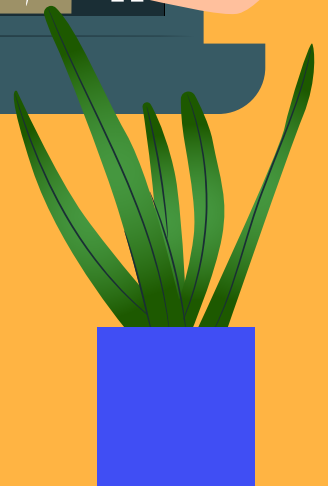
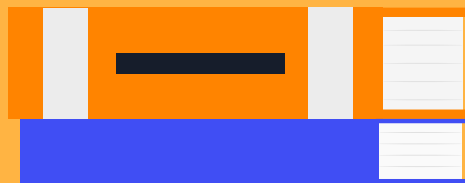
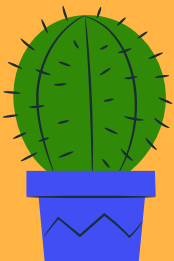


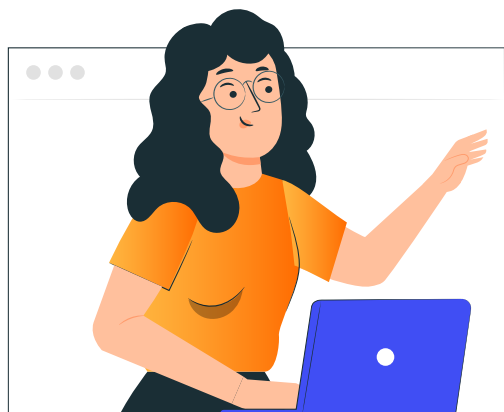
CASO DE ÉXITO: GUIDE PRE MILITAR





INTRODUCCIÓN:

GUIDE es la primera academia virtual dirigida exclusivamente a jóvenes que desean postular a una Escuela Policial o Militar. A través de una moderna aula virtual, brindan clases en vivo y grabadas, material de estudios, simulacros, foros y más.



Ellos están comprometidos con el desarrollo integral de los futuros cadetes y alumnos que integrarán las escuelas de formación castrense. Seleccionan cuidadosamente a su staff de profesores, instructores y coordinadores para que el postulante tenga la mejor experiencia en educación online.



¿CÓMO Y POR QUÉ LLEGÓ GUIDE A INBOUNDPLUS?

GUIDE Asesores Académicos consideró trabajar con InboundPlus a partir de su propia necesidad de desarrollar una estrategia digital interna de ventas y prospección.

La importante transformación de marketing y tecnológica de la cuenta tenía 2 vertientes:

1. Ingresar a la plataforma de Facebook con su página de negocio, lo cual generó un crecimiento exponencial de alumnos pero la captación iba reduciéndose rápidamente al pasar de los meses.
2. La transformación estratégica digital unificada en la que todos los sitios se relanzan con WordPress (CMS libre).

Al adoptar una estrategia digital, el cambio tecnológico llegó a la operación pero los resultados no alcanzaron las expectativas por lo que empiezan una búsqueda de plataformas tecnológicas o proveedores que les ayude a mejorar sus números y es cuando llegan a Diego Isla, CEO en InboundPlus. Después de algunas conversaciones decidieron comenzar a trabajar con nosotros.

Comenzamos a trabajar con GUIDE en el **2019**. Sin embargo, la empresa ya **llevaba más de dos años vendiendo por medio de eventos presenciales y campañas esporádicas en Facebook, esto de la mano de** un equipo de asesores educativos.

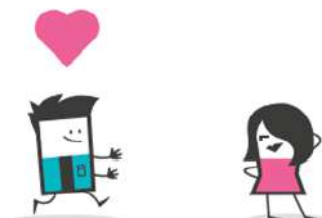
EL MARKETING TRADICIONAL

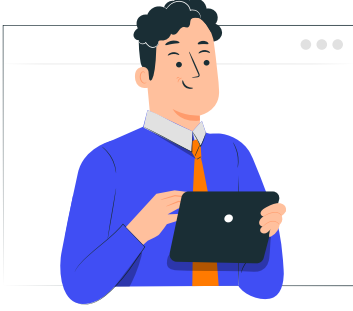
Persigue a los clientes.



EL INBOUND

Los atrae.





ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA DE LA ACADEMIA GUIDE

La tasa de conversión de consultas a ventas en GUIDE tenía un estancamiento, no había una campaña de atracción, ni de educación sobre sus servicios, ni tampoco una de captación de leads activa eficiente por canales digitales.

Hacer cualquier cambio en las campañas pagadas era un problema porque nadie en su equipo podía hacerlo y la persona encargada no lo hacía con la suficiente agilidad. Sumado a esto, no contaban con una landing page de fácil manejo, esta había sido diseñada sin un CMS que permita actualizar la información sin conocimientos de programación.

La landing page se convirtió en un problema porque lo realizado no fue una estrategia enfocada en la búsqueda de prospección, solo fue un cambio tecnológico.

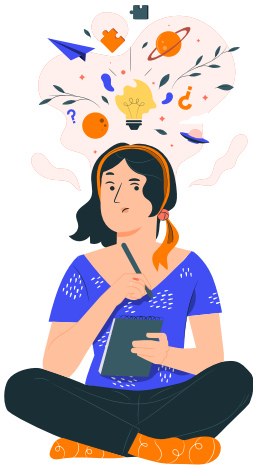
Era momento de tener presencia digital efectiva, abarcar aún más y lograr resultados exponenciales, y fue por eso, que la GUIDE fue en busca de agencias o consultores externos.



SOLUCIÓN:

