



XVII ENCONTRO CIENTÍFICO DA UNDB  
COMUNIDADES TRADICIONAIS: DESAFIOS E PERSPECTIVAS  
(XVII EC 2024)

## ANEXO I – RESUMO EXPANDIDO

### APROVEITAMENTO ESTRATÉGICO DE ESPAÇOS OCIOSOS: Geração de novas receitas no colégio Dom Bosco<sup>1</sup>

Antonio Pires de Oliveira Neto<sup>2</sup>

Edson Barbosa Lima Júnior<sup>3</sup>

Kauã Breno Lopes Teixeira<sup>4</sup>

Ryan Gabriel Sousa de Oliveira<sup>5</sup>

Thulio Mauricio Barbosa Rodrigues<sup>6</sup>

Waldir Silva Pires Filho<sup>7</sup>

Marcelo Virginio de Melo<sup>8</sup>

## RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo explorar estratégias de geração de novas receitas para o Colégio Dom Bosco, utilizando espaços ociosos, como salas de aula, para a oferta de atividades extracurriculares pagas. Através da análise de mercado, identificação de recursos disponíveis e desenvolvimento de um portfólio atrativo, propõe-se uma abordagem que visa a otimização do uso das instalações. A metodologia utilizada baseia-se no Business Model Canvas (BMC), que permite estruturar as propostas de valor e prever a viabilidade financeira das iniciativas. Os resultados indicam que a diversificação das fontes de receita, aliada ao aproveitamento dos espaços subutilizados, pode gerar impactos positivos na sustentabilidade financeira e no fortalecimento da experiência educacional da instituição.

**Palavras-chave:** geração de receitas. Salas ociosas. Atividades extracurriculares. Business Model Canvas.

---

<sup>1</sup> Paper apresentado à disciplina Precificação e fontes de receita, da Unidade de Ensino Superior Dom Bosco – UNDB

<sup>2</sup> Aluno do 7º Período, do Curso de Ciências Contábeis da UNDB, 002-023599@aluno.undb.edu.br.

<sup>3</sup> Aluno do 7º Período, do Curso de Ciências Contábeis da UNDB, 002-023492@aluno.undb.edu.br.

<sup>4</sup> Aluno do 7º Período, do Curso de Ciências Contábeis da UNDB, 002-023725@aluno.undb.edu.br.

<sup>5</sup> Aluno do 7º Período, do Curso de Ciências Contábeis da UNDB, 002-023850@aluno.undb.edu.br.

<sup>6</sup> Aluno do 7º Período, do Curso de Ciências Contábeis da UNDB, 002-023495@aluno.undb.edu.br.

<sup>7</sup> Aluno do 7º Período, do Curso de Ciências Contábeis da UNDB, 002-023731@aluno.undb.edu.br.

<sup>8</sup> Professor Orientador da disciplina: Precificação e fontes de receita, do 7º Período da Escola de Negócios, da Unidade de Ensino Superior Dom Bosco – UNDB.



XVII ENCONTRO CIENTÍFICO DA UNDB  
COMUNIDADES TRADICIONAIS: DESAFIOS E PERSPECTIVAS  
(XVII EC 2024)

## **1. INTRODUÇÃO**

A gestão eficiente de instituições educacionais exige mais que a administração de alunos e professores; é crucial adotar estratégias sustentáveis de receita. A precificação de serviços e a diversificação de fontes de renda são essenciais para manter a saúde financeira das organizações, especialmente em um setor competitivo (MORAES NOVIS; FARIA, 2015). No setor educacional, a precificação é complexa, pois deve equilibrar custos, percepção de valor e práticas concorrenciais. Uma estratégia definida pode comprometer a competitividade e as perspectivas financeiras (KOTLER; FOX, 1994).

O Modelo Canvas, de Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, oferece uma ferramenta para desenvolver modelos de negócios abrangentes, incluindo a definição de fontes de receita. Identificar novas fontes de renda é fundamental para enfrentar desafios econômicos e garantir a qualidade dos serviços, aproveitando espaços subutilizados, como salas de aula ociosas, para atividades pagas.

## **2. OBJETIVOS**

Este estudo propõe alternativas de receita para o Grupo Dom Bosco, utilizando salas ociosas para atividades extracurriculares. Justifica-se pela falta de estudos sobre essa estratégia específica de geração de receita, que pode otimizar recursos e fortalecer a sustentabilidade financeira das instituições de ensino.

Assim, o trabalho investiga como o uso de salas de aula ociosas para atividades pagas pode contribuir para a sustentabilidade financeira do Grupo Dom Bosco. A relevância reside na discussão de modelos de negócios inovadores para o setor educacional, com foco na sustentabilidade e na otimização de recursos. A estrutura do estudo inclui uma contextualização do problema, revisão da literatura, metodologia, análise dos dados e implicações práticas da proposta.

## **3. METODOLOGIA**

O estudo desenvolvido no Colégio Dom Bosco visa analisar a subutilização dos espaços escolares e identificar oportunidades para gerar receitas adicionais, alinhando-se a um modelo de pesquisa descritiva e exploratória. Com base em técnicas qualitativas e quantitativas, o estudo recorre a entrevistas, grupos focais e análises financeiras para captar percepções de



XVII ENCONTRO CIENTÍFICO DA UNDB  
COMUNIDADES TRADICIONAIS: DESAFIOS E PERSPECTIVAS  
(XVII EC 2024)

alunos, pais e administradores sobre o uso dos espaços ociosos. A metodologia integra pesquisa online e coleta de dados numéricos, promovendo uma compreensão mais profunda do tema e direcionando futuras investigações. Segundo Gil (2002), pesquisa é um procedimento racional e sistemático para resolver problemas; assim, a abordagem no Colégio Dom Bosco busca não só responder às necessidades do presente, mas também criar bases para o crescimento e a sustentabilidade da instituição. Além disso, considera-se o impacto social e econômico do aproveitamento estratégico dos espaços, visando consolidar o colégio como uma referência educacional na região. A expectativa é que o projeto, ao identificar fatores que influenciam a subutilização e sugerir soluções adequadas, ajude o colégio a aprimorar sua relação com a comunidade escolar e ampliar suas fontes de receita, maximizando o uso de suas instalações e contribuindo para o desenvolvimento da infraestrutura e da experiência dos envolvidos.

#### **4. RESULTADOS**

Para explorar uma nova fonte de receita no Colégio Dom Bosco, usamos o Business Model Canvas (BMC) como ferramenta de estruturação, ajustando cada componente para viabilizar o uso das salas ociosas em atividades extracurriculares. A proposta de valor foca na oferta de uma educação de alta qualidade, com metodologias inovadoras e um currículo de alcance internacional, incorporando também atividades que promovem tecnologia, inovação, esportes e artes em um ambiente moderno e bem estruturado. Esse diferencial visa atrair não só os alunos da própria escola, mas também pessoas da comunidade, ampliando o público-alvo para além da área geográfica imediata da instituição.

A comunicação com os públicos é realizada principalmente por meio de canais digitais, como o site oficial e redes sociais, que são usados para promover eventos e divulgar informações sobre a escola e seus serviços. Além disso, eventos presenciais, como feiras de educação, são estratégias importantes para engajar tanto alunos quanto pais, enquanto o uso de aplicativos de comunicação direta pode ser aprimorado para estreitar os laços com os clientes. O relacionamento com eles é baseado em um atendimento próximo e personalizado, com a realização de consultas regulares e pesquisas de satisfação que orientam as melhorias contínuas.

As principais fontes de receita continuam sendo as mensalidades escolares, mas as atividades extracurriculares representam uma fonte complementar relevante, aproveitando as salas ociosas para oferecer cursos e treinamentos especializados. Isso pode atrair um público



XVII ENCONTRO CIENTÍFICO DA UNDB  
COMUNIDADES TRADICIONAIS: DESAFIOS E PERSPECTIVAS  
(XVII EC 2024)

mais diversificado, inclusive externo à escola. Recursos fundamentais, como a infraestrutura moderna e o corpo docente altamente qualificado, sustentam a proposta de valor e reforçam o modelo educacional da instituição. Entre as atividades essenciais estão o desenvolvimento curricular contínuo, o planejamento de programas extracurriculares e a gestão de parcerias internacionais, que enriquecem a experiência educacional dos alunos.

As parcerias com instituições globais e fornecedores de tecnologia são cruciais, ampliando o escopo dos serviços e garantindo que a infraestrutura se mantenha atualizada. A estrutura de custos inclui despesas com salários e benefícios para professores, manutenção da infraestrutura, campanhas de marketing e investimentos no desenvolvimento curricular. Assim, o BMC oferece uma visão abrangente de como esses elementos se interconectam, transformando as salas ociosas em uma nova e sustentável fonte de receita, ao mesmo tempo em que mantém o compromisso com a excelência educacional e a diversificação dos serviços oferecidos.

## **5. CONSIDERAÇÕES PARCIAIS**

Conclui-se que a diversificação das fontes de receita, combinada com uma estrutura de negócios bem definida, pode garantir a viabilidade financeira e a continuidade da oferta de um ensino de qualidade. A capacidade de adaptação e inovação será fundamental para que a escola continue a atender às necessidades de seus alunos e da comunidade, consolidando sua posição relevante no cenário educacional a nível estadual.

## **REFERÊNCIAS**

- ALMEIDA, P. Educação complementar e novas oportunidades. Editora Educação Ativa, 2021.
- COSTA, L. Gestão escolar e eventos: caminhos para o sucesso. Editora Integração, 2019.
- GAVA, Éverton Marangoni. Concepção e análise de modelos de negócios por meio do Business Model Canvas. 2014.
- LOPES, M. Gestão do tempo e aproveitamento escolar. Editora Ensino Eficaz, 2018.
- MORAES NOVIS, A.; FARIA, J. Métodos de precificação no setor educacional. Revista de Gestão Educacional, v. 2, pág. 123-135, 2015.



XVII ENCONTRO CIENTÍFICO DA UNDB  
COMUNIDADES TRADICIONAIS: DESAFIOS E PERSPECTIVAS  
(XVII EC 2024)

NASCIMENTO, Thiago Malta Leite. A Utilização do Business Model Canvas na Profissionalização da Gestão Educacional: Um Modelo Aplicado em uma Instituição de Ensino Superior. Dissertação (Mestrado) – Universidade Fernando Pessoa (Portugal), 2018.

PERES, Cristiane Martins; ANDRADE, Antonio dos Santos; GARCIA, Sérgio Britto. Atividades extracurriculares: multiplicidade e diferenciação ao currículo. Revista Brasileira de Educação Médica , v. 31, p. 203-211, 2007.

SANTANA, Ariane de Paula; DALTO, José Luís. Business Model Canvas e Value Proposition Canvas no planejamento de um modelo de negócio.

SANTOS, Jussara. Melhores escolas particulares de São Luís MA, guia 2024. Mãe experiente , 2024. Disponível em: <https://mamaexperiente.com.br/melhores-escolas-particulares-de-sao-luis-ma/> . Acesso em: 08 de outubro de 2024.