
**Consultoría para
Colegios LLC**
Baja California N.255
Col. Hipódromo
Condesa. México DF
+01.55.1209.2154

www.relamed.org
Representante en México
De la Red Latinoamericana
de Marketing Educativo.



Servicios de Consultoría para Captar Alumnos

Consultoría para Colegios LLC.

Somos la red de expertos y agencias de
Marketing Educativo más grande en
Latinoamérica.

Preparo por:

Mayra Ortiz

Av. Baja California N. 255.
Oficina. 601 Col. Hipódromo
Condesa
TEL +01.55.1209.2154
ventas@consultoriaparacolegios.co

Confidencial



Somos una Agencia totalmente especializada en Servicios de Consultoría y Capacitación para Instituciones Educativas.

Los seminarios y cursos que impartimos están pensados en directores, Dueños de Colegios, Personal Docente, Equipos de Marketing, Equipos de Promoción y cualquier persona que desee conocer las nuevas estrategias del Marketing Educativo.

El objetivo es promover el debate sobre temas de Marketing Educativo con foros de información e intercambio de conocimientos y como compromiso impulsar el buen Marketing Educativo, entendido como el motor de éxito, así como ofrecer apoyo y herramientas a los profesionales asociados para que puedan crecer profesionalmente

Ofrecemos a los asociados las herramientas para estar actualizados en el conocimiento de las mejores prácticas profesionales tanto en forma como en contenido, adaptándose a la evolución y las necesidades del mercado educativo, de manera que pueda mantenerse al día en los cambios del mercado

Nosotros



Consultoría para Colegios LLC.

Somos la Agencia especializada en Colegios e Instituciones Educativas con la red de expertos del Marketing Educativo más grande en Latinoamérica.

¿Quiénes Somos?

RELAMED “Red Latinoamericana de Marketing Educativo” está conformada por expertos y empresas de Marketing Educativo en toda Latinoamérica que unen sus conocimientos y experiencias con el objetivo de sensibilizar y concientizar a las instituciones educativas sobre la importancia de los cambios globales y el avance de las nuevas tendencias y tecnologías que están generando un impacto en la forma de brindar y comercializar los servicios educativos.

¿Cómo Ayudamos?

Nuestras Líneas de trabajo:

- Seminarios
- Cursos de Capacitación
- Consultoría
- Estrategias para la Captación de Alumnos
- Marketing Educativo
- Proyectos Integrales
- CRM Educativo

¿Como Funciona?

El servicio de consultoría está dirigido a los equipos de Marketing, Dirección General, Relaciones Públicas, Recepción, Personal que ofrece informes y encargo de Servicios Escolares.



Reuniones Virtuales Semanales:

Nos reuniremos semanalmente con usted o con su equipo de trabajo donde analizaremos la situación actual de su colegio, estableceremos las metas y diseñaremos las estrategias y planes de trabajo a implementar por parte de su equipo.

Nuestro equipo podrá acompañar todo el proceso y de manera muy respetuosa brindará consejos, y análisis que consideremos abonen en la obtención de los mejores resultados para su institución educativa.

OBJETIVO: Reconocer e integrar las diversas técnicas y herramientas del marketing estratégico aplicado a las pequeñas y medianas instituciones educacionales para alcanzar los públicos objetivos de manera coordinada e integral logrando efectividad en los resultados comerciales y de promoción.

Nuestro Equipo



Erasmo Arellano

Consultoría para Colegios- MX

Director de la empresa Consultoría para Colegios LLC es Consultor, conferencista y especialista en Marketing digital para instituciones educativas certificado por empresas como Google y Salesforce.



Herman Bustos

Marketing Educacional - Chile

Director y consultor de MBN Chile. (www.marketingeducacional.org) Publicista USACH y Relator y Consultor internacional en Chile, Perú, Bolivia, Ecuador, Argentina, Paraguay y Colombia.



Juan Felipe Mejía

Mercaedu - Colombia

G Magíster en Mercadeo, Especialista en Gerencia de Mercadeo, Institución Universitaria Esumer; Comunicador Social – Periodista, Universidad de Antioquia; Publicista, Instituto de Artes.



Víctor Vozeira

Vozeira Consulting - Perú

Victor Vozeira, consultor, docente y conferencista en temas de marketing empresarial, personal y de servicios Capacitador en neuromarketing, ventas e investigador del comportamiento humano.



Rafael López

Consultoría Kaposkly- España

Director del despacho y consultoría kaposkly actualmente se encuentra cursando el doctorado en educación inclusiva es asesor de diversos colegios e instituciones educativas en toda España.



Ana Sofía Ramírez

Gestión Educativa - México

Licenciada en Ciencias de Comunicación por la Universidad de Guadalajara con especialidad en mercadotecnia. Ha colaborado en diversas instituciones educativas como directora y vinculación.

Plan de Trabajo

MARKETING EDUCATIVO

Introducción: Características Generales

Estructura general de un Plan de Empresa Educacional PYME
Diferencias entre Marketing Convencional y Marketing Educacional PYME.
Concepto de Marketing Integral aplicado a la educación
Valores agregados del marketing integral.

ETAPA 1: El marketing PYME para la educación

Las características del Marketing Educacional PYME
Premisas fundamentales del Marketing Educacional PYME.
Claves del Marketing Educacional PYME
Casos, ejemplos y consejos prácticos

ETAPA 2: Plan de Marketing PYME

Definición de Plan de Marketing. Características e importancia
Importancia de elaborar un Plan de Marketing
Construir un Plan de Marketing con creatividad y bajo presupuesto
Técnicas empleadas en un Plan de Marketing PYME

ETAPA 3: Etapas del Plan de marketing PYME

Análisis de la situación. Estudio del mercado objetivo
Problemas y Oportunidades
Definición de Metas
Establecer la Estrategia de Marketing Off line
Decidir las tácticas de marketing BTL
Calcular el presupuesto. Ejecución y Control
Resumen ejecutivo: Briefing

ETAPA 4: Más allá del servicio: las experiencias educativas

El negocio de las experiencias del alumno y sus padres
Customer Relationship Management (CRM) y Customer Experience Management (CEM)
Cómo aplicar CEM en las instituciones educativas.
De las cuatro P a las cuatro C
El papel de la tecnología en el CEM

ETAPA 5: Marketing digital

La importancia de las redes sociales e internet
Características en las estrategias educativas On Line
Etapas de un Plan Estratégico Digital
Pasos en la Ejecución de un Plan Digital para PYME

Aspectos Económicos

Costo del Servicio de Consultoría para Captar Alumnos:

Estrategias de captación, prospección y cierre de Inscripciones

\$2,000.00 PESOS/MENSUAL IVA Incluido en México

\$110.00 USD DOLARES/MENSUAL en Latinoamérica

Modalidad: Virtual a través de nuestra sala de conferencias GotoMeeting.

Frecuencia: Reunión semanal de 1 Hora (4 Horas totales del Mes)

Participantes: sin límite de asistentes

Fecha: Se deberá planificar con la Dirección General.

Hora Adicional: Costo de \$500.00 Pesos MX - \$28 USD en Latinoamérica.

Condiciones de Pago: Al realizar la contratación y de forma mensual.

Aspectos Técnicos y de Servicio:

Todo el desarrollo del proyecto y capacitación es brindado por la empresa Consultoría para Colegios LLC.

Brindándole:

- Servicio personalizado
- Convenio de Confidencialidad
- Facturación de todos los servicios en México
- Grabación de todas las sesiones.
- Flexibilidad de horarios (Lunes a Viernes)
- Posibilidad de Incrementar el número de horas (Previo acuerdo comercial)



NOTA: Es importante mencionar que el enfoque de nuestro servicio es asesorar al personal interno de la institución con las mejores prácticas y herramientas que en nuestra experiencia puedan ayudar en el logro de metas para la captación de alumnos, pero el personal interno será el responsable de ejecutar las actividades y tareas necesarias para el cumplimiento de las metas establecidas, salvo los servicios contratados directamente a nuestra agencia.

Consultoría para Colegios LLC

TEL. + 01 (55) 1209-1798 Y 01 (33) 1031-0833 | www.consultoriaparacolegios.com