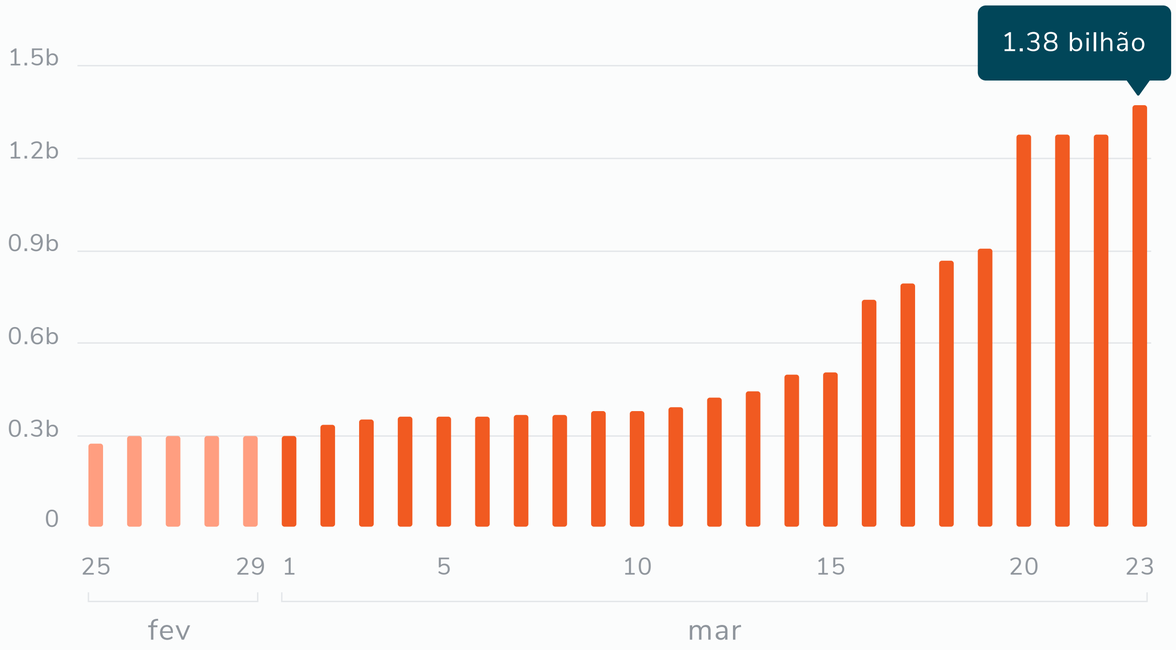
Mais de 1,38 bilhões de crianças e adolescentes ao redor do mundo pararam de ir a aula por conta da pandemia.

Para ajudar a diminuir esse número, a UNESCO criou um grupo de trabalho especial (Global Education Coalition) que dá uma consultoria técnica para governos.

Dados de março/2020 da UNESCO

O impressionante impacto do COVID-19 na educação global

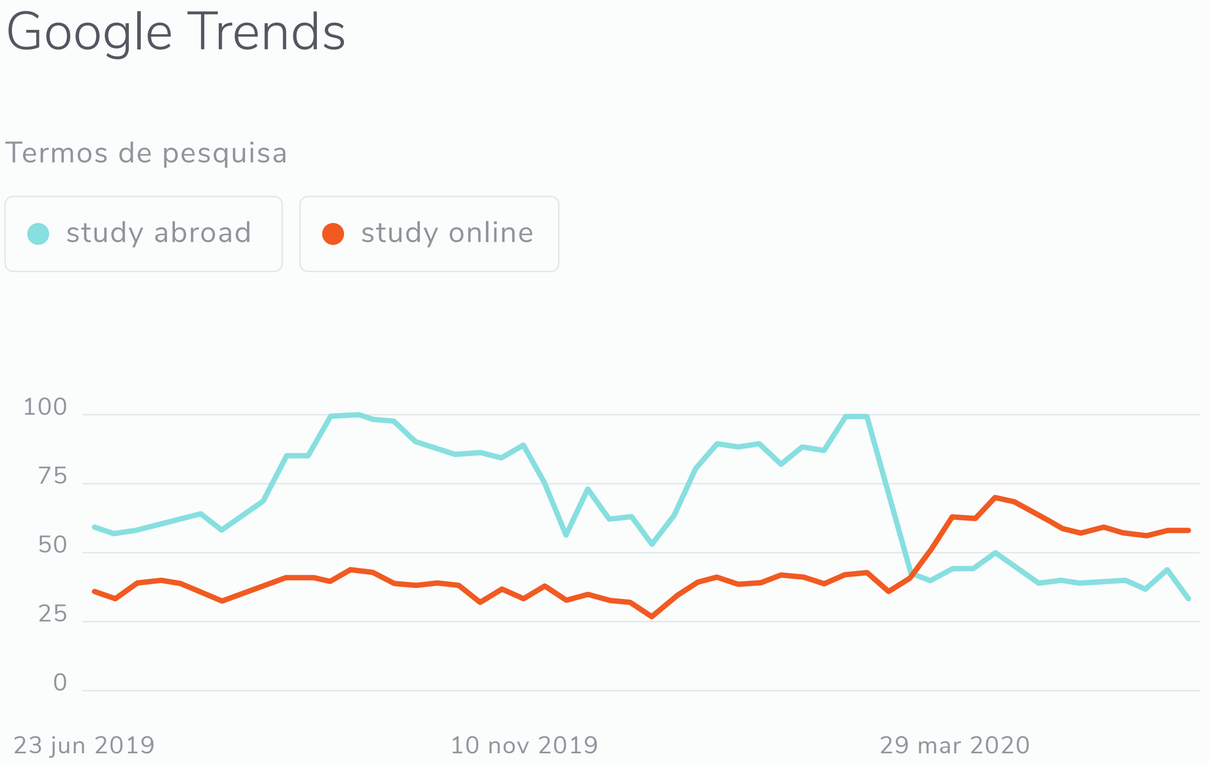
Número de alunos impactados pelo fechamento de escolas mundialmente



https://www.weforum.org/agenda/2020/04/coronavirus-education-global-covid19-online-digital-learning/

A busca por conhecimento a distância se torna uma oportunidade

Em uma busca no Google Trends, o termo **“estudar no exterior” (study abroad)** era mais buscado do que **“estudar online” (study online)**. Porém, o cenário se inverteu a partir de 8 de março, um pouco antes da Organização Mundial da Saúde declarar a pandemia. Por conta do cenário, as pessoas passam a enxergar a educação online como alternativa.



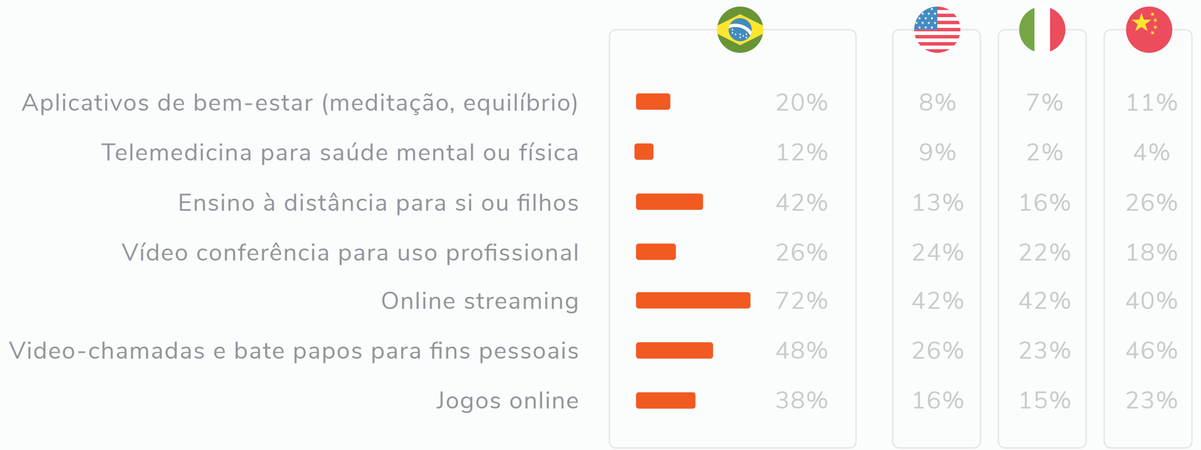
Fonte: Google Trends, visualizado em 17/06/2020 às 18h30.

Nos quatro cantos do mundo, as pessoas querem aprender e se adaptar à nova realidade

Como o ensino a distância no Brasil ficou nesse cenário? A resposta é simples: seguindo a tendência mundial.

Atividades iniciadas desde o início do COVID-19

% das respostas



Fonte: McKinsey & Company M&S COVID-19 Brazil Consumer Pulse Survey 04/23 - 26/2020 N = 1.046 Sampled and weighted to match Brazil gen pop +18 years

Os governos, as instituições de ensino, as plataformas de e-learning e outras empresas também estão se adaptando.

Ministério da Educação brasileiro (MEC) passou a **autorizar ensino a distância** em cursos presenciais em março de 2020.

Regulamentação da telemedicina pelo Conselho Federal de Medicina (CFM).

Fontes: http://portal.mec.gov.br/component/content/article?id=86441
https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2020/04/16/sancionada-lei-que-permite-uso-da-telemedicina-durante-crise-do-coronavirus

De março a maio de 2020, a taxa de desemprego no Brasil subiu 12,9%

Como se transformar ao mesmo tempo em que o mundo a sua volta se transforma?

Neste momento o acesso à internet se torna um poderoso aliado para quem busca por alternativas.

O conhecimento adquirido com anos de trabalho e estudo pode se transformar em um produto digital que ensina outras pessoas.

Aprender via curso online pode ser uma alternativa para mudar ou começar uma carreira.

Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Mensal (PNAD Contínua)

Em época de reinvenção, vem a adaptação

Para atender a nova demanda de trabalhadores liberais, a Hotmart passa a atender novos formatos de ensino como soluções de atendimento de serviços e eventos.

01.

O comportamento dos usuários da Hotmart

Glossário

Antes de começar a mostrar os dados da Hotmart, vamos ver alguns termos que vão aparecer com frequência daqui para frente.

Também vale relembrar os períodos de análise. Estudamos o período de 2 meses antes da notificação da pandemia (10 de Janeiro a 10 Março 2020) comparado aos 2 meses após a notificação de pandemia (11 Março a 08 de Maio 2020)

Afiliado
quem vende produtos digitais de outros Produtores pela Hotmart.

Área de Membros da Hotmart
também chamada de Hotmart Club, ela é onde Produtores podem hospedar, organizar e distribuir o curso digital e onde os alunos consomem os cursos.

GMV (Gross Merchandise Volume)
sigla em inglês para expressar o valor total em transações gerado na plataforma.

Hotmart Analytics
solução da Hotmart em que Produtores podem conferir os dados do negócio de ponta a ponta.

Hotmart Sparkle
app exclusivo que dá liberdade para os usuários criarem conteúdo e encontrarem pessoas com interesses em comum.

Produtor
quem cria e vende produtos digitais pela Hotmart.

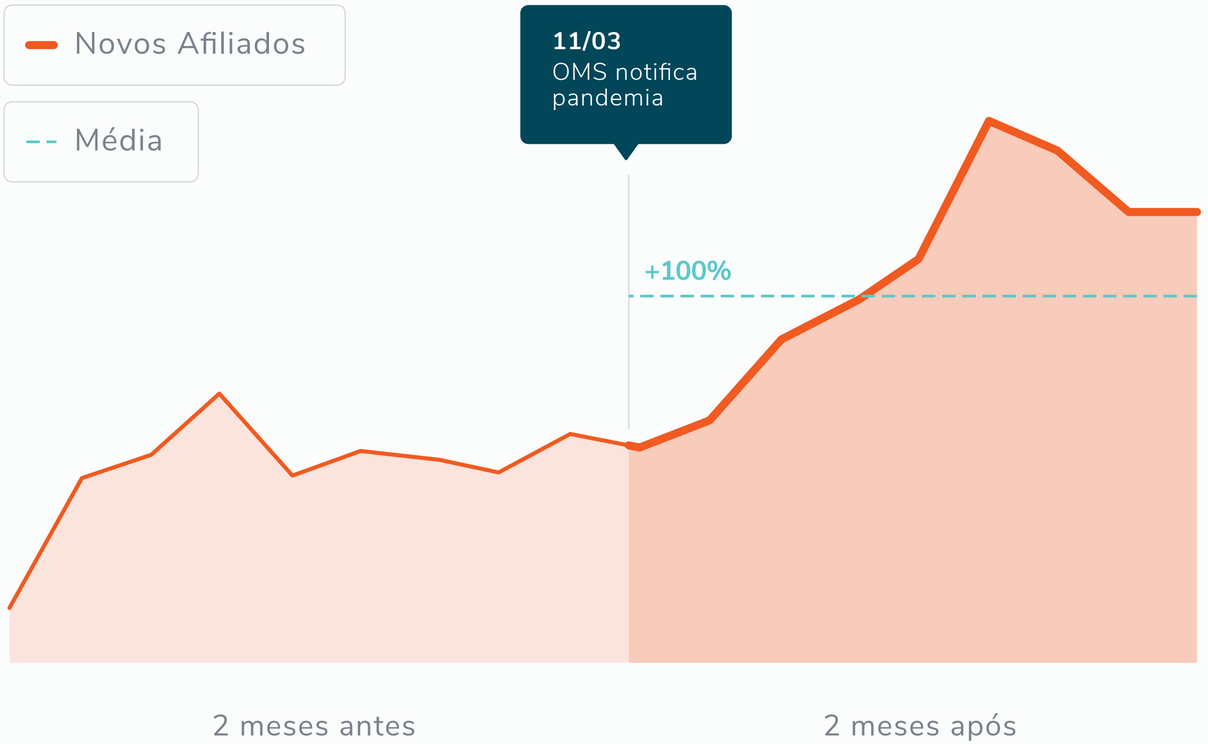
Produtos de assinatura
modalidade que permite a cobrança recorrente (semanal, mensal, bimestral, trimestral, semestral ou anual) ao comprador(a) para ter acesso ao conteúdo.

Ticket médio
valor médio gasto em uma compra.

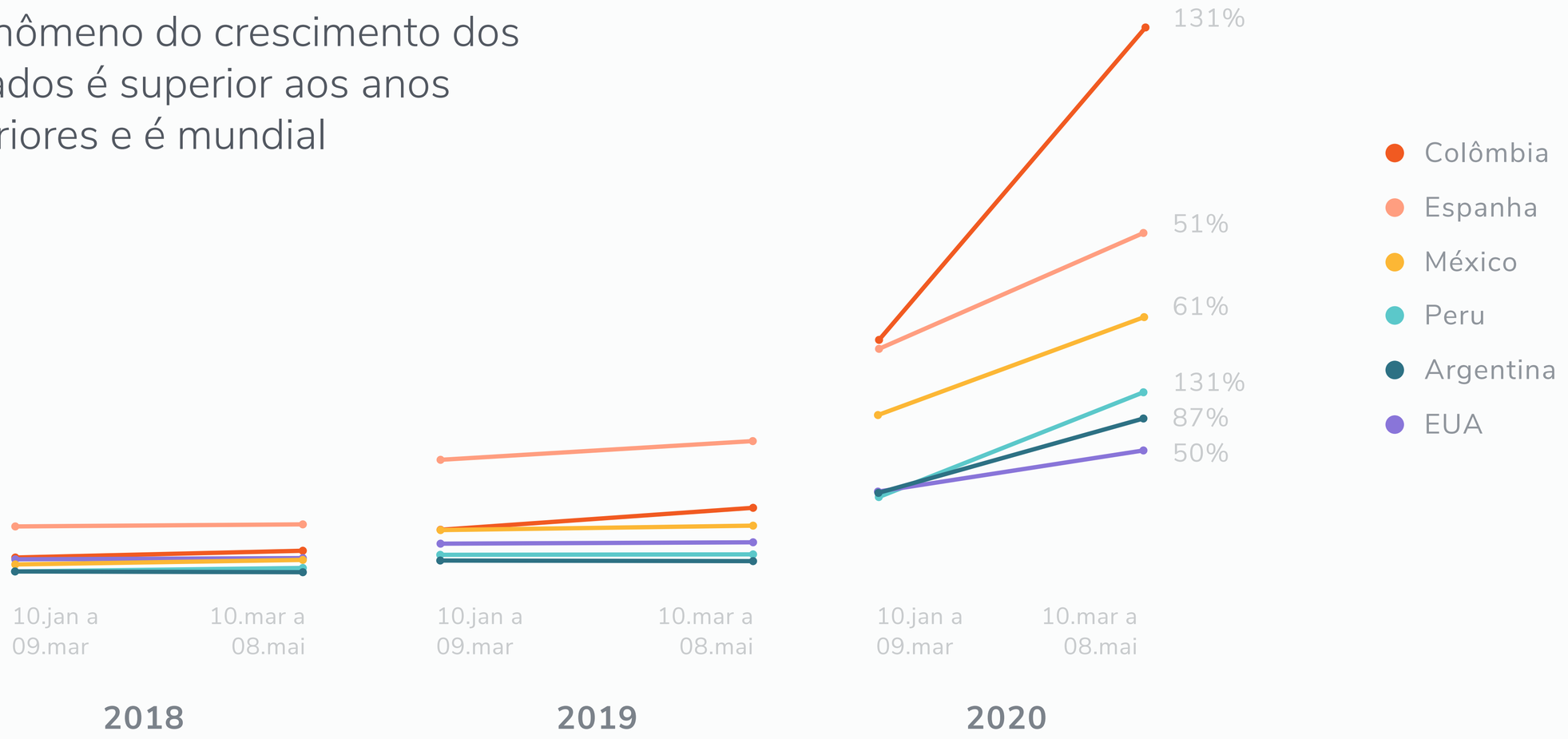
Popularizado pelo eCommerce, o modelo de afiliação, em que uma pessoa divulga produtos em troca de uma comissão, foi mais buscado durante a pandemia. O número de pessoas se afiliando a produtos existentes no mercado **mais que dobrou** desde o início da pandemia.

Novos afiliados

Pré e pós anúncio da pandemia



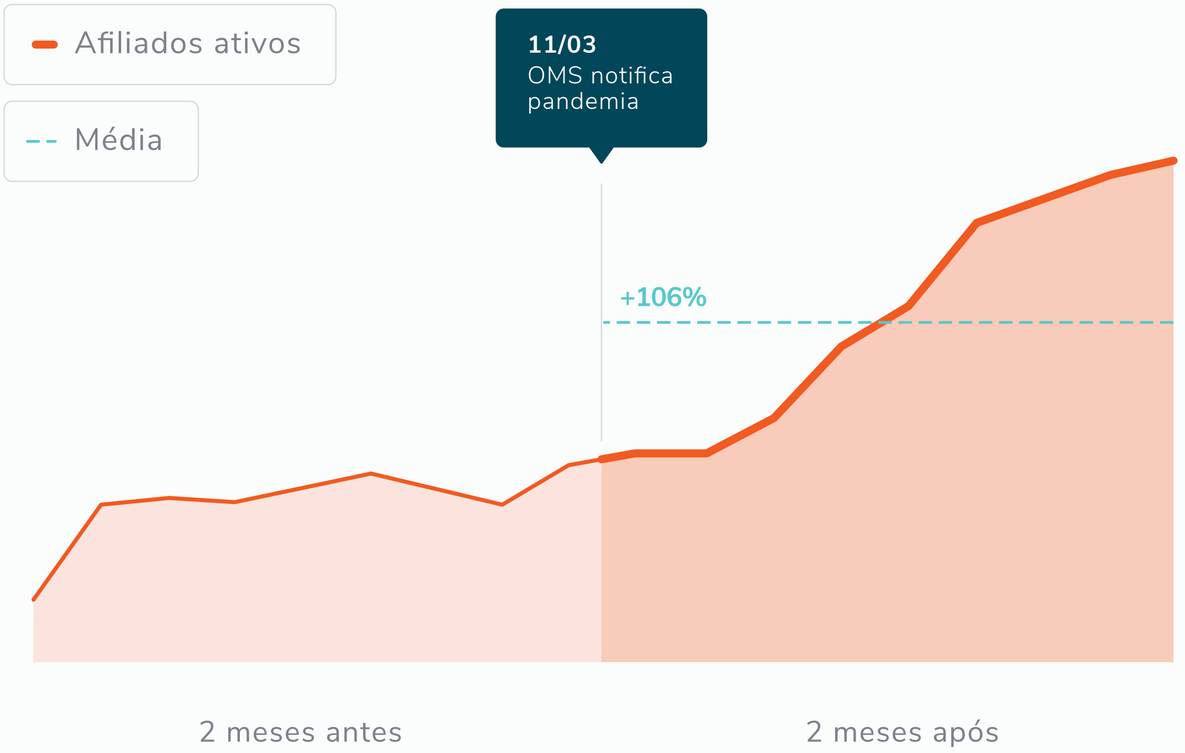
O fenômeno do crescimento dos Afiliados é superior aos anos anteriores e é mundial



Os usuários não estão apenas se afiliando a esses produtos, mas também estão conseguindo realizar vendas. O aumento no número de Afiliados realizando vendas no mercado de produtos digitais já **cresceu mais de 106%.**

Afiliados realizando vendas

Pré e pós anúncio da pandemia

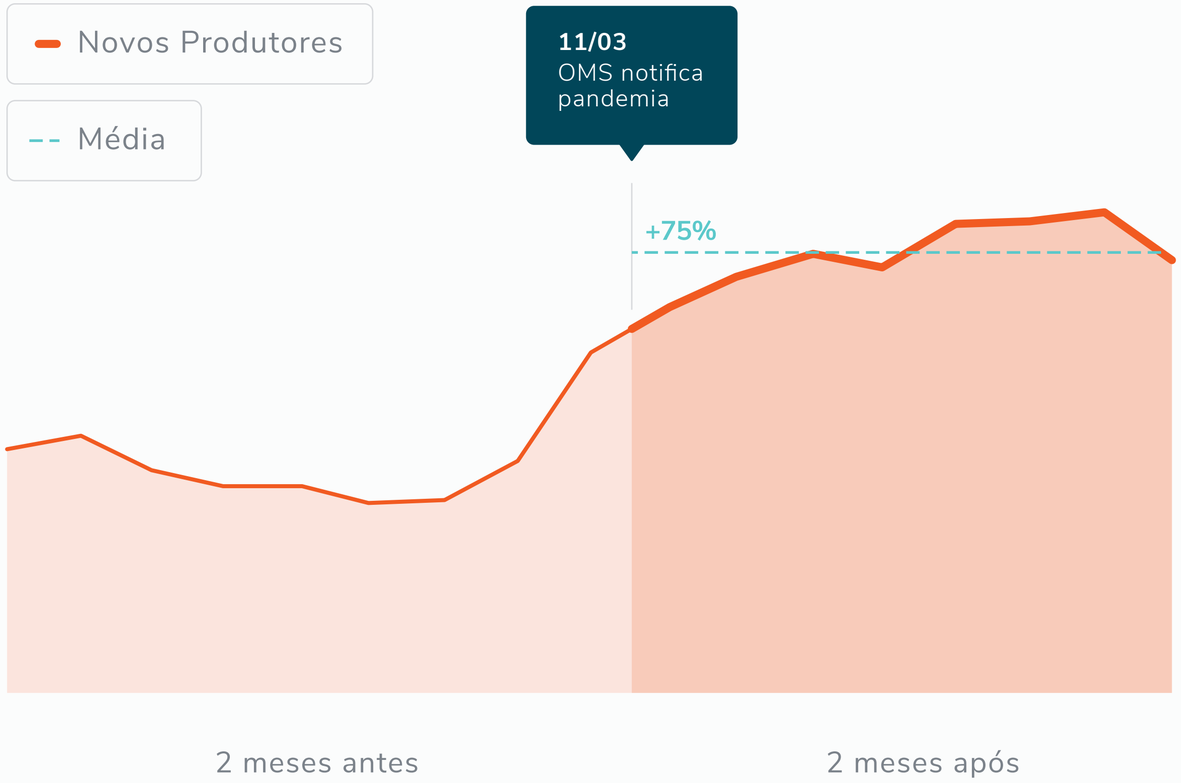


DADOS GLOBAIS

O número de Produtores que criam e vendem conteúdo teve um **crescimento de 75%** desde o início da pandemia. Isso indica que as pessoas também querem ensinar. Muitas encontraram uma oportunidade de trilhar o caminho para uma nova carreira em meio à crise.

Pessoas criando produtos

Pré e pós anúncio da pandemia

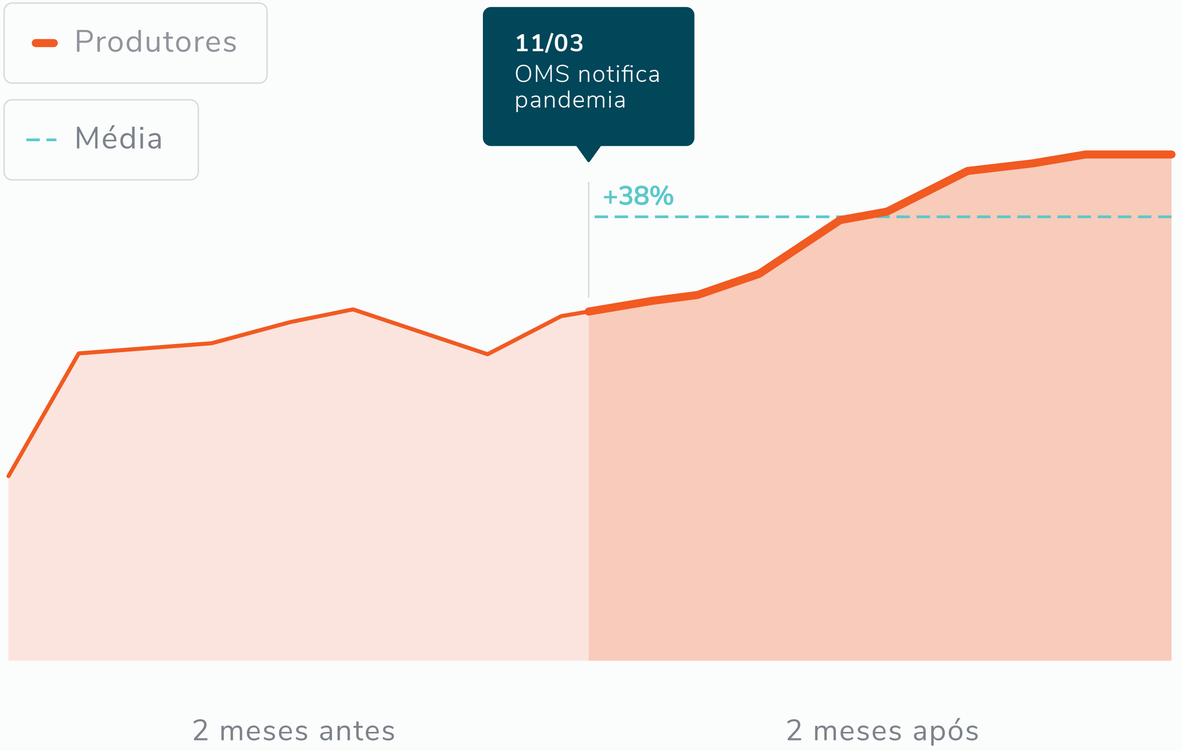


DADOS GLOBAIS

Mais do que enxergar a necessidade do público, os Produtores também estão vendendo seus produtos. O número de criadores de conteúdos realizando suas vendas **cresceu 38%**.

