



Manual de **facebook** *para escuelas*

Digitalegia



MANUAL DE FACEBOOK PARA ESCUELAS

Tener una página para tu institución educativa en Facebook suena fácil, en este manual aprenderás a **utilizar correctamente Facebook para mejorar la imagen de tu colegio** y utilizar esta red como una **herramienta de captación de alumnos**.

Para las empresas ya es indispensable tener presencia en Internet, contar con un sitio web y crear una página en Facebook son dos elementos primordiales en la actualidad.

En el caso de las instituciones educativas tendemos a buscar referencias, opiniones, comentarios y hasta evaluaciones del colegio que nos interesa.

Según un estudio de Google el 77% de las personas que buscan una institución educativa, visitan la información disponible en Internet acerca de tu colegio durante 2 semanas o hasta 2 meses antes de tomar acción y contactarte.



Por ello debes asegurarte de mostrar tu mejor cara en el mundo digital.
Éstas son nuestras recomendaciones:



1. COMIENZA POR CREAR UNA PÁGINA O FAN PAGE, NO UN PERFIL PERSONAL

Es un error clásico, pero ahora que lo sabes, conoce las razones:

- ▶ Los perfiles personales representan individuos y las páginas permiten a tu colegio tener presencia profesional en Facebook.
- ▶ Ya que las páginas están diseñadas en específico a productos o empresas, Facebook te proporciona valiosas herramientas de análisis para publicar campañas y promocionar tu colegio e incluso analizar los resultados.
- ▶ Tarde o temprano Mark Zuckerberg se dará cuenta de que utilizas un perfil personal para negocio y eliminara tu cuenta sin aviso alguno.



- ▶ Tendrás más oportunidades de que te encuentren, el SEO de Facebook le da prioridad en los resultados a las páginas de empresas.
- ▶ Una página es visible para todo el público, no tienen que esperar a que los aceptes como amigos.
- ▶ A todos nos gusta más quejarnos o agradecer mediante un teclado, por alguna razón es más fácil y honesto. Pero también es más corto, con 140 caracteres el feedback de los padres no durará una hora y será más directo y democrático. En una página la gente que te visite podrá dejar comentarios con sus opiniones y referencias sobre tu institución, inclusive puede evaluar tu servicio con estrellas.

2. ACERCA DE TI

Asegúrate de llenar los campos que te sean posible en la pestaña de “Información”, la historia de tu institución, tu visión y si cuentas con alguna certificación vigente o formas parte de un programa educativo.

Confirma que la información sobre cursos, programas y precios siempre este actualizada, al igual que tus los datos de contacto; así cómo los enlaces a tu sitio web, dirección, teléfonos y todos los enlaces externos que te lleven a perfiles de tu institución en otras redes sociales.



3. PUBLICA CONTENIDO INFORMATIVO Y EDUCATIVO CONSTANTEMENTE



Mediante la publicación de contenidos relevantes, se puede llegar a más personas, comunicarse, ofrecer algo de valor y comenzar a crear una relación de confianza.

Una excelente manera de hacerlo es mediante un blog en tu sitio web, trata de resolver dudas o preguntas que puedan tener los padres de familia/ alumnos a travez de tus publicaciones.

Antes de publicar sólo por publicar, es importante que tu equipo y tú planteen objetivos, una guía de contenido y sus propias estrategias para captar alumnos.



Sabemos que quizás esto te quite tiempo del resto de tus actividades, posiblemente debas considerar conseguir ayuda por parte de una agencia de marketing.

4. DIFUNDE LOS EVENTOS DE TU COLEGIO CREANDO UN “EVENTO EN FACEBOOK”

Esto te ayudará a mantener informados a los interesados, calendarizar con anticipación los eventos e incluso puedes invitar usuarios y saber si confirman o no su asistencia.

A partir de este Noviembre 2017 al crear un evento tus invitados podrán contribuir a una historia en video de Facebook que será visible únicamente para los miembros de ese grupo y podrá ser moderado por los administradores.

De esta manera solo los involucrados podrán compartir foto y video y serán solo los invitados al evento quienes lo puedan ver y grabar desde distintos puntos de vista.





5. NO USES FOTOGRAFÍAS DE BAJA CALIDAD O BORROSAS

Las fotos en esta red social multiplican el engagement o enganche de cualquier publicación, generan más interacción y hacen que el usuario haga click en ellas. La tecnología nos sonríe y ahora con un buen celular puedes capturar fotografías profesionales.

Procura que las imágenes que tomes dentro del colegio para ser utilizadas en tu página de Facebook y publicidad sean de buena calidad.

Está comprobado que las imágenes son un elemento importante para potenciar el contenido en las redes sociales. ¿Harías click en una imagen pixeleada y de baja calidad?



6. USA IMÁGENES CON LAS DIMENSIONES ADECUADAS

Uno de los elementos que se tiende a descuidar más y que denota peor profesionalidad es **el tamaño óptimo de las imágenes**. Las imágenes que acompañan tus textos en las redes sociales, en muchos casos, son las responsables de que tu contenido destaque entre las más de 1000 publicaciones informativas que recibirán tus seguidores.

[Haz click aquí](#) y consulta los tamaños óptimos para tu foto de portada, publicaciones, anuncios, etc. Obtendrás mejores resultados y aprovecharás el espacio correctamente.

7. CREA COMUNIDAD

Comunica eventos, recordatorios, exámenes, circulares, calendarios, mantén informados a padres y alumnos y en contacto inmediato y directo con tu institución.

Desde crear grupos para que las madres de familia estén comunicadas, dónde tu colegio funcione como moderador, grupos para mantener contacto con tus ex alumnos



1



3



12

y generar sentido de pertenencia, hasta los más sofisticados como conformar grupos de trabajo o incluso, espacios de producción colectiva que impliquen la escritura y reescritura de documentos con la guía e intervención del docente.

Hay un sin fin de posibilidades cuando se trata de sacar provecho de las herramientas que nos ofrece Facebook. **La clave es involucrar a los estudiantes potenciales en la mentalidad correcta**, en los canales correctos, y permitirles experimentar todas las grandes cosas que tu escuela tiene para ofrecer.

8. UTILIZA HASHTAGS EN TUS PUBLICACIONES

Con los hashtags, los temas y las frases que menciones en las publicaciones de tu página se convierten en enlaces en los que se puede hacer click. **Esto permite que las personas encuentren publicaciones sobre temas que les interesan.** Para crear un

hashtag, escribe # (el numeral) y, a continuación, un tema o una frase, y agrégalo a tu publicación.



Por ejemplo:

¡Te invitamos a nuestro congreso anual de "Ecología y Medio ambiente" del 03 al 07 de noviembre en el campus Monterrey!

#CongresoDeEcologia #MedioAmbiente #CongresoMonterrey

Al hacer clic en un hashtag, se ve un conjunto de publicaciones que incluyen el mismo hashtag. También es posible que aparezcan hashtags relacionados en la parte superior de la página.

Recuerda lo siguiente:

Los hashtags se deben escribir como una sola palabra, sin espacios.

Los hashtags pueden incluir números, pero no signos de puntuación ni caracteres especiales (como "\$" o "%").

Puedes buscar hashtags con la barra de búsqueda situada en la parte superior de cualquier página.

9. LA PRIMER INTERACCIÓN CON TU INSTITUCIÓN PODRÍA SER EN FACEBOOK

A este punto del manual ya te habrás dado cuenta de que el primer contacto que tienen tus prospectos con tu institución, probablemente sea Facebook. Facebook lo sabe, es por ello que al entrar a páginas de otras empresas puedes encontrar del lado derecho un texto que resalta en color verde o rojo (según el caso) con el tiempo promedio en el que la gente obtiene respuesta al enviarte un mensaje. ¿Muy delatador, cierto?

Desde tu propio celular puedes responder las dudas, preguntas o comentarios de los usuarios, procura revisar un par de veces al día tu bandeja de mensajes y comentarios de otros usuarios en tu página, de esta manera si algún padre o alumno prospecto trata de comunicarse contigo, podrán obtener una pronta respuesta, eso los acercará más a ser tus clientes y tu tiempo de respuesta será positivo.



10. CONFIGURA LAS RESPUESTAS AUTOMATIZADAS

El mensaje automático puede ser utilizado con varias finalidades como por ejemplo hacer saber al usuario que contestarás en breve.

También puedes aprovecharlo para indicar un periodo de inactividad o vacaciones en cuyo caso podrás informar de que tardarás más tiempo en contestar.

Pero si quieres ir un poco mas allá y responder automáticamente a preguntas que no son necesariamente de primera interacción, puedes utilizar bots para dar respuesta a preguntas muy específicas.

¡Ojo! Cuida la ortografía y el lenguaje que utilizas al responder, una institución educativa debe reflejar lo que enseña.



11. ACTIVA EL BOTÓN DE LLAMADA A LA ACCIÓN (CTA - CALL TO ACTION)

Están diseñados para situar los objetivos más importantes de una empresa en primer plano, enlazan a cualquier destino (dentro o fuera de Facebook) lo puedes configurar de acuerdo a los objetivos de tu colegio.

Estos son un par de ejemplos que aplican a las Instituciones Educativas cuyo objetivo es conseguir más alumnos:

- **Llamar:** Permite que las personas te llamen con un solo toque en el teléfono, asegúrate de contestar este teléfono siempre.
- **Más información:** Dirige a las personas a un lugar en el que puedan consultar más información sobre tu colegio.
- **Contáctanos:** Bastante directo ¿No? Comparte tus datos de contacto. Si usas este botón, asegúrate de ligarlo a tu página de contacto o bien un formulario en tu sitio web.



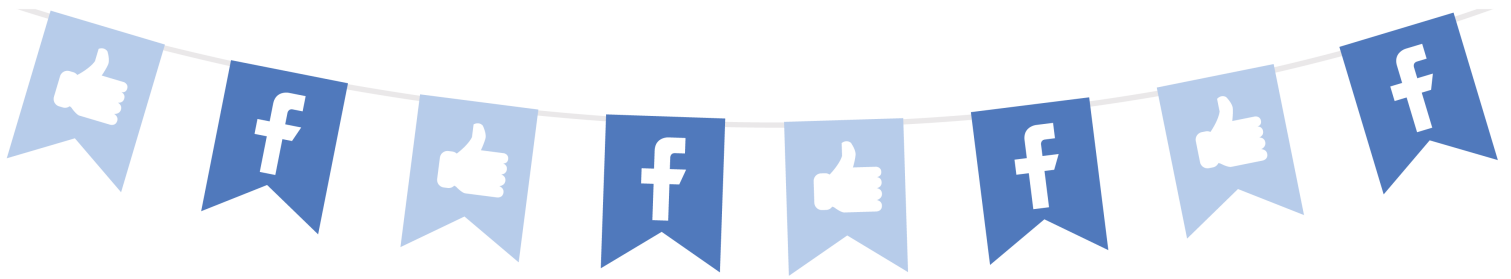
12. PROMUEVE EL "CHECK IN" EN TU COLEGIO

Facebook te permite **informar en tiempo real de tu visita** a cualquier lugar, comercio, o institución educativa vinculada a una fan page, a esto se le conoce como **Check-in**.

Esta acción aparecerá en tu muro e irá sumando "personas que han estado aquí" en tu Fan Page oficial. El simple hecho de hacer check-in ya hace que tus alumnos o alumnos potenciales estén dando a conocer tu colegio a todos sus contactos sin que nos cueste nada ni hayamos hecho nada, tan solo por el hecho de tener una presencia en internet.

Lo recomendable es que para potenciar esta difusión invitemos a quienes nos visitan a hacer check-in e incentivarlos con algún detalle o descuento.





13. AVISOS DIRIGIDOS

Todos hemos pasado por una mala calificación, recuerdas como en 4to de primaria reprobaste matemáticas y se te hizo fácil no entregar la boleta, antes tardaban semanas en darse cuenta de que tu papá no había firmado tus calificaciones.



Con una estrategia de marketing educativo, es posible mandar estos avisos inmediatamente de manera automatizada a usuarios de Facebook en específico y a un costo muy bajo.

***El 71% de los padres de familia pasan más de 3 horas en sus celulares.
¿Qué mejor manera de mantenerte en contacto con ellos?***

14. VERIFICA TU FAN PAGE

Se refiere a una confirmación real de la autenticidad de tu página por parte de Facebook. Este sencillo paso es una gran contribución para el SEO de tu página.

Todos sabemos que las búsquedas de negocios son cada vez más numerosas a través de Facebook y a menudo se dan casos de páginas duplicadas o páginas *trolls*; esta verificación hará más fácil la tarea y la seguridad de que están acudiendo a la página correcta.

Con una cuenta confirmada **la búsqueda de tu institución educativa en la red social será mucho más rápida**. Además aporta un valor añadido para los dueños de los negocios en la red social y un paso más en su presencia digital.

Al verificar tu página obtendrás un icono con una palomita junto al nombre de tu colegio, este simple cambio te ayudará a generar confianza entre los usuarios que te visiten.

15. POSICIONAMIENTO SEO

Es de vital importancia considerar la página de Facebook como otro sitio web, ya que si empleamos las mismas técnicas SEO conseguirás estar mejor posicionado en los motores de búsqueda cuando las personas quieran encontrar tu colegio.

¿Ya estás aplicando técnicas SEO en tu página de Facebook?

Siempre estás a tiempo de comenzar a utilizar Facebook como una herramienta para hacer crecer tu colegio, te ayudará a mantener activa tu institución y estar presente en la mente de los usuarios, de esta manera también podrás estar al tanto de lo que hace tu competencia y así mejorar continuamente tus estrategias de captación de alumnos.

NO DEJES QUE TU APRENDIZAJE SOBRE FACEBOOK SE TERMINE AQUÍ.

Ahora que terminaste de leer esta guía, ¡no te detengas! Este es solo el primer paso de los muchos que Facebook proporciona como canal de oportunidades.

Ahora llegó el momento de que pongas a prueba las mejores prácticas de las que hemos hablado en esta guía y ponerlas en acción con tus propias ideas creativas para descubrir cómo puedes llegar a más clientes potenciales y analizar el camino para convertirlos en alumnos.



Manual de **facebook** *para escuelas*



ACERCA DEL AUTOR

Karla Prandini es Directora de Contenido y Redes Sociales así como Administradora en Digitalegia. Se enfoca en mantenerse actualizada con las últimas tendencias de contenido educativo así como las mejores técnicas y estrategias en redes sociales para generar más solicitudes, aplicaciones e inscripciones a los colegios.



POR EL AMOR AL MARKETING.

LA PLATAFORMA DE MARKETING TODO-EN-1
DE HUBSPOT AYUDA A LOS COLEGIOS A:



AGILIZA EL CICLO DE INSCRIPCIONES

Crea múltiples puntos de conversión para adaptar campañas y acortar el tiempo entre la primera visita de tu estudiante prospecto y su aplicación a inscripción.



ENVÍA MEJOR INFORMACIÓN A ADMISIONES

Automatiza el proceso de transferencia de información relevante acerca de los estudiantes prospectos entre marketing y admisiones para que sea entregada a tiempo.



ATRAER PROSPECTOS DE ALUMNOS CUALIFICADOS

Optimiza contenido nuevo y actual para atraer tráfico a tu sitio e incrementar el programa de conciencia con publicaciones en tu blog, micro sitios, redes sociales y tu sitio web.



PERSONALIZAR EMAILS E INTERACCIONES EN LÍNEA

Engancha a prospectos de alumnos con contenido único para su etapa del ciclo de admisión, intención de nivel a cursar o actividad en el sitio web.

¿TE INTERESA SABER MÁS?

Solicita una Demostración

Solicita una Asesoría Gratis

www.digitalegia.com