



# CÓMO AUMENTAR LA MATRÍCULA DE TU INSTITUTO

Guía

## ¿SABÍAS QUÉ...?

**37%**

Padres jóvenes  
y universitarios

de las personas en  
Internet, en México,  
tienen entre 19 y  
34 años

**70%**

de las búsquedas se  
hacen desde celulares

**96%**

de los jóvenes usa  
diario el internet



Sin alumnos, tener una escuela deja de ser redituable en todos sentidos: satisfacción de trascender, crecimiento en la sociedad y en la parte económica también...

Es por ello que aumentar la matrícula estudiantil es un aspecto vital en cualquier institución y si las estrategias de atracción son obsoletas, los resultados no serán los esperados. Es así que recomendamos seguir los siguientes consejos:

# ¿REALMENTE DESEAR AUMENTAR LA MATRÍCULA DE TU INSTITUCIÓN?

Nos hemos dado cuenta que muchas veces los procesos de atracción están viciados y no consideran la verdadera propuesta de valor que ofrecen: ¿te suena un anuncio con el nombre del instituto, las características (inglés, horario, clases, etc), y la forma de contacto? **Esto te está convirtiendo en uno más del monton.** Podemos Ayudarte a hacer un diagnostico para **alcanzar tus metas, y ahorrar dinero en el proceso**, solo da clic aquí:

**QUIERO AYUDA**

# IDENTIFIQUE EL PERFIL DE SUS CLIENTES

No el que te gustaría, sino el que verdaderamente busca de tus servicios. Al igual que muéstrales una atención personalizada y adecuada a sus intereses; con correos electrónicos con información seleccionada y seguimiento. Nada vale más que estar siempre presente en la mente de tu cliente.





## MEJORE LA IMAGEN PÚBLICA

**Un buen servicio no sirve si no es percibido como tal**, por lo que conoce más de tu escuela; misión, visión, servicios extra, etc. y habla de los **beneficios** que se puede obtener y no solo características. No seas una escuela más y enfócate en crear valor agregado a tu servicio.

# ACTUALÍZATE Y APROVECHA LAS REDES SOCIALES

Un colegio sin página web, no existe. Un informe publicado en junio 2014 mostró que casi ocho de cada 10 adolescentes utiliza Facebook. Por lo que debes llegar a tus próximos alumnos por medio de los canales que este mismo utiliza. Y recuerda adaptar toda página a una versión para móviles, ya que los dispositivos móviles son los que registran más visitas.





# COSTOS MÁS BAJOS Y EFICIENTES

El gasto en marketing debe ser proporcional a los buenos resultados que se obtengan; las redes sociales son una herramienta ideal para llegar a más personas con un costo bajo. Pero no te olvides de medirlas, para así continuar con las acciones exitosas y dejar de lado o mejorar las que tengan menos visitas.

# SE DIFERENTE A TU COMPETENCIA

Una forma de convertir prospectos en clientes fijos, es siempre mantenerlos interesados y al pendiente de tus acciones. Es por ello que crear contenido diferente y original, es la clave. Identifica la necesidad de tus clientes y crea ebooks, infografías, guías, etc. y se diferente a tu competencia.





¿Quieres profundizar en uno o más puntos o diseñar una estrategia de acción de prospectos y perforación para tu institución educativa? ¡Pregúntanos! y en una hora tendrás una perspectiva clara de lo que puedes hacer

- 1 hora
- Sin compromiso
- 100% enfocado a lo que TÚ necesitas

**QUIERO MI  
ASESORÍA**

**¿QUIERES CONOCER MÁS?**

**AUMENTA EL PRESTIGIO  
DE TU INSTITUCIÓN  
EDUCATIVA**

**CASOS DE ÉXITO DE  
ESCUELAS QUE HAN  
USADO INBOUND**