Produtores realizando vendas

Pré e pós anúncio da pandemia

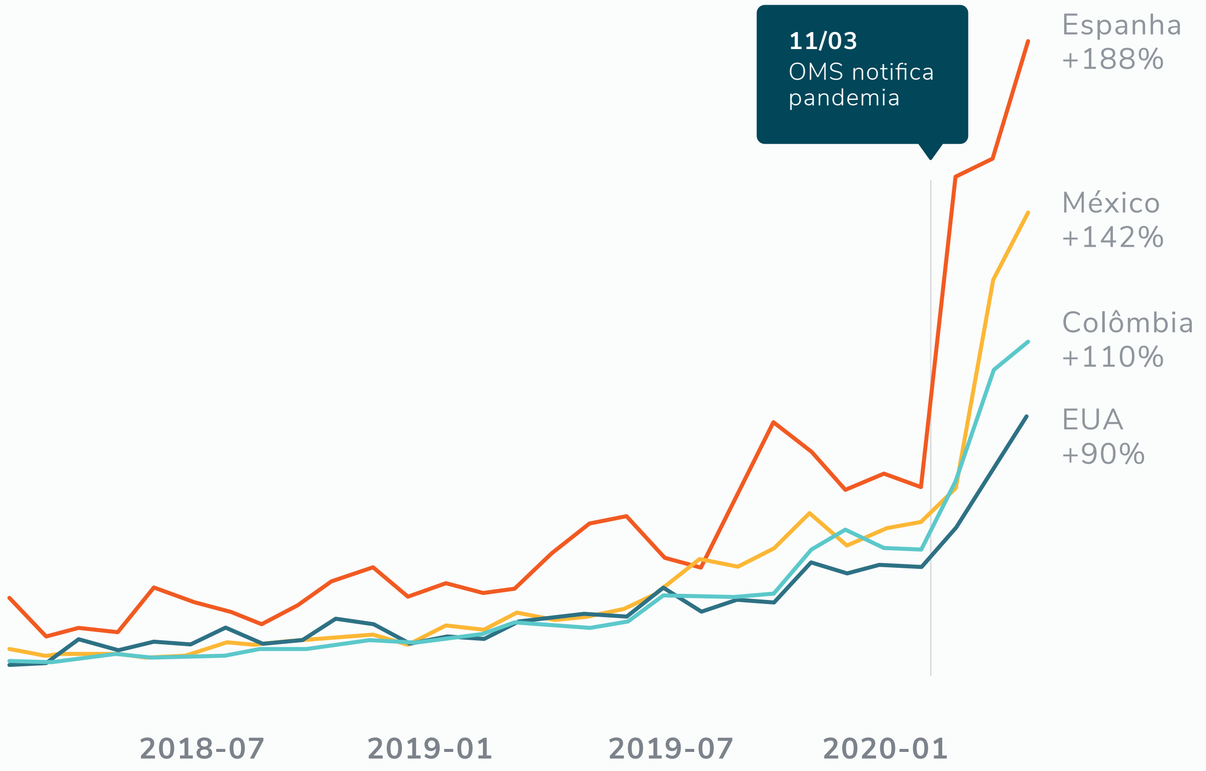


A pandemia trouxe oportunidades de mercado para usuários do mundo todo.

Com destaque para Espanha, México, Colômbia e Estados Unidos, que tiveram crescimentos **superiores a 90%.**

Crescimento de vendas de usuários internacionais

Pré e pós anúncio da pandemia



A busca por conhecimento não para

É na Área de Membros da Hotmart (Hotmart Club) que a experiência do aluno acontece na prática. **E o número de alunos que concluíram cursos hospedados nela cresceu 86%**, em todo o mundo, comparando com o período anterior. O cenário mostra que possivelmente as pessoas não fizeram compras somente por impulso, mas elas realmente buscaram por qualificação e se dedicaram para concluir o curso.

DADOS GLOBAIS

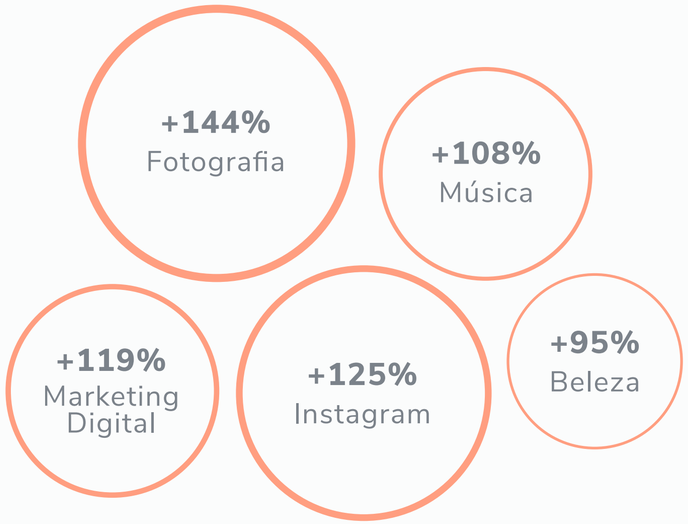
02.

Conteúdo que é tendência

Em âmbito mundial as aulas mais procuradas estão ligadas a temas **“como ter um negócio próprio”, “desenvolvimento de habilidades pessoais”** e **“hobbies”**.

No Brasil

alguns nichos se destacam no crescimento de número de vendas:



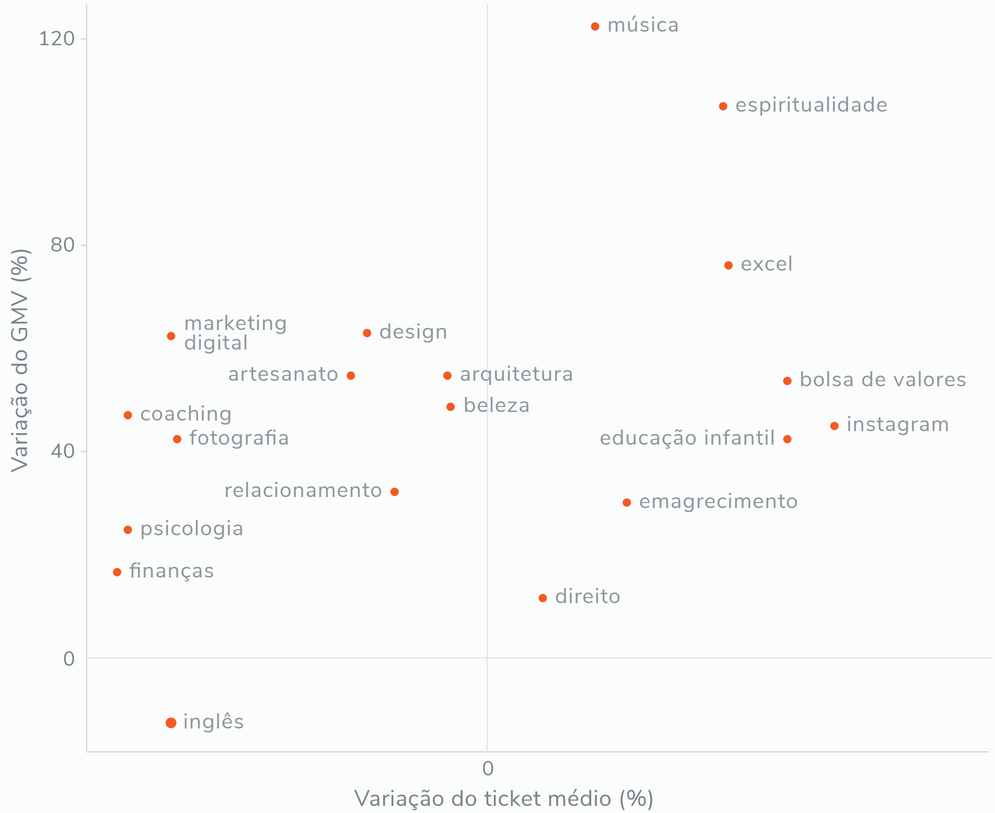
Nos países hispanofalantes

as pessoas estão buscando aprender mais sobre:

O fenômeno no aumento de vendas esteve presente praticamente em todas as categorias. Alguns dos destaques durante a pandemia é que os compradores buscaram mais por **espiritualidade, novas formas de investir seu dinheiro e como educar seus filhos** em casa em virtude do fechamento temporário das escolas.

Para essa análise foram usados tags similares para agrupar produtos de temas similares e determinado grupo de preço. Os dados são globais.

