

Instituciones de Educación Superior

Desafíos y
soluciones en
ventas,
marketing y
clientes



Diciembre 2020

¿Cuáles son los desafíos comerciales del sector?



Oferta educativa global

- ▶ ¿Cómo competir en un mercado educativo global?
- ▶ ¿Cuál es el potencial de mi nuevo mercado?
- ▶ ¿Qué propuesta de valor me va a diferenciar de otras insituciones educativas?
- ▶ ¿Cómo potenciar nuestro posicionamiento digital y reconocimiento de nuestros estudiantes?



Cambios en el nuevo estudiante

- ▶ ¿Qué valora y espera el nuevo estudiante de mi?
- ▶ ¿Cómo me adapto para brindarle la mejor experiencia?
- ▶ ¿Cuáles son las expectativas de los postulantes y cómo atiendo estas necesidades?

¿Cuáles son los desafíos comerciales del sector?



Eficiencia comercial y marketing

- ▶ ¿Cuál es el mix de programas/contenidos/precio?
- ▶ ¿Cómo captar y retener de manera efectiva con el objetivo de reducir la morosidad y mejorar la calidad académica?
- ▶ ¿Cómo crear una oferta académica de alto valor para los postulantes de todos los niveles académicos?



Innovación digital

- ▶ ¿Cómo adapto mi modelo educativo a la era post COVID?
- ▶ ¿Cómo innovar de manera suficientemente ágil para generar una ventaja competitiva?
- ▶ ¿Cómo mantener la innovación de productos y experiencias académicas de forma continua y sostenible?

► Soluciones integradas



Experiencia y voz del estudiante

Entrega de una experiencia superior en el ciclo de vida del estudiante, administrativa, académica y social, desde la admisión hasta el egreso



Posicionamiento y propuesta de valor diferenciada

Creación de una experiencia educativa única que sea de alto valor para el estudiante y diferencial en el mercado



Estrategia comercial multicanal

Diseño de iniciativas comerciales multicanal donde el postulante encuentre información de valor y nos permita mejorar nuestra efectividad comercial



Estrategias de venta omnicanal

Impulso de la innovación de productos académicos por medio de un proceso ágil, estructurado y de alta calidad

Contacto



Ignacio Luque
Director Customer