

Digitalegia

¿TU COLEGIO NECESITA MÁS ALUMNOS?

*Guía para crecer tu colegio
con Marketing Educativo.*



¿TU COLEGIO NECESITA MÁS ALUMNOS?

Guía para crecer tu colegio con Marketing Educativo

Como cualquier otra cosa en la que la gente gasta su dinero, la búsqueda de mejor educación ha cambiado en la última década. Aunque los sitios web y redes sociales han sido una parte importante de los esfuerzos de marketing y reclutamiento de las escuelas, **ahora son la parte más importante.**

TODO COMIENZA CON TU SITIO WEB

Ya no importa el tamaño de tu escuela, debes tener un sitio web.

Según un estudio de Colegios y Marketing (2020) el 97% de los padres visita la página web del colegio antes de visitar sus instalaciones, entran al menos a 6 sitios webs antes de decidir qué colegios visitar y el 78% de las búsquedas se hacen desde la comodidad de un smartphone. Google, el gigante de la búsqueda ha comenzado a penalizar los sitios web que no son optimizados para uso móvil, e incluye instituciones de aprendizaje.

Tus futuros alumnos al igual que sus padres, son cada vez más jóvenes, por lo tanto, tienen un grado de inmersión digital que crece exponencialmente con el paso de los años.

En 2023, el **97%** de los estudiantes de secundaria y preparatoria dijeron que el sitio web de una escuela era el mejor lugar para encontrar la información más confiable





sobre esa particular institución. Por una vez, los adolescentes y los padres están de acuerdo, ya que el **89%** de esos padres también dijeron que confiaron en un sitio web para obtener información útil.

Ese sitio web no puede ser sólo una fuente de información educativa, tampoco. El **77%** de estos los estudiantes de preparatoria que buscan la universidad también dijeron que el sitio web influyó en sus decisiones.

Ya no es suficiente con simplemente tener presencia en la web. Los estudiantes opinan que la calidad del sitio web está directamente relacionada con la calidad de la educación ofrecida por el colegio.

Esto significa que tus futuros estudiantes están buscando en línea una inmersiva y atractiva experiencia de las escuelas que llamen su atención.

ORIENTA TUS PROCESOS AL CLIENTE UTILIZANDO UN CRM

A veces no pensamos en él y sólo pensamos en la comodidad de nuestro personal, nuestra administración. Ten un proceso claro de “Administración de Clientes”, por supuesto lo ideal es contar con un CRM, las siglas CRM o Customer Relationship Management hacen referencia a un software que permite a las empresas rastrear cada interacción con los clientes, tanto actuales como futuros.

La mayoría de los CRM tienen características para hacer seguimiento de nombres, correos electrónicos y números de teléfono de clientes potenciales y actuales, pueden rastrear llamadas telefónicas, llevar un registro de los correos enviados a los clientes potenciales y hacer seguimiento a las fuentes de los clientes potenciales en las redes sociales.

En [**Digitalegia**](#) te ofrecemos un CRM completamente gratuito para que puedas administrar todos tus futuros alumnos.





APROVECHA EL PODER DE LAS PALABRAS CLAVE, ¿PARA QUÉ SON?

Las palabras clave son las frases o términos de búsqueda que escriben tus clientes potenciales desde un buscador, o lo que es lo mismo, son las que permiten conectar a tu sitio web con los padres de familia que buscan una escuela como la tuya, sin tener que conocerte de antemano.

CUANDO PIENSES EN PALABRAS CLAVE ASUME QUE TUS PROSPECTOS ESTUDIANTES ESTÁN TODAVÍA EN FASE DE INVESTIGACIÓN

La investigación comienza con una pregunta. Así comienzan tus prospectos empiezan su búsqueda de escuelas como la tuya. Esas preguntas serán muy específicas y cubrirán mucho más que una o dos palabras clave cuando buscan una respuesta. Eso significa que tu SEO (Search Engine Optimization/Optimización en motores de búsqueda) debe planearse para las palabras claves y buscar frases que coincidan con las necesidades de tu público objetivo.

En otras palabras, aquellos que buscan una "Preparatoria bilingüe" necesitarán mucho más información que sólo sobre el nombre en sí. Pueden buscar "Preparatoria bilingüe de alto nivel académico", o "mejores escuelas preparatorias en la ciudad."

En esta investigación inicial es dónde necesitan recibir toda la información principal, y si esa información no se encuentra entre tus palabras clave, entonces tus estudiantes prospecto no encontrarán tu sitio web.

¿Cómo elegir las palabras clave que son relevantes para los estudiantes potenciales y beneficiosas para ti? Aquí hay unas ideas para que puedas comenzar:



Haz una lista de temas importantes que son relevantes para tu escuela y los estudiantes a los que quieres atraer.



Elige palabras clave y frases de búsqueda que coincidan con tus temas.



Investiga esos términos para descubrir palabras clave relacionadas que no has considerado.



Investiga otras escuelas para ver como se posicionan con los términos que encuentres.

Recuerda, las palabras clave que elijas para ayudar a los estudiantes a encontrar tu escuela deben aparecer en tu sitio web. Esto requiere contenido de calidad que proporcione respuestas a las preguntas que estos estudiantes puedan tener.

Si tus palabras clave no se ajustan al contenido de tu sitio web, tu sitio aparecerá en los últimos lugares de las búsquedas en Google, Bing, Yahoo. Y eso es exactamente lo contrario de lo que quieres, ¿verdad?

NO ASUMAS QUE TUS ESTUDIANTES PROSPECTO YA ESTÁN BUSCANDO TU ESCUELA

Los estudiantes que ya conocen tu escuela no son los que estás intentando alcanzar. Esto significa que usar el nombre de su escuela como una palabra clave no es una gran idea. En cambio, tu objetivo es atraer a nuevos estudiantes potenciales que pueden estar interesados en los programas que ofreces y otras cualidades atractivas.

Concéntrate en las necesidades de tu público objetivo. Si tu escuela es una institución en línea, tu objetivo es llegar a los estudiantes que no tienen el tiempo o la capacidad de asistir a clases en el campus. ¿Tienes una de las mejores primarias o secundarias en el país? Tu SEO debe centrarse en eso.



Cuando te enfocas en las necesidades de tu público objetivo es más probable que te encuentren.

Una vez que hayas atrapado su atención, puedes continuar con tu estrategia de marketing. Sin atraer a esos estudiantes a través de las palabras clave que están buscando, nunca avanzarás del primer paso.

SE DIFERENTE A TU COMPETENCIA: CREA CONTENIDO DE VALOR

Ya sabes qué frase y/o palabras son las que tú esperas que tus futuros estudiantes busquen; ahora tienes que generar contenido en tu sitio dónde ellos puedan encontrar esas frases y/o palabras.

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 los padres de familia y alumnos y crea ebooks, infografías, guías, etc., con información que ellos puedan considerar de utilidad, acércate a tus clientes actuales, resuelve sus dudas o preocupaciones relacionadas con el colegio, publica temas de interés por medio de un Blog educativo al mismo tiempo que generas enganche con tus prospectos y atraes tráfico a tu sitio web. Esto es un ganar ganar.

Realizar publicaciones frecuentemente es muy importante, no lo descuides, recuerda que tu contenido debe ser de la más alta calidad y relevancia, no contenido basura.

CONSIDERA LOS MEDIOS SOCIALES COMO HERRAMIENTA SEO

Los medios de comunicación social son obviamente populares, pero han asumido un nuevo papel en los últimos años. En vez de ser lugar para mantenerse en contacto con las personas, las plataformas sociales se han convertido en un lugar para descubrir cosas nuevas. Hay tantas diferentes redes disponibles que al menos una te ayudará a atraer estudiantes a tu escuela.

Ten en cuenta los siguientes consejos:

- Brinda atención de 24 horas a las redes sociales, ya que estás son muy exigentes y lo que engancha a los padres de familia y estudiantes es una respuesta inmediata.
- Comparte contenido relevante (si tu escuela cuenta con blog es mucho mejor, en caso de que no quizá sea bueno mejorar tu página web).
- Cuenta con ayuda profesional. Hoy los anuncios mal elaborados consumen saldo, pero no tienen impacto y puede que tu inversión la estés tirando.

OFRECE TODA LA INFORMACIÓN POSIBLE

Cuando rellenes la información de tu perfil en todas las plataformas de redes sociales, asegúrate de incluir información que los posibles estudiantes puedan buscar. Principales programas académicos, una dirección física o número de teléfono, y tu sitio web, esto aumentará tus posibilidades de ser encontrado.

Si en su primer contacto con tu escuela los padres de familia se encuentran con un sitio amigable dónde la escuela se ha tomado la molestia de facilitarles la búsqueda al ofrecerles toda información que están buscando, será más probable que consideren tu escuela dentro de sus primeras opciones.

Deja que te busquen, te encuentren y se queden.

FORMULARIOS DE CONTACTO

Ahora que ya has llamado la atención de tus futuros estudiantes y sus padres es muy importante convertirlos en prospectos de estudiantes cualificados, esto lo lograrás a través de formularios estratégicamente colocados en las páginas de tu sitio web.

Un buen formulario de contacto debe reunir, como mínimo, el nombre y el correo electrónico del usuario que quiere ponerse en contacto. Además, debe proveer una zona para insertar el mensaje y un botón de enviar que se identifique correctamente.

¿Y por qué debe reunir el nombre y el correo?

Pues porque serán la llave para responder las dudas de quienes se han interesado en tu escuela. Pero no solo eso. Serán datos fundamentales para crear tu propia lista de prospectos.

Así, podrás enviarles publicidad y newsletters relacionados con sus consultas, los cuales pueden terminar en un alumno nuevo para tu escuela.

El formulario de contacto es, en definitiva, una forma de captación de alumnos que a día de hoy sigue funcionando a las mil maravillas. Eso sí, no olvides que su función principal es convertirse en el medio de contacto entre los padres de familia/estudiantes y tu escuela.

HAZ CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING

No es sólo enviar emails a lo loco a todo mundo. El Email Marketing es una estrategia en la que le mandas información valiosa a todas las personas que te han dado permiso de enviarles información, esas personas son quienes han dejado sus datos en el formulario de contacto al visitar tu sitio web.



INCLUYE VIDEOS EN TU ESTRATEGIA

El video se ha convertido en una herramienta indispensable para el **marketing**, y esto aplica especialmente a los colegios que buscan atraer más alumnos.

Aquí tienes algunas razones por las que integrar el video marketing en tu estrategia es importante:

- **Mayor atención y engagement:** Los videos son mucho más atractivos que el texto y pueden captar la atención de los estudiantes potenciales de manera más efectiva. El formato visual permite mostrar de manera dinámica las instalaciones, el ambiente escolar, las actividades y los proyectos que se realizan en el colegio.
- **Mayor alcance:** Los videos se pueden compartir fácilmente en redes sociales, YouTube y otras plataformas digitales, lo que te permite llegar a una audiencia mucho más amplia.
- **Generar confianza y credibilidad:** Un video bien producido puede mostrar la calidad de la educación que ofreces, la experiencia de tus profesores y la satisfacción de tus alumnos. Esto genera confianza en los padres de familia y los anima a matricular a sus hijos en tu colegio.
- **Humanizar la marca:** Los videos te permiten mostrar el lado humano del colegio, presentar a los profesores y alumnos, y compartir historias inspiradoras. Esto ayuda a crear una conexión emocional con la audiencia y a diferenciarse de la competencia.

El video es una herramienta que puede ayudarte a atraer más alumnos a tu colegio. Si aún no lo estás utilizando, te recomiendo que empieces a hacerlo cuanto antes.



USA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA CAPTAR MÁS ALUMNOS

Usar **inteligencia artificial (IA)** es una herramienta indispensable si buscas destacar y atraer a más alumnos ya que el mercado educativo es cada vez más competitivo.

Los beneficios que la IA te ofrece para los alumnos son:



Experiencias de aprendizaje personalizadas según el ritmo, intereses y dificultades de cada estudiante.



Puedes realizar tutorías virtuales que respondan preguntas y aclaren dudas.

Los beneficios que la IA te ofrece para tu colegio son:



Las tareas administrativas como la calificación de exámenes y la gestión de datos podrás automatizarla.



Podrás segmentar a tu audiencia y podrás crear campañas personalizadas.

Invertir en inteligencia artificial es asegurar un futuro brillante para tu colegio y para tus futuros alumnos. Así que no es una opción, sino una necesidad que tienes que adoptar si quieres que tu colegio crezca.

En [Digitalegia](#) te ofrecemos un CRM que hace uso de herramientas como la inteligencia artificial para ayudarte a crecer tu colegio.



CONCLUSIÓN

Ahora ya conoces los secretos del Marketing Educativo que te ayudarán a atraer más alumnos a tu colegio.

¿No tienes tiempo o prefieres dejarlo en manos de los expertos? En **Digitalegia** te damos una asesoría gratis dónde te explicaremos como podemos ayudar a crecer tu colegio.





POR EL AMOR AL MARKETING.

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



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.



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.

¿TE INTERESA SABER MÁS?

Solicita una asesoría gratis

Digitalegia.com