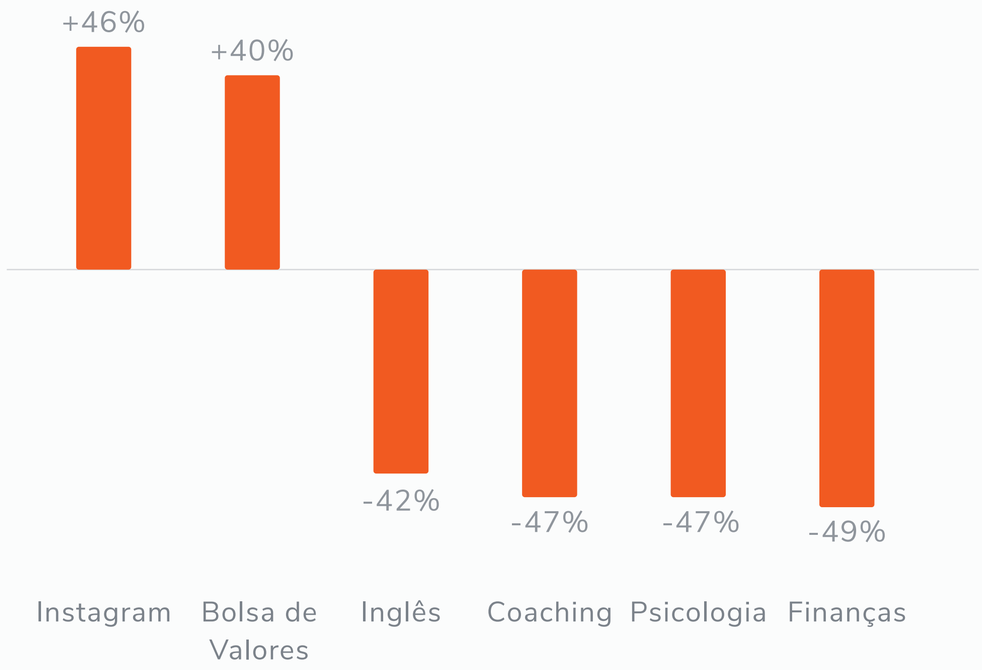
Variação do GMV x ticket médio de assuntos cursos digitais mais buscados



Ticket médio

Pré e pós anúncio da pandemia

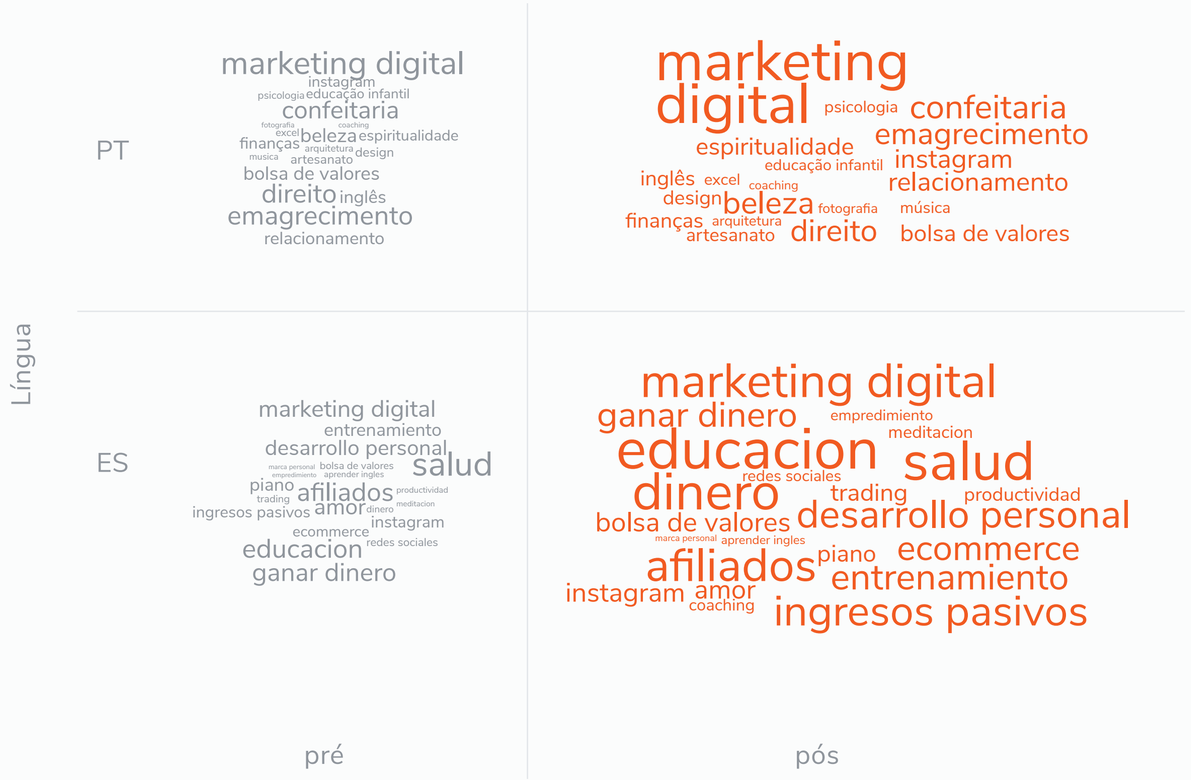
Cada negócio usou uma estratégia para continuar vendendo. Após o anúncio da pandemia, alguns nichos passaram por uma variação do ticket médio. Enquanto isso, outros encontram oportunidade de subir o valor gasto por compra.



Para essa análise foram usados tags similares para agrupar produtos de temas similares e determinado grupo de preço. Os dados são globais.

Um novo cenário exige adaptação. O destaque que alguns assuntos ganharam durante a pandemia mostra uma tendência de busca por conteúdos que ajudam a se encaixar de formas diferentes às possíveis novas necessidades.

Nuvem de palavras dos principais assuntos por GMV

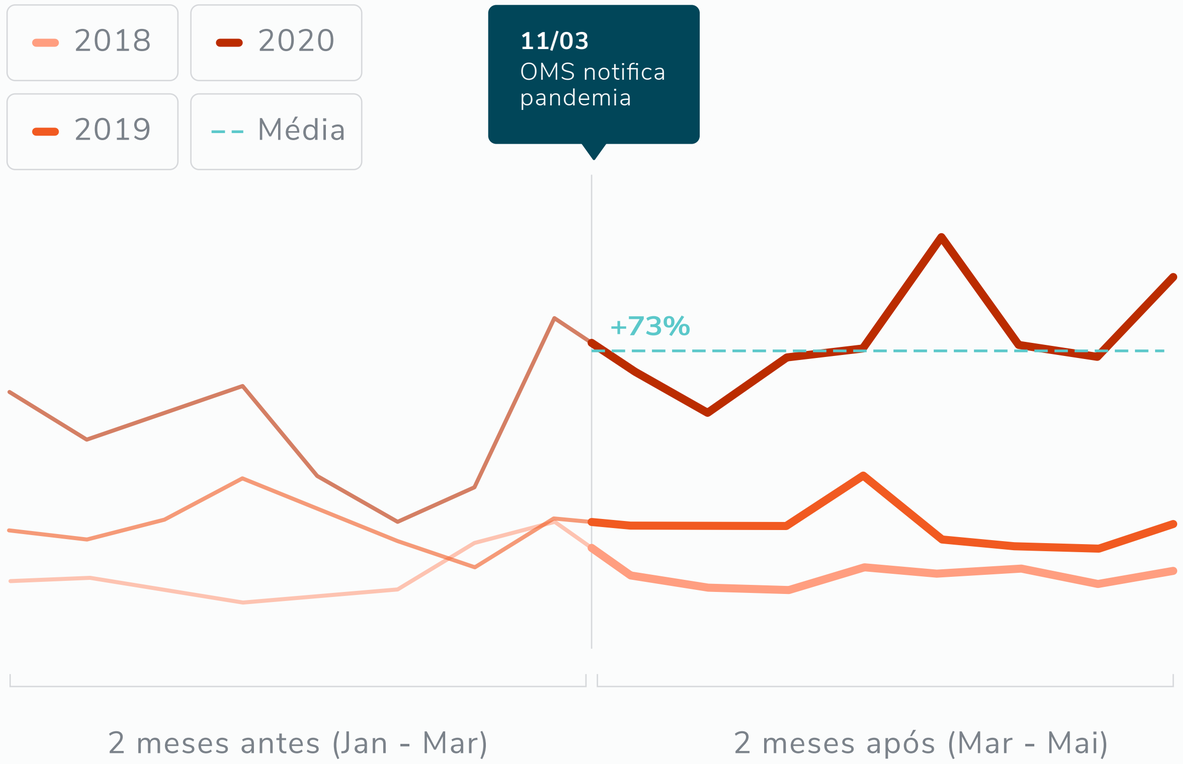


03.

O crescimento de usuários e vendas

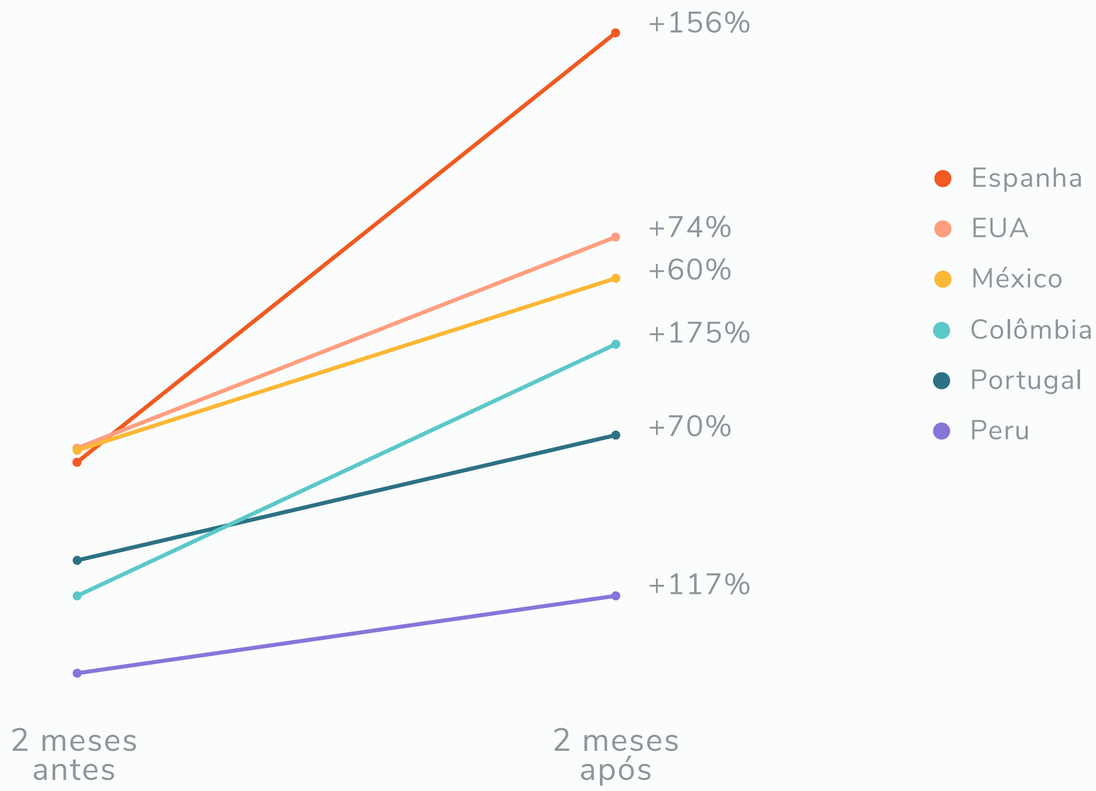
Neste gráfico é possível notar a tendência do aumento de transações nos últimos anos. **Observamos que, com a pandemia, houve um aumento acima dos anos anteriores.**

Crescimento do número de transações



Olhando com uma lupa para alguns locais, o número de transações aumentou em países hispanofalantes e nos Estados Unidos.

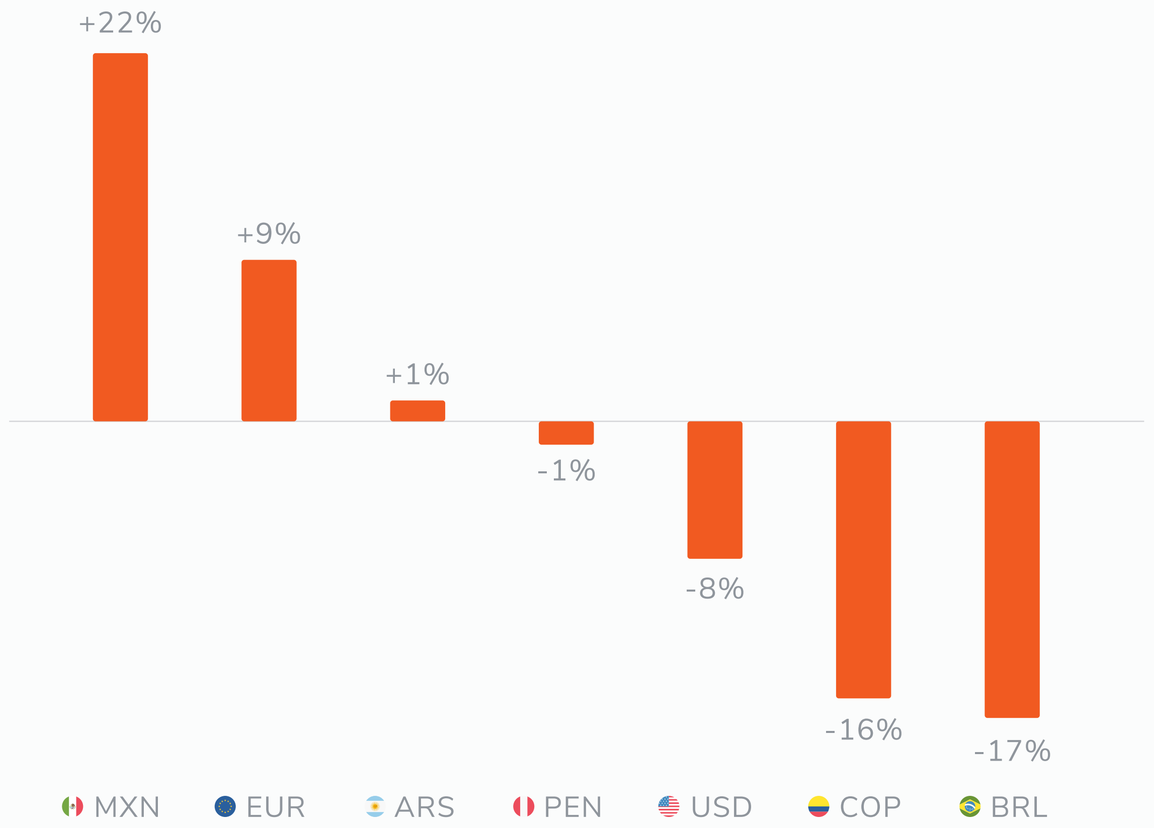
Crescimento do número de transações



Apesar do grande aumento na procura, este gráfico sugere que os Produtores encontraram uma oportunidade de rever os preços de seus produtos.

Variação do ticket médio

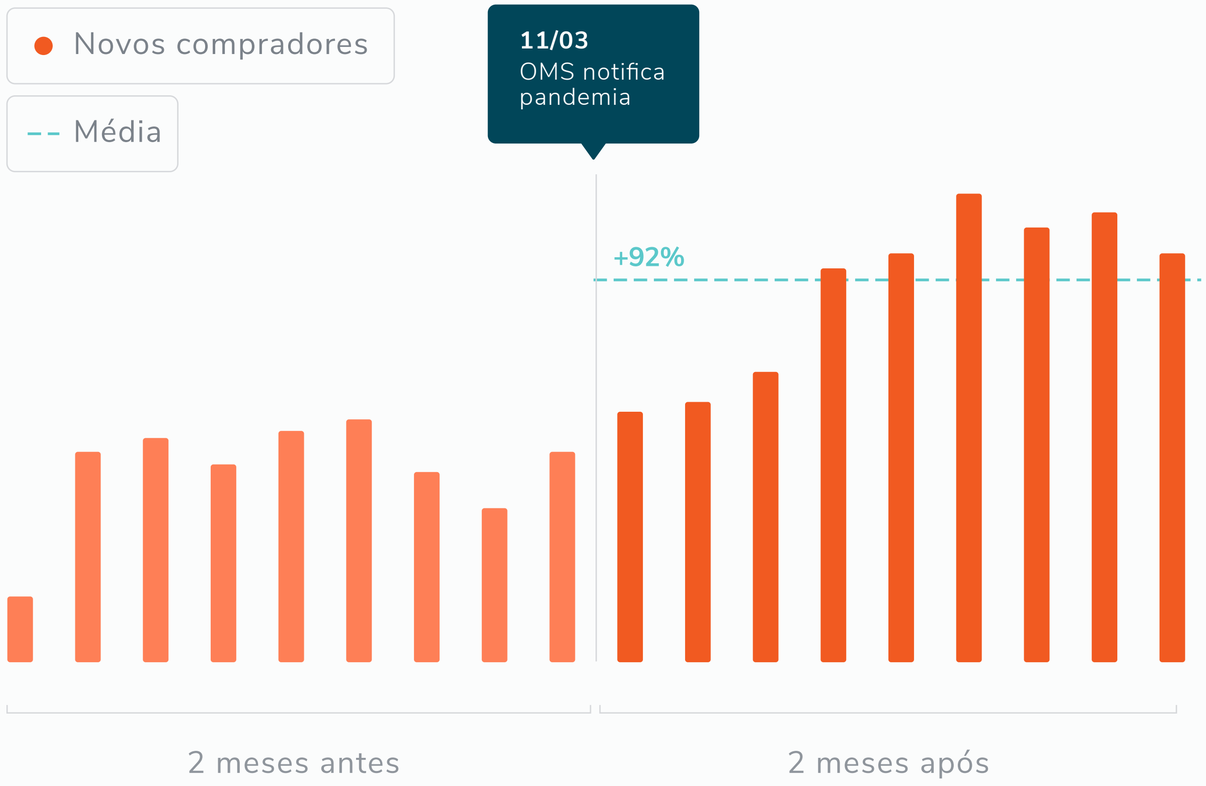
Pós-anúncio da pandemia



O aumento do volume de novos compradores indica uma adoção de novos hábitos no ensino. Um dos motivos para esse cenário pode ser atribuído às pessoas que antes tinham resistência ao ensino online e, agora, impossibilitados de aprender no offline, acabaram migrando e aceitando o ensino a distância pela primeira vez.

Crescimento do número de novos compradores

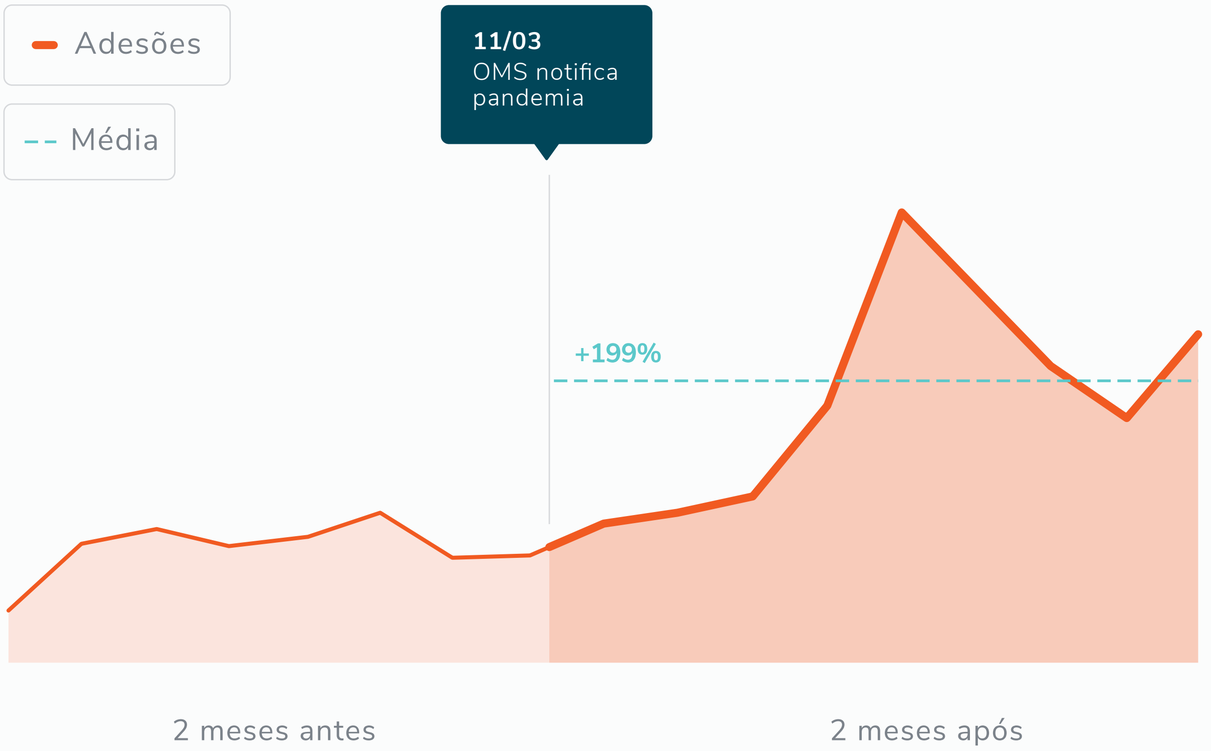
Pré e pós anúncio da pandemia



Cada vez mais pessoas estão assinando produtos online

Um crescimento de quase 200% mostra o aumento do interesse por aprendizado contínuo e a longo prazo.

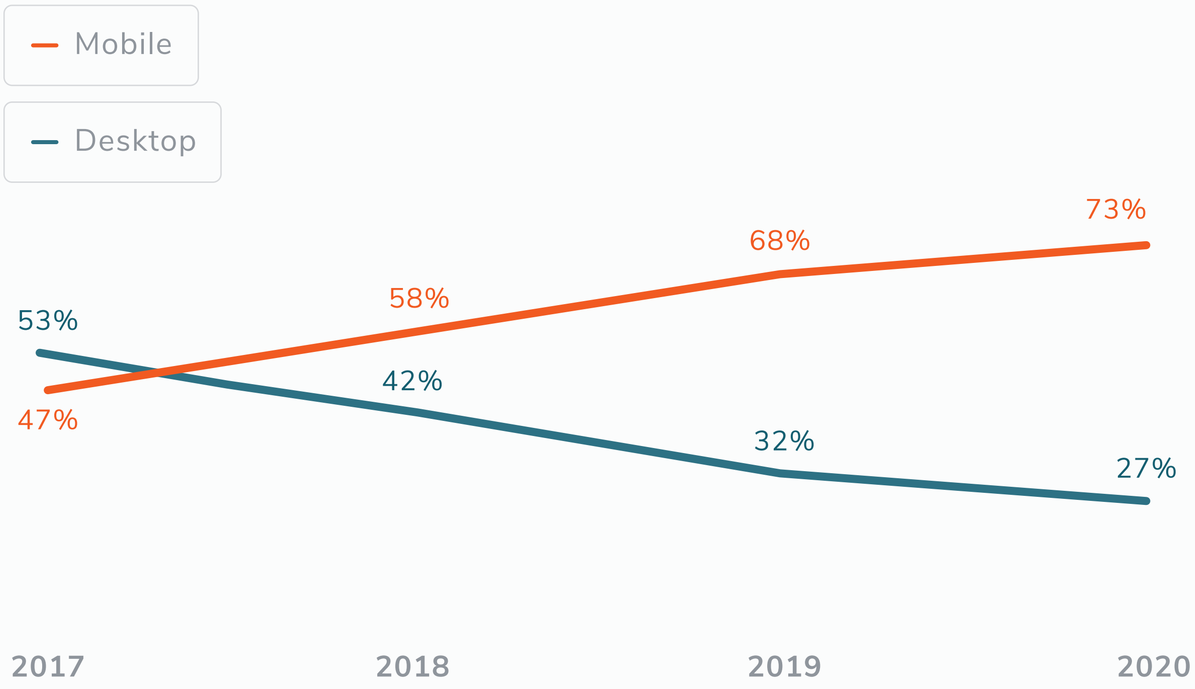
O número de novos assinantes de produtos de pagamento recorrente praticamente triplicou desde o início da pandemia.



Mesmo estando em casa, podemos ver um aumento na tendência no volume de compras pelo celular, indicando confiança em transações desse tipo.

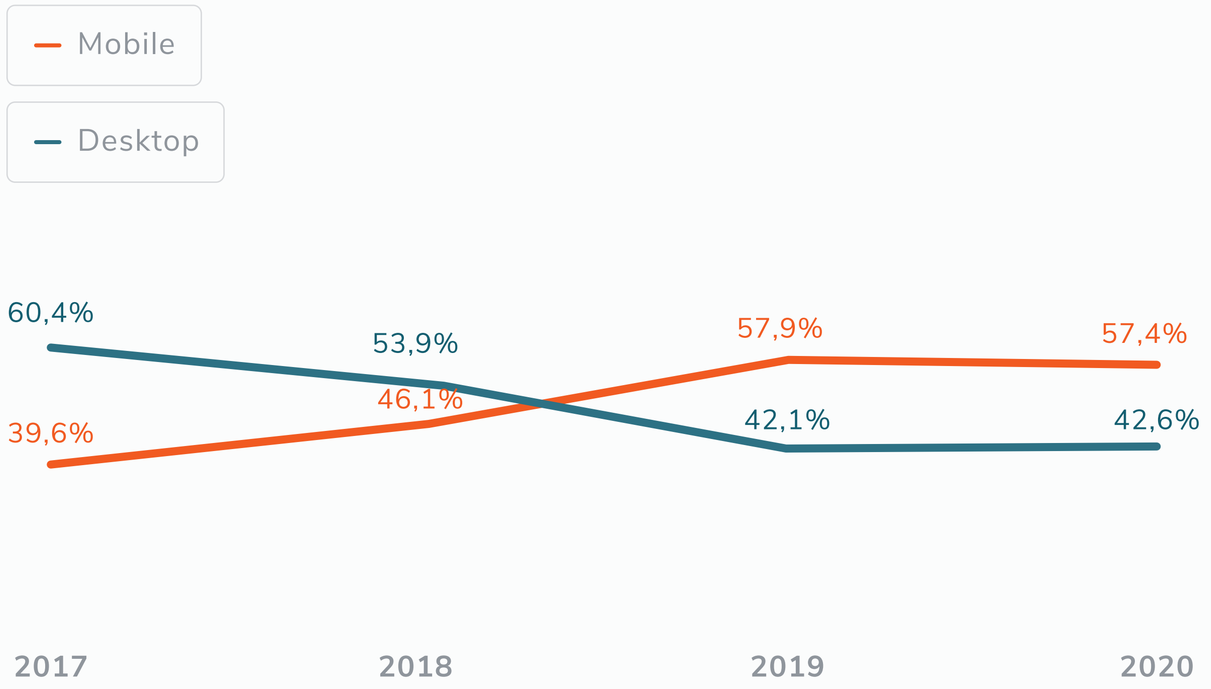
Transações por dispositivo

Pré e pós anúncio da pandemia



Enquanto o momento da compra continua sendo tendência via mobile mesmo com as pessoas em casa, os hábitos de consumo por dispositivo permanecem estáveis.

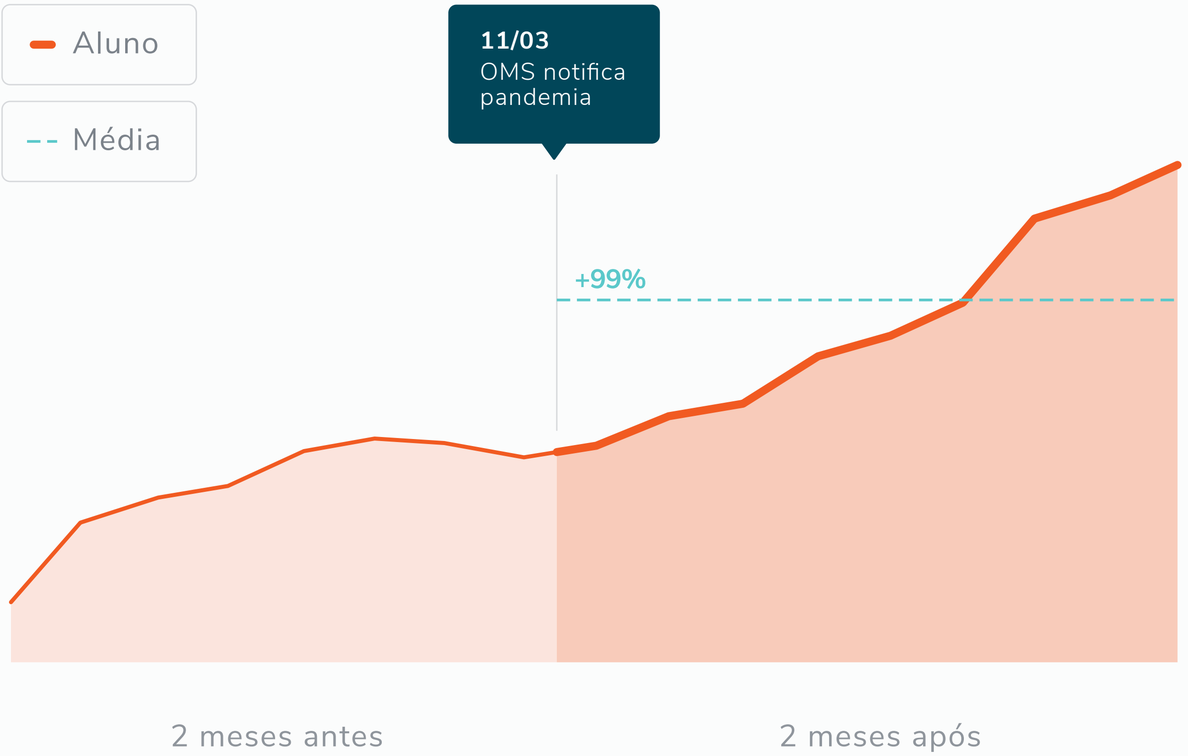
Crescimento do consumo de cursos via mobile



O crescimento de alunos acessando os cursos pelo app foi de 99%. Aprender usando o celular é uma realidade que ganha cada vez mais espaço. Quem tem curso hospedado na Área de Membros da Hotmart e usa o serviço de streaming, pode oferecer o acesso ao conteúdo offline via app Hotmart Sparkle.

Crescimento de alunos acessando cursos pelo Hotmart Sparkle

Pré e pós anúncio da pandemia

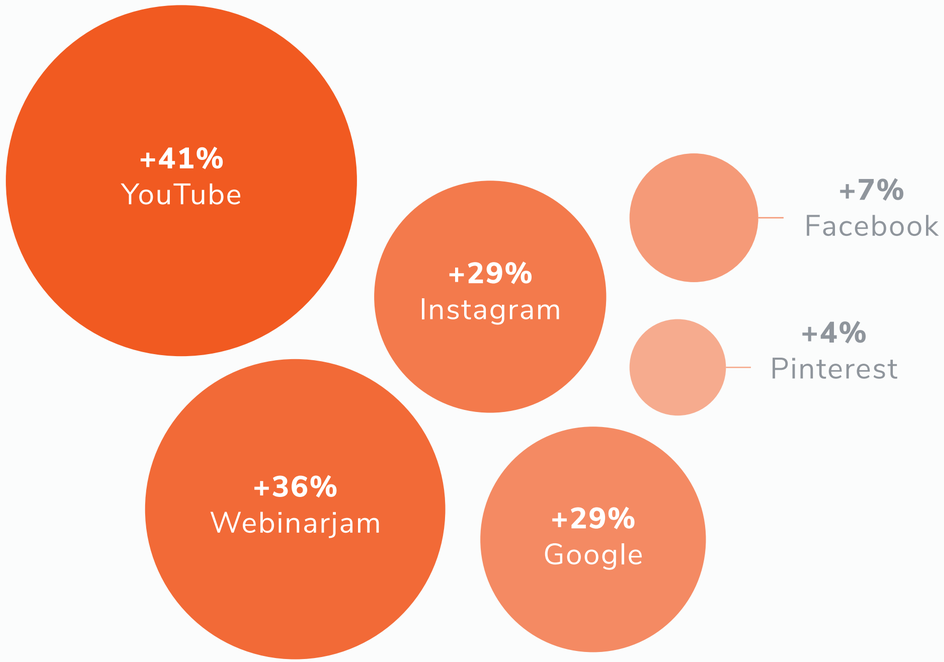


04.

Origem de compradores

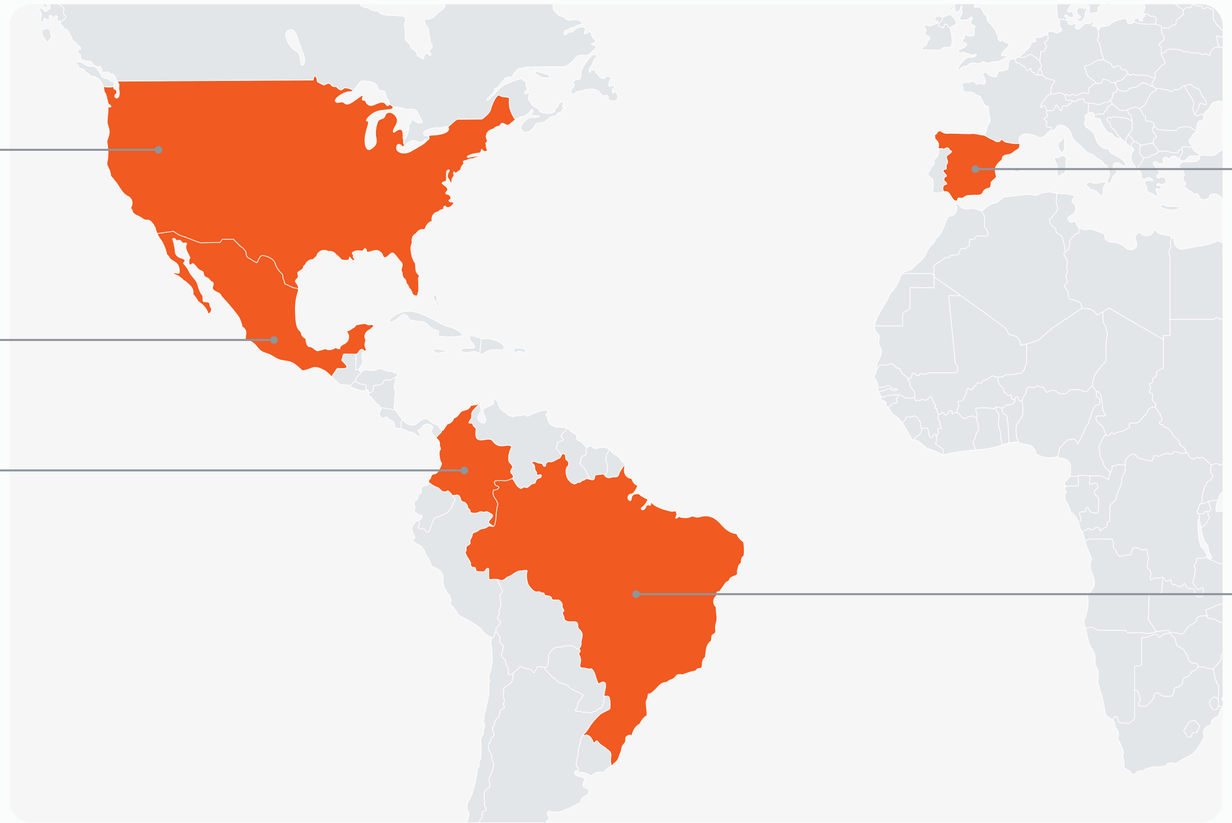
Google e Facebook continuam representando as maiores fontes de tráfego para a venda produtos digitais, porém as redes que apresentaram maior crescimento foram Instagram, YouTube e Webinarjam, indicando uma possível associação com formatos de vídeo e live.

Origens com maior volume de tráfego



Crescimento do volume de compradores por origem

Origens com maiores impactos após o anúncio da pandemia, por país



EUA

Instagram	42%
YouTube	18%
Google	3%
Facebook	-11%
Pinterest	-17%

México

Instagram	53%
YouTube	39%
Google	34%
Facebook	4%
Pinterest	-51%

Colombia

Google	50%
Instagram	43%
Pinterest	42%
YouTube	37%
Facebook	1%

Espanha

YouTube	172%
Instagram	118%
Facebook	89%
Google	22%
Pinterest	-31%

Brasil

YouTube	37%
Instagram	25%
Google	16%
Facebook	6%
Pinterest	6%

O que pode mudar no mundo?

A perspectiva mudou. De repente não estamos a quilômetros um do outro, mas a apenas alguns cliques. Essa mudança é significativa não apenas para vocês, que precisaram se reinventar bravamente. Enquanto vocês clicam daí e nós clicamos daqui, aprendemos com vocês, construímos novas possibilidades e buscamos criar mais realidades para nosso universo se encaixar no seu.

Ainda há grandes caminhos a percorrer para levar acessibilidade e oportunidade a todos, mas juntos chegaremos lá.

Nesse relatório, você conferiu um pouco do que estamos vivendo nessa nova realidade. Ao criar esse material nos deparamos com transformações mundiais e tendências que vão nos levar longe. Por que não considerar 10 anos de digitalização em apenas um? Acreditamos que é possível e estamos nos entregando a essa caminhada para ajudar ao máximo no crescimento da educação a distância.

Notamos mudanças no comportamento de consumo de serviços delivery e take away. Podemos esperar ainda mais resultados para essas áreas. E para o comércio eletrônico, observamos que o espaço conquistado é uma curva crescente que está apenas em seu início. Grandes números vêm por aí.

Dentro desse novo panorama é impossível não falarmos também das mudanças culturais em empresas que dentre todas as adaptações, a que se destaca mais é o home office. Se antes trabalhar de casa era uma remota possibilidade, agora é uma realidade que só vai crescer no pós-pandemia.

A verdade é que o hoje pede de nós ainda mais transformação e adaptação, mas uma coisa não mudou, seja no passado, no presente ou no futuro: a vontade de vencer continua a mesma e é ela o combustível que nos leva para um mundo melhor.

Agradecemos a confiança e seguimos juntos.

Hotmart,
Um universo de possibilidades.

hotmart