

KNN Idiomas - Propósito com resultados

Sinopse do Projeto

O [Propósito KNN](#) é a nossa bússola: dobrar o número de brasileiros fluentes em inglês nos próximos 10 anos.

Este não é apenas um objetivo de negócio, é uma **missão educacional e social** que visa oferecer **liberdade e novas oportunidades** a milhares de pessoas.

Acreditamos que a fluência em um segundo idioma é a chave para o **crescimento pessoal e profissional**, abrindo portas para um mundo de novas possibilidades.

Este case de sucesso demonstra como as **estratégias inovadoras de marketing e vendas** da KNN Idiomas estão diretamente ligadas a esse propósito. Indo além do ensino tradicional, construímos uma **jornada focada no cliente**, utilizando **tecnologia** e a força do nosso maior ativo — as **pessoas** — para transformar a vida dos brasileiros.

Você descobrirá como estamos unindo **inovação em produto, experiência do aluno e comunicação estratégica** para construir um legado que vai muito além das salas de aula.

História da KNN Idiomas

A KNN Idiomas é movida pela essência da **liberdade, conexão e expansão**.

Vamos muito além do ensino de idiomas; nossa meta é inspirar pessoas a **sonharem, viverem novas experiências e transformarem suas vidas** através das oportunidades que só um novo idioma pode proporcionar.

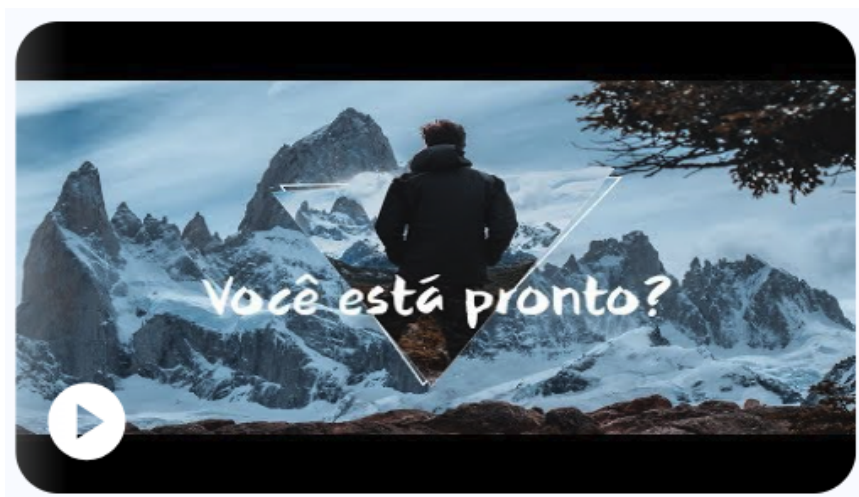
Ensinamos o idioma através de experiências, aplicando nossa **essência, propósito e personalidade** em todos os pontos de contato que nossos clientes têm com a marca.

A KNN foi fundada em 2013 pelo multiempresário Reginaldo Kaeneêne Santos, na cidade de Itapema/SC.

Sua dedicação ao propósito da marca é tão profunda que o fundador e CEO [alterou o próprio nome](#) para integrar a identidade da KNN, um gesto que simboliza a **paixão e o compromisso inabalável com a missão de transformar vidas**.

Atualmente, a KNN Idiomas possui sua sede (*Franchising*) em Balneário Camboriú/SC e conta com mais de 400 escolas abertas (até a data de produção deste case) espalhadas pelo Brasil.

Para entender melhor como um idioma pode transformar a vida das pessoas, convidamos você a assistir ao vídeo abaixo.



Objetivo

O cenário educacional brasileiro apresenta um problema crônico: apesar do inglês ser uma disciplina obrigatória, **apenas 5%** da população com mais de 16 anos fala o idioma de forma fluente, [segundo dados do British Council](#).

O modelo de ensino tradicional, focado em **regras gramaticais** e **exercícios para exames**, falha em preparar os alunos para a comunicação real do dia a dia. O resultado é um **ciclo vicioso** onde o aprendizado **não gera a liberdade e as oportunidades** que o domínio do inglês pode proporcionar.

Nesse contexto, a KNN Idiomas se propôs a resolver este problema de forma **eficiente** e **disruptiva**. Nosso objetivo vai muito além de ensinar gramática: nossa missão é **dobrar o número de brasileiros fluentes em inglês nos próximos 10 anos**.

Este objetivo social vai também nos ajudar a alcançar nossos objetivos de negócio, e com isso **nos tornar a escola de idiomas número 1 do país**.

Acreditamos que o acesso a um novo idioma é um catalisador para o **desenvolvimento pessoal, profissional e social**.

Pesquisas comprovam a correlação direta entre o [índice de fluência em inglês e o desenvolvimento econômico de um país](#), o que reforça nosso compromisso em impulsionar o crescimento do Brasil.

Resolvendo o Desafio da Fluência no Brasil

Para alcançar este objetivo ambicioso, a KNN Idiomas concentrou seus esforços em duas frentes: fazer com que o aprendizado do inglês seja fácil, natural e progressivo, bem como estruturar a nossa operação para falar com cada vez mais pessoas.

Em 2025, o foco de nossas estratégias de marketing e vendas foi totalmente direcionado a essa missão, **otimizando processos com tecnologia** e **capacitando nossas pessoas para entregar valor em cada etapa da jornada do cliente**.

Nosso foco é a solução: um método exclusivo desenvolvido para quem fala o português como língua nativa, permitindo aos alunos falarem desde a primeira aula, garantindo que o tempo investido resulte em **fluência** e, consequentemente, na tão desejada **liberdade**.

E o pilar que compõe a estratégia para esse ano é a **Campanha de Marketing para o ano de 2025**, a qual você confere no próximo tópico.

Estratégias e Soluções

Para transformar a missão de dobrar o número de brasileiros fluentes em inglês em realidade, a KNN Idiomas desenvolveu um **conjunto de estratégias de marketing e vendas** que transcenderam as práticas tradicionais.

A partir de 2025, o nosso [Propósito](#) deixou de ser apenas uma meta para se tornar a força motriz de cada iniciativa, **unificando a nossa comunicação e a nossa operação**.

A [Campanha KNN 2025](#), denominada **Rumo à Maior do Brasil**, foi o pilar central que deu vida a essa visão. Pensada como o **primeiro degrau (ano) de um plano de 10 anos, seu objetivo foi integrar todas as linhas de comunicação** da KNN, quais sejam, KNN Idiomas (**B2C**), KNN Franchising (**B2B**) e We Are KNN (**B2E**).



Cada estratégia e solução implementada durante o ano foi meticulosamente planejada para apoiar nossa visão, garantindo que cada ponto de contato com o cliente reforçasse a nossa promessa de valor e nos movesse um passo mais perto de nosso grande objetivo.

Princípios da Campanha KNN 2025

Cada peça de marketing foi criada para reforçar que a fluência em inglês é a **chave para uma vida com mais autonomia, menos barreiras e mais possibilidades**. A **liberdade** é representada pela capacidade de viajar, de escolher novas carreiras e de viver sem as limitações impostas pela barreira do idioma.

Além de abrir portas, a campanha celebra o poder das **conexões humanas**. O material da campanha ilustra como o inglês se torna a ponte para conhecer pessoas de diferentes culturas, construir amizades ao redor do mundo e colaborar em projetos internacionais.

A KNN convida os seus alunos a sonharem mais alto e a se verem em um futuro onde as possibilidades são ilimitadas, reforçando que o investimento em educação é, na verdade, um investimento em sua própria reinvenção.

Escuta Ativa de Clientes

Na KNN Idiomas, entendemos que nosso produto não existe para nós, mas sim para o nosso cliente. Por isso, a **escuta ativa** deixou de ser uma prática isolada para se tornar o coração da nossa operação.

Acreditamos que a inteligência de mercado mais valiosa reside em quem **vive a experiência da marca** todos os dias.

Para garantir um fluxo contínuo de feedback e insights, estruturamos um sistema robusto de escuta, que se manifesta em diferentes níveis e formatos.

Para os Franqueados, implementamos o Conselho de Franqueados. Este é um canal formal e estratégico para coletar feedback sobre desafios, oportunidades e tendências do mercado local. São 3 grupos, divididos por regiões do Brasil, com 53 franqueados no total.

Foram realizados [encontros com os grupos](#), com objetivo de alinhar o planejamento do ano, e identificadas as **principais dores que impactam no crescimento da escola**, sendo elas: *Dificuldade de Contratar, Dificuldade de Treinar e Falta de Campanhas de Abrangência Nacional*.

Para os Alunos, implementamos o NPS (Net Promoter Score), uma ferramenta quantitativa que nos permite medir a satisfação e a lealdade dos nossos alunos de forma objetiva.

Fomos mais além na tentativa de ouvir e entender nossos alunos, e por isso buscamos utilizar a metodologia das [Golden Questions](#), baseada em perguntas estratégicas e qualitativas. Utilizamos as mesmas em diferentes pontos de contato:

- **Golden Questions Alunos:** Aplicadas aos [alunos atuais](#) (matriculados e vigentes), essas perguntas nos ajudam a entender o que os motiva, o que os retém e o que podemos melhorar na experiência de aprendizado, permitindo-nos otimizar o produto e as ações de relacionamento.
- **Golden Questions Prospex:** Direcionadas aos [potenciais clientes que já visitaram uma escola KNN](#), nos dão insights sobre o que os atrai para a KNN, quais são suas principais objeções e como podemos refinar a nossa comunicação de vendas para ser mais eficaz e relevante.
- **Golden Questions Cupons:** Por fim, ao analisar os cupons, conseguimos entender o perfil de quem foi impactado por uma campanha ou ação promocional específica, avaliando o sucesso das nossas iniciativas e a qualidade dos leads gerados.

Este **ecossistema de escuta ativa** nos permite ir além do óbvio. Ao cruzar dados qualitativos e quantitativos dessas ferramentas foi possível estabelecer um planejamento de marketing e vendas focado em 7 grandes estratégias:

- **Criar uma Máquina de Vendas Omnichannel** - estruturar processos comerciais mais escaláveis;
- **Comunicar com a ponta** - melhorar a comunicação com os clientes atuais, e potenciais clientes;
- **Marca KNN é Top of Voice** - fazer as pessoas, cliente e potenciais clientes, falarem sobre a marca (Top of Voice) e não apenas lembrar (Top of Mind);

- **Social Media inspira e vende** - utilizar as redes sociais para vender, e não apenas comunicar;
- **KNN Club é matriculador** - reforçar as indicações dos clientes atuais como um canal de aquisição relevante;
- **Apoiar Setores KNN** - ajudar demais setores, que não Marketing e Vendas, a se comunicarem melhor com os clientes;
- **Compartilhar a Energia KNN** - demonstrar o dia a dia de colaboradores e clientes, a fim de mostrar o impacto causado na vida das pessoas;

do Conselho de Franqueados com os insights do NPS e das "Golden Questions", a KNN Idiomas se posiciona não apenas como uma empresa que cresce, mas como uma organização que **evolui de forma contínua**, colocando a **voz do cliente no centro de cada decisão** estratégica, e garantindo que cada passo nos aproxime do nosso **Propósito: dobrar o número de pessoas que falam inglês nos próximos 10 anos em nosso país.**

Comunicação e Alinhamento: As Lives Mensais de Marketing

Visando manter toda a Rede KNN **alinhada** e **engajada** com a nossa missão de dobrar o número de fluentes em inglês no Brasil, implementamos neste ano um calendário de **lives mensais de marketing**.



Esta iniciativa estratégica serve como um **canal de comunicação direto**, onde compartilhamos os **resultados obtidos no mês anterior**, **apresentamos as próximas ações** planejadas e explicamos como cada passo contribui para o nosso objetivo maior.

Até o momento foram executadas 6 lives desde 03/2025.

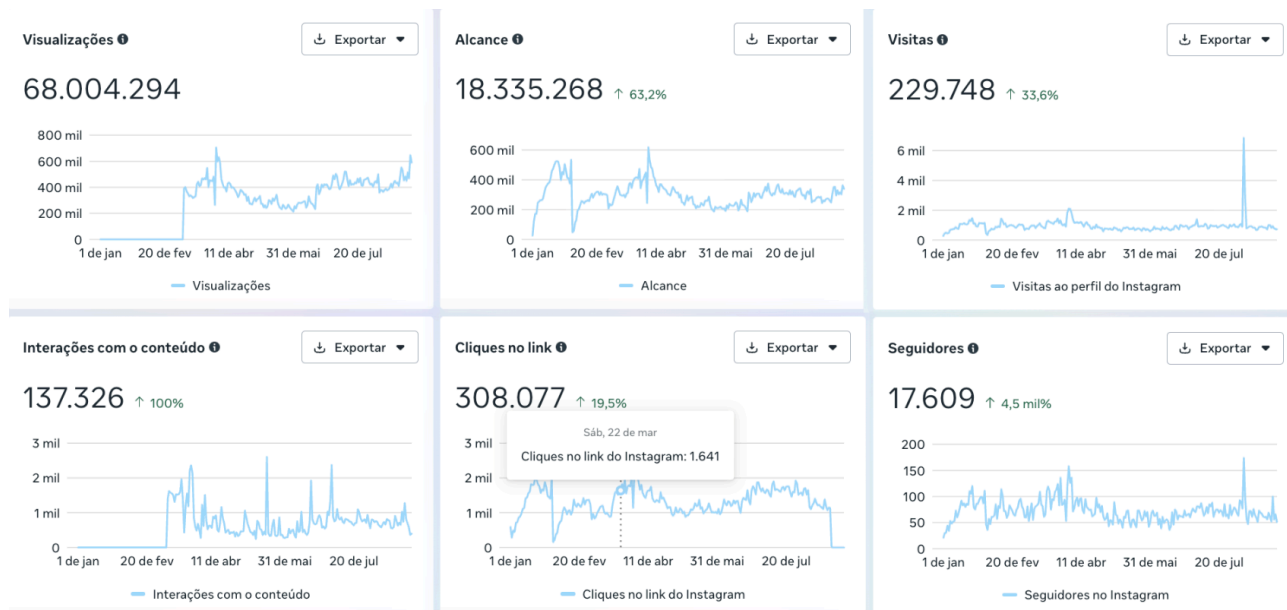
Reestruturação das Redes Sociais

Em 2025, a KNN Idiomas teve uma virada de chave estratégica em suas redes sociais, transformando-as em um poderoso veículo para a divulgação do **Propósito KNN**.

O objetivo foi claro: ir além de uma presença digital passiva e nos tornar um **agente ativo na vida de milhões de brasileiros**, engajando-os e convidando-os a fazer parte da nossa missão de dobrar a fluência em inglês no Brasil.

Para isso, realizamos uma profunda análise de nossa presença digital e executamos um plano de reestruturação que focou em pontos cruciais de nossa estratégia, incluindo a **reformulação de nossa linha editorial**, a **priorização de conteúdos em vídeo** e a **expansão para novas plataformas**.

Através de benchmarks, aprendemos o que são conteúdos que **entregam, engajam e vendem**, afinal tínhamos mais ênfase em conteúdos que informam, e prova desse caminho assertivo foram os resultados que obtivemos neste ano.



Para sermos um veículo de transformação em escala nacional, é fundamental estarmos onde o nosso público está. Por isso, a KNN Idiomas **expandiu sua presença digital** para todas as principais redes sociais utilizadas no Brasil, incluindo [Instagram](#), [Facebook](#), [TikTok](#), [X](#), [LinkedIn](#) e [Kwai](#).

Essa estratégia de capilaridade nos permite alcançar diferentes perfis de público em suas plataformas de preferência, garantindo que o [Propósito KNN](#) esteja presente em cada feed, em cada rolagem e em cada tela.

Relacionamento com Veículos de Imprensa

Buscando fazer nossa mensagem chegar a todos os brasileiros, escalamos ainda mais nossos esforços e relacionamento contínuo com todos os veículos de imprensa do Brasil.

O esforço de nossa equipe resultou em **761 publicações** entre matérias, notas e reportagens em veículos variados. Esse volume expressivo de conteúdo na imprensa solidifica a nossa **presença e visibilidade institucional**, garantindo que nossa mensagem alcance um público amplo e diversificado.

Um dos pontos altos da nossa estratégia de aparecer na mídia em 2025 foi a participação do nosso fundador e CEO, [Reginaldo Kaeneêne Santos](#), em um dos programas de televisão mais importantes do Brasil, o [Domingo Legal](#).



Essa aparição em rede nacional foi um momento crucial para divulgar nosso propósito para milhões de brasileiros. Essa iniciativa não apenas reforçou a credibilidade da KNN, mas também solidificou a nossa mensagem de que o aprendizado de um idioma é uma ferramenta de mudança social.

Propósito de Atender com Excelência

Uma **reputação sólida** é a maior prova de que as estratégias de marketing e vendas estão alinhadas com as **expectativas do cliente** e com o **propósito da marca**.

Em 2025, o foco contínuo da KNN Idiomas na **excelência do atendimento** e na **experiência do aluno** resultou em uma evolução notável em nossa reputação, especialmente no [Reclame AQUI](#), um dos mais confiáveis termômetros da satisfação do consumidor no Brasil.

Nossa jornada no Reclame AQUI é uma história de melhoria contínua, ano após ano. Em 2025, a nossa nota de avaliação geral alcançou um patamar histórico, subindo para **8.8**, e evoluindo de uma reputação ruim para um selo de Excelência, o RA1000.



Esse avanço não é apenas um número; ele representa a dedicação de toda a nossa equipe em **resolver os problemas dos nossos clientes** com **agilidade** e **eficácia**. É a confirmação de que nossa **metodologia de ensino exclusiva**, aliado a um **atendimento de extrema qualidade**, está gerando resultados concretos e construindo uma **relação de confiança** com o público.

Todo o trabalho e dedicação culminaram em um reconhecimento de grande prestígio: a indicação da KNN Idiomas ao [Prêmio Reclame AQUI 2025](#).

Campanhas de Alto Impacto

Em 2025, o departamento de Marketing e Vendas da KNN Idiomas focou na criação de **campanhas de alto impacto e performance**, desenhadas para atingir o máximo de pessoas em nosso país.

Essas campanhas são a prova de que nossa estratégia não se limita a vender um curso, mas a criar uma comunidade de pessoas que buscam a liberdade de um mundo sem fronteiras. Algumas delas foram:

- **Campanha Nacional KNN Abre o Mundo** - campanha B2C nacional sorteando uma viagem para Orlando/USA;
- **Plano de Negócio (B2B)** - campanha B2B oferecendo plano de negócio gratuito para a cidade que a pessoa pensa em abrir um negócio;
- **Contratação de Vendedores e Teachers** - campanha para ajudar na contratação de colaboradores para escolas franqueadas.
- **Contratação de Consultor de Campo** - campanha de contratação para expandir a nossa equipe de suporte e garantir um acompanhamento mais próximo e personalizado aos franqueados.
- **Branding** - campanhas, tanto para B2B quanto B2C, para **construção e fortalecimento da marca KNN**, com campanhas que reforçam nosso posicionamento disruptivo e orientado por propósito.
- **PacKNN** - pacote mensal de ações pedagógicas, focado em estratégias pensadas para enriquecer a experiência do aluno, fortalecem o engajamento e, consequentemente, aumentam a taxa de retenção dos alunos.

Demonstrativas Comerciais: Otimizando a Conversão

Para otimizar o desempenho de nossos times de vendas, implementamos cinco novas Demonstrativas Comerciais, uma para grupo de personas (Kinder, Kids, Tweens, Teens e Adultos).

Essas ferramentas funcionam como um [roteiro de apresentação e fechamento executado](#) quando um potencial cliente visita uma escola. Já são mais de 2.100 reuniões realizadas com uso dessa ferramenta.

Cada demonstrativa foi pensada para destacar os diferenciais da KNN de maneira prática, permitindo que os times comerciais pudessem demonstrar o valor de nosso produto com clareza e confiança, resultando em um aumento na taxa de conversão e na captação de novos alunos.

Demonstrativas Pedagógicas: O Segredo da Retenção

Para garantir a excelência na jornada do aluno e fortalecer nossa **taxa de retenção de alunos**, a KNN Idiomas desenvolveu e implementou nove novas Demonstrativas Pedagógicas.

Essas ferramentas funcionam como [roteiros para as principais reuniões da equipes de retenção](#) das escolas franqueadas realizadas com os alunos. Já são mais de 430 reuniões realizadas com essas ferramentas.

Cada demonstrativa foi pensada para guiar as escolas na forma como conversar com os alunos, pensando tanto em conversas preventivas, quanto em conversas para evitar a saída de alunos.

Demonstrativa Expansão: O Motor do Crescimento da Rede

Desenvolvidas para **profissionalizar a venda de franquias**, essa ferramenta auxilia nosso time a [apresentar o modelo de negócio KNN](#) de forma clara e irresistível para investidores em potencial.

Ao detalhar os **diferenciais operacionais**, o **potencial de mercado** e o **suporte oferecido pela franqueadora**, a demonstrativa da expansão garante o alinhamento entre o que é prometido na venda de franquia, e entregue no dia a dia do negócio.

Universidade KNN: O Centro do Conhecimento KNN

A **Universidade KNN** é a mais recente inovação da nossa rede, um centro de aprendizado completo e digital que centraliza todo o conhecimento sobre o universo da marca.

A plataforma se tornou o mentor 24/7 de nossos franqueados, colaboradores e parceiros. Nela, é possível encontrar de forma organizada tudo o que é necessário para otimizar a performance, desde os fundamentos da nossa liderança de mercado até estratégias avançadas de marketing, vendas, gestão e operação.

Organizada em **módulos específicos para cada departamento da escola e da franchising**, detalham **conceitos, processos e procedimentos operacionais** através de passo a passo (PAPs).

Essa riqueza de detalhes garante que todos os colaboradores e franqueados tenham acesso ao conhecimento necessário para colocar em prática o Propósito KNN.



A Universidade KNN não é só conhecimento teórico; ela também é uma **jornada de superação e diversão**, pois utiliza a **gamificação** para tornar o aprendizado mais instigante e recompensador.

À medida que cada colaborador avança e domina as matérias, ele é **desafiado a testar seus conhecimentos em quizzes interativos**.

O acerto e a conclusão de cada etapa são celebrados através de pontos e badges (certificados), transformando a capacitação em uma **experiência estimulante** que **motiva o progresso contínuo** e celebra o sucesso de cada colaborador da nossa rede.

Além disso, existe um Ranking Nacional da Universidade. Os melhores colocados ganham recompensas como viagens com tudo pago pela KNN. Uma forma de motivar os participantes a sempre estarem estudando os conteúdos do Mundo KNN.

1º	VS	VINICIUS SOUSA KNN BRASIL LTDA	7192 Pontos
2º	RP	ROSI PADILHA KNN BRASIL LTDA	7078 Pontos
3º	CL	CARLOS LOTH KNN BRASIL LTDA	6817 Pontos
4º	PS	Pamela Steindorf KNN MANOEL RIBAS	5481 Pontos
5º	JD	Jessica Domingos KNN MANOEL RIBAS	5038 Pontos
6º	DH	DANIEL HENKEMEYER KNN BRASIL LTDA	5399 Pontos

Comunicação Orquestrada e Inteligente

A comunicação com nossa base de leads e clientes se tornou mais estratégica e eficaz em 2025 com a otimização da plataforma **Mautic**.

Esta ferramenta de automação de marketing nos permitiu centralizar e gerenciar nossa base de dados, criando campanhas altamente personalizadas e relevantes para cada etapa da jornada do cliente.



Drive Chat: Comunicação Inteligente

O Drive Chat é a nossa mais nova e exclusiva [solução de mensageria e atendimento via inteligência artificial](#).

Criado para **otimizar a jornada do cliente desde o primeiro contato**, o sistema tem como principal objetivo **acelerar o processo de atendimento** e a **aquisição de novos alunos**.

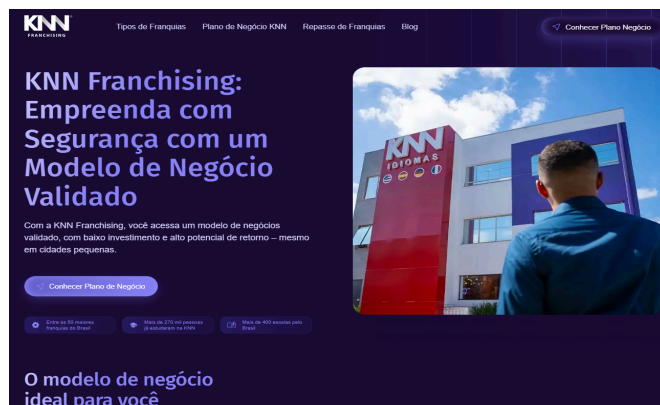
Com ele, conseguimos escalar a quantidade de leads sem sobrecarregar as equipes comerciais das escolas, gerando assim mais oportunidades de vendas.

Qualificar leads de forma automática e agendar uma visita presencial do potencial aluno em uma escola foi o primeiro caso de uso pensado, e agora estamos trabalhando em um novo Agente de IA capaz de efetuar a venda online.

O Drive Chat é a prova de que estamos usando a tecnologia para impulsionar nosso propósito, tornando a experiência de descobrir o mundo de possibilidades com a KNN mais fluida e acessível para todos.

Novo site B2B

Para expandir nossa presença no mercado nacional, lançamos um novo site [B2B](#) com a mesma excelência de nosso site [B2C](#).



O novo site conta com um redesign gráfico profundo, bem como **25 novas landing pages** otimizadas para os mecanismos de busca (SEO - Search Engine Optimization) e modelos de inteligência artificial (GEO - Generative Engine Optimization).

Com base nas palavras chaves das novas landing pages esperamos engajar com 30.790 pessoas que estão mensalmente buscando na internet.

Com foco em **mobile-first**, garantimos que a navegação seja impecável em dispositivos móveis, que representam cerca de **85%** de nossos acessos.

O novo site não apenas facilita a **prospecção** e o **relacionamento com novos clientes**, mas também reforça a nossa imagem como uma **marca inovadora e tecnologicamente avançada**, posicionando a KNN como a parceira ideal para o desenvolvimento profissional de colaboradores.

Cases de Sucesso: Histórias e Resultados Reais

Mais do que métricas e números, o sucesso da KNN se manifesta na **história de cada franqueado** que transforma nosso modelo de negócio em realidade.

Os cases de sucesso da nossa rede são a prova viva de que a **excelência operacional**, o **suporte contínuo** e a **força da nossa marca** podem levar empreendedores a resultados extraordinários.

São esses cases que validam nosso modelo, mostrando que ele não só funciona, mas é **replicável** e **escalável**. Eles nos inspiram a seguir adiante e reforçam a confiança na nossa capacidade de atingir o objetivo de dobrar o número de pessoas que falam inglês no Brasil.

Quer conhecer essas histórias de sucesso? Clique [aqui](#) e confira outros cases de sucesso da rede KNN.

Convenção Interna Franchising 2025: Métrica e Crescimento

Para garantir que o nosso ambicioso objetivo de dobrar o número de brasileiros fluentes em inglês fosse uma realidade, o time de marketing organizou a Convenção Interna Franchising 2025 - Métrica e Crescimento.

O evento foi um marco estratégico, focado em alinhar cada colaborador da franqueadora com a **cultura**, os **processos** e as **métricas** que levam ao nosso objetivo maior. Ao reunir a equipe, a convenção reforçou a importância do nosso **suporte** às escolas e a **clareza sobre os objetivos** anuais, assegurando que todos estivessem remando na mesma direção.

O alinhamento proporcionado pelo evento foi fundamental para otimizar a sinergia entre os setores, garantindo que cada ação interna contribua diretamente para o nosso crescimento e para a realização do nosso grande propósito, o [Propósito KNN](#).

Resultados

Nossas ações de marketing e vendas em foram minuciosamente planejadas e executadas para serem mais que iniciativas isoladas ou com foco apenas em 2025. Elas são ferramentas estratégicas que nos movem em direção ao nosso **propósito de longo prazo**.

Até o presente momento deste case apresentamos as principais ações de Marketing e Vendas realizadas durante o ano de 2025, tendo inclusive já mostrado resultados práticos obtidos com a implementação das mesmas.

Entretanto, nesta seção, apresentamos mais alguns resultados quantitativos que comprovam a eficácia de nossa abordagem, conforme destacado abaixo.

- **Parcerias Realizadas:** realizamos 4.479 parcerias comerciais com outras empresas, um crescimento de 3,4% em relação a 2024, conforme ERP Drive usado por nossas escolas;
- **Leads Captados:** geramos 427.459 leads, tanto vindo de canais online quanto offline, um crescimento de 38.3% em relação a 2024, conforme ERP Drive usado por nossas escolas;;
- **Visitas Recebidas:** recebemos 52.825 visitas de clientes interessados em realizar matrículas, um crescimento de 23.3% em relação a 2024, conforme ERP Drive usado por nossas escolas;;
- **Matrículas Realizadas:** realizamos 31.721 matrículas, um decréscimo de 8% em relação a 2024. Entretanto, como temos um Ciclo de Vendas de 28 dias, os resultados finais só poderão ser apurados em Outubro de 2025, conforme ERP Drive usado por nossas escolas;
- **Seguidores Instagram:** obtivemos no Instagram, nossa rede social mais ativa, 8.980 novos seguidores, o que representa uma taxa de crescimento de 16,07% de nossa base de seguidores, conforme ferramenta de monitoramento mLabs.
- **Backlinks para o site:** conseguimos 275 novos backlinks para o site knnidiomas.com.br, o que representa um crescimento de 37% de nossa base de backlinks, conforme ferramenta de monitoramento SemRush.
- **Visibilidade Google Search:** aparecemos para 11,2 milhões de pessoas nas buscas do google nos últimos 8 meses, um aumento de 37% em relação aos 8 meses anteriores, segundo ferramenta Google Search Console. Quando olhamos a quantidade de cliques que essas buscas obtiveram, o crescimento é de 17,3%;
- **Brand Searches no Google Search:** tivemos, nos últimos 8 meses, 354.000 pessoas pesquisando no google por termos contendo a expressão “knn”. Isso corresponde a um aumento de 23,3% em relação aos 8 meses anteriores, segundo o ferramenta Google Search Console. Quando olhamos a quantidade de cliques que essas buscas obtiveram, o crescimento é de 47,7%;

Mais do que números, estes dados representam a validação de que estamos no caminho certo para **transformar o Brasil em um país bilíngue**, dobrando o número de pessoas que falam inglês fluentemente e oferecendo a elas a **liberdade** e as **oportunidades** que só um novo idioma pode proporcionar.