



# Servicio Integral para Captación de Alumnos

## MARKETING EDUCATIVO

*Servicios Integrales de Marketing, Publicidad y Capacitación para Captar Alumnos.*

### Consultoría para Colegios LLC.

Tel. 01 (55) 1209-2154

DF- Baja California #255 Ofic. 503  
Col. Hipodromo Condesa Del.  
Cuauhtemoc. DF

[www.consultoriaparacolegios.com](http://www.consultoriaparacolegios.com)  
[info@consultoriaparacolegios.com](mailto:info@consultoriaparacolegios.com)

# Tabla de contenido

Introducción	1
El Contexto	1
Metodología	1
Aspectos operativos destacados	1
Perspectivas	1
Diseño de la Estrategia	2
Adquisición	2
Conversión	2
Cierre de Inscripciones	2
Aplicaciones Apps & Tools	3
Optimización Web	3
Optimización de Redes Sociales	3
Optimización de Sistema CRM	3
Asesoría en Google Apps	3
Asesoría en Publicidad Digital	4
Programa de Capacitación	5
Indicadores de Exito	7
Aspectos Tecnicos y de Servicio	8
Aspectos Economicos	8
Información de contacto	11
Consultoría para Colegios LLC.	11

*“Nuestra filosofía es ofrecer un servicio integral de asesoría y servicio con el objeto de lograr sus objetivos de inscripción en cada ciclo escolar”*

## Introducción

---

### El Contexto

De acuerdo a los datos recabados en los últimos 10 años que hemos trabajado con Instituciones Educativas consideramos que implementar estrategias digitales y la suma de un departamento de informes capacitado resulta en un importante incremento en el volumen de prospectos e inscripciones para su Institución.

### Metodología

Diseñaremos e implementaremos diversas campañas de publicidad digital con el objeto de generar personas altamente interesadas y mediante procesos y estrategias de cierre de ventas convertir al mayor volumen de prospectos en inscripciones.

### Aspectos operativos destacados

Trabajaremos de forma cercana con su personal y de manera muy respetuosa sugeriremos modificaciones y realizaremos optimizaciones a sus estrategias de publicidad y comerciales que en nuestra experiencia abone en la obtención de resultados.

### Perspectivas

Las estrategias que utilizamos son las mas nuevas y eficientes que existen actualmente para la captación de alumnos, instituciones de primer nivel como Harvard y Princetong usan las mismas estrategias que nosotros proponemos en la presente propuesta, en nuestra experiencia hemos comprobado que el uso Marketing Digital sumado a tecnología CRM y un proceso comercial eficiente y con metas es sin duda el camino mas efectivo para lograr los objetivos de inscripción para su Institución Educativa.

Mayra Alavarz  
Gerente Comercial

Erasmus Arellano  
Proyectos

## Diseño de la Estrategia



### Adquisición

Optimizaremos e Implementaremos diversos aplicativos con el objeto de generar tráfico y visitas a los sitios web de su Institución.

- Optimización y supervisión de sus Campañas Publicitarias CPC, SEO, Social Media\*
- (\*) Por favor visite la sección de Campañas Publicitarias

### Conversión

Diseñaremos escenarios persuasivos y optimizaremos sus sitios web con el objeto de convertir a los visitantes en prospectos altamente interesados en sus servicios educativos

- Diseño de Escenarios Persuasivos
- Optimización para Dispositivos Mviles
- Sincronización con el sistema CRM

### Cierre de Inscripciones

Brindaremos servicios de *Call Center* de forma externa y Capacitaremos a su personal de informes para mejorar la atención y elevar las tasas de cierre.

- Cursos de Capacitación
- Coaching Personal
- Estrategias para el cierre efectivo de Inscripciones



Todas las herramientas y aplicaciones instaladas son propiedad total de la Institución Educativa y podrán ser usadas independientemente de cualquier contrato con nuestra empresa.

## Aplicaciones Apps & Tools

### Diseño de Micro Sitios Web

Trabajaremos en el diseño web de micro sitios (Landing Page) para cada Servicio Educativo

- Diseño e Instalación de Landing Pages y escenarios persuasivos.
- Optimización SEO para dispositivos Mviles

### Redes Sociales

Desarrollaremos diversas estrategias y Optimizaremos las redes sociales de su Institución

- Instalación de diversos aplicativos (Apps).
- Optimización con enfoque a conversiones y la generación de prospectos.

### Instalación de Sistema CRM

Instalaremos y optimizaremos un sistema CRM que permitan incrementar la productividad del personal de ventas.

- Optimización de los procesos y sistemas CRM
- Sincronización con Sitios web (Landing Page).

### Conmutador Virtual

Instalación de conmutador virtual con extensiones telefónicas para uso del *Call Center* por personal Interno o externo.

- Conmutador hasta con 3 extensiones.
- 1000 minutos para llamadas a telefonos fijos y celulares.

**Nota:** Todas las aplicaciones y herramientas que se implementen (como sistema CRM, Conmutador Virtual, Landing Page) son propiedad de la Institución y podrán seguir siendo utilizadas aun no exista una renovación de contrato.

## Publicidad Digital

---

### **CAMPAÑAS PARA DISPOSITIVOS MÓVILES:**

Optimización y seguimiento diario de campañas publicitarias para Dispositivos Móviles  
Supervisión y Asesoría a nuestro equipo realizada directamente por personal interno de Google.

### **CAMPAÑAS CPC ADWORDS**

Optimización y seguimiento diario de campañas publicitarias en Google Adwords (Creación de anuncios, búsquedas de palabras claves, medición de conversiones, CTR, CPC etc.)  
supervisión y asesoría a nuestro equipo realizada directamente por personal interno de Google.

### **ESTRATEGIAS DE PAGO PARA FACEBOOK**

Asesoría y diseño de estrategias para Redes Sociales enfocadas al posicionamiento de la Marca Educativa además de la generación de prospectos altamente calificados mediante estrategias de pago en Facebook ADS.

### **CAMPAÑAS DE REMARKETING**

Implementación de campañas de remarketing para visitantes a sitio web que no realizan una acción en la primera visita y seguir teniendo presencia durante la navegación en otros sitios web.

### **CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING**

Diseño y envío de promocionales a través de correos masivos directamente a base de datos segmentadas desde el sistema CRM.

### **NOTA IMPORTANTE:**

Todas las inversiones y pagos a proveedores como Facebook y Google se encuentran contempladas dentro de la presente propuesta de servicios.

## Servicio de Call Center



Nuestros servicios de Call Center para colegios son realizados por personal seleccionado y entrenado en atención a clientes y ventas de servicios educativos y están enfocados en instituciones que desean mejorar calidad de atención a clientes y mejorar sus tasas de cierre de inscripciones.

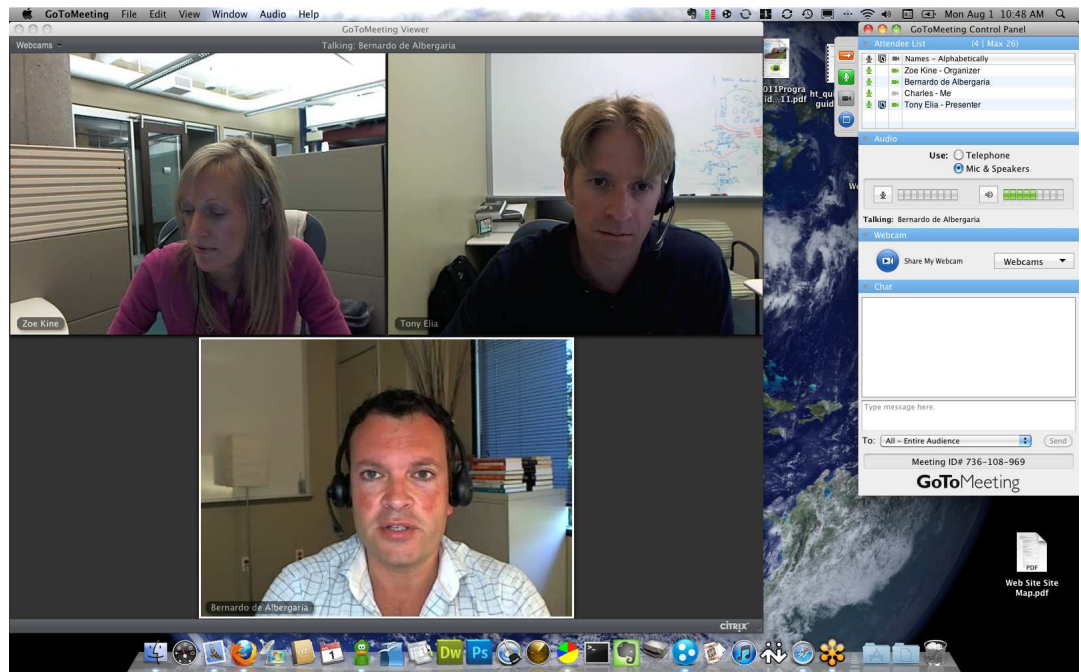
### Servicios Incluidos:

- Llamadas Entrantes y Salientes de Informes
- Agendar visitas a la Institución
- Seguimiento vía Email, WhatsApp y SMS
- Grabación de llamadas.
- Análisis de productividad y tareas diarias
- Seguimiento post servicio de informes
- Cierre de Inscripciones

NOTA: Todos los Insumos requeridos tales como costo de la telefonía, CRM, Mensajes de Texto se encuentran totalmente incluidos en nuestros paquetes.

## Programa de Capacitación

Se propone el siguiente esquema de capacitación con el objetivo de optimizar los procesos comerciales de la institución.



### 1. CAPACITACIÓN: PROCESOS EFECTIVOS PARA EL CIERRE DE INSCRIPCIONES

Entrenamiento y capacitación al personal de ventas con el objeto de mejorar los procesos de cierre de inscripciones (8 Horas).

### 2. CAPACITACIÓN: TELEMARKETING

Curso de sensibilización y entrenamiento para que el personal de informes mejora su atención telefónica y sepa llevar una llamada hasta el cierre de una inscripción. (8 Horas).

### 3. CAPACITACIÓN CRM

Capacitación y entrenamiento para el uso correcto del sistema CRM, con el cual el equipo de informes podrá realizar seguimientos efectivos de todas las solicitudes. (8 Horas).



## Indicadores de Éxito y Reportes

---

Se Evaluará de forma mensual los siguientes indicadores para asegurar el éxito del proyecto:

- Volumen de Candidatos Generados por cada estrategia.
- Reportes detallados de Campañas en Google
- Volumen de Visitas (Únicas) al sitio web
- Métricas de impacto en redes sociales  
Número de candidatos Generados en redes sociales y estrategias digitales.
- Numero de “oportunidades” de Inscripción
- Número Total de Inscripciones.
- Estudio y Análisis de la Competencia (Bimestral).
- Estudio del Posicionamiento de la Marca Educativa (Bimestral).
- Análisis Mensual del Retorno de Inversión (ROI).
- Volumen total de nuevas inscripciones.

## Aspectos Tecnicos y de Servicio

---

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

- Servicio personalizado.
- Servicio externo de “Call Center” para rápida atención y seguimiento a interesados.
- Soporte y asistencia en Línea.
- Instalación y sincronización de todas las aplicaciones.
- Facturación de todos los servicios (opcional).

### **OBSERVACIONES:**

- Se diseñarán campañas publicitarias en diferentes canales de publicidad digital
- En la medida de lo posible tener acceso a estrategias de cierre y promociones.
- Realizaremos supervisión y seguimiento todos los días vía online.
- Todos los aspectos técnicos y requerimientos adicionales están cubiertos en la presente propuesta (Creación de campañas, supervisión, aplicaciones, etc.)
- La presente propuesta está sujeta al análisis y revisión de resultados por parte de la dirección para fines de renovación.
- Esta propuesta incluye Sistema CRM versión Gratuita de por vida.
- El servicio de Call Center se ofrece en horario de lunes a viernes de 9:00 am a 6:00pm e incluye hasta 1000 minutos en llamadas por mes.
- No existe ningún plan o contrato forzoso, pero se recomienda la contratación del servicio por un periodo de 4 meses.
- Las capacitaciones se realizan en línea o de forma presencial (más viáticos) y programarán con antelación en las fechas acordadas con el colegio o institución educativa.

## Comparativo con otros Medios

---



- **Costo por Stand en una Plaza Comercial**
- \$40,000 pesos/Mes
- (Considerar nómina del personal)
- Ninguna Garantía de resultados
- Sin soporte y/o Asesoría



- **Costo por Espectacular**
- \$ 25,000 - \$100,000 pesos/Mes
- (Considerar costo de diseño y Mantenimiento)
- Ninguna Garantía de resultados
- Sin Soporte y/o Asesoría



- **Costo de Publicidad en Cines**
- \$400,000 pesos/Mes
- (Considerar costo del infomercial)
- Ninguna Garantía de resultados
- Sin Soporte y/o Asesoría

## Aspectos Económicos

### Servicio Integral para Captación de Alumnos

- CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD DIGITAL
- PROGRAMA DE CAPACITACIÓN
- SERVICIO DE CALL CENTER
- INSTALACIÓN DE APLICACIONES (CRM Y CONMUTADOR VIRTUAL)
- ACOMPAÑAMIENTO Y ASESORÍA REMOTA

### Inversión Mínima Requerida:

**Inversión Mensual: \$23,000.00** (Veintitrés Mil Pesos 00/100) + IVA

Inversión Mensual en Dólares \$1,200.00 USD

La presente propuesta No Incluye IVA en caso de requerir factura se deberá agregar el impuesto correspondiente, no existe ningún contrato forzoso, pero se recomienda por un mínimo de 4 meses para obtener resultados satisfactorios.

## Información de contacto



**Erasmo Arellano**  
**Manager México**  
Tel. 1209 2154 ext.101  
earellano@consultoriaparacolegios.com



**Alejandro Montaña**  
**Capacitación**  
Tel. 1209 21 54 ext 103  
capacitacio@consultoriaparacolegios.com



**Daniel Granados**  
**Soporte Web**  
Tel. 1209 2154 ext. 102  
dgranados@consultoriaparacolegios.com



**Mayra Alvarez**  
**Dirección Comercial**  
Tel. 1209 2154 ext. 104  
ventas@consultoriaparacolegios.com



**Mariana Fernández**  
**Gerente de Proyectos**  
Tel.12 09 21 54 Ext 105  
proyectos@consultoriaparacolegios.com



**Olivia Mejía**  
**Ejecutiva de Ventas**  
Tel.12 09 2154 ext. 106  
olivia@consultoriaparacolegios.com

## Consultoría para Colegios LLC.

Consultoría para Colegios LLC.  
DF- Baja California #255 Ofic. 503 Col. Hipodromo Condesa Del. Cuauhtemoc. DF  
Tel. 01 (55) 1209-2154  
www.consultoriaparacolegios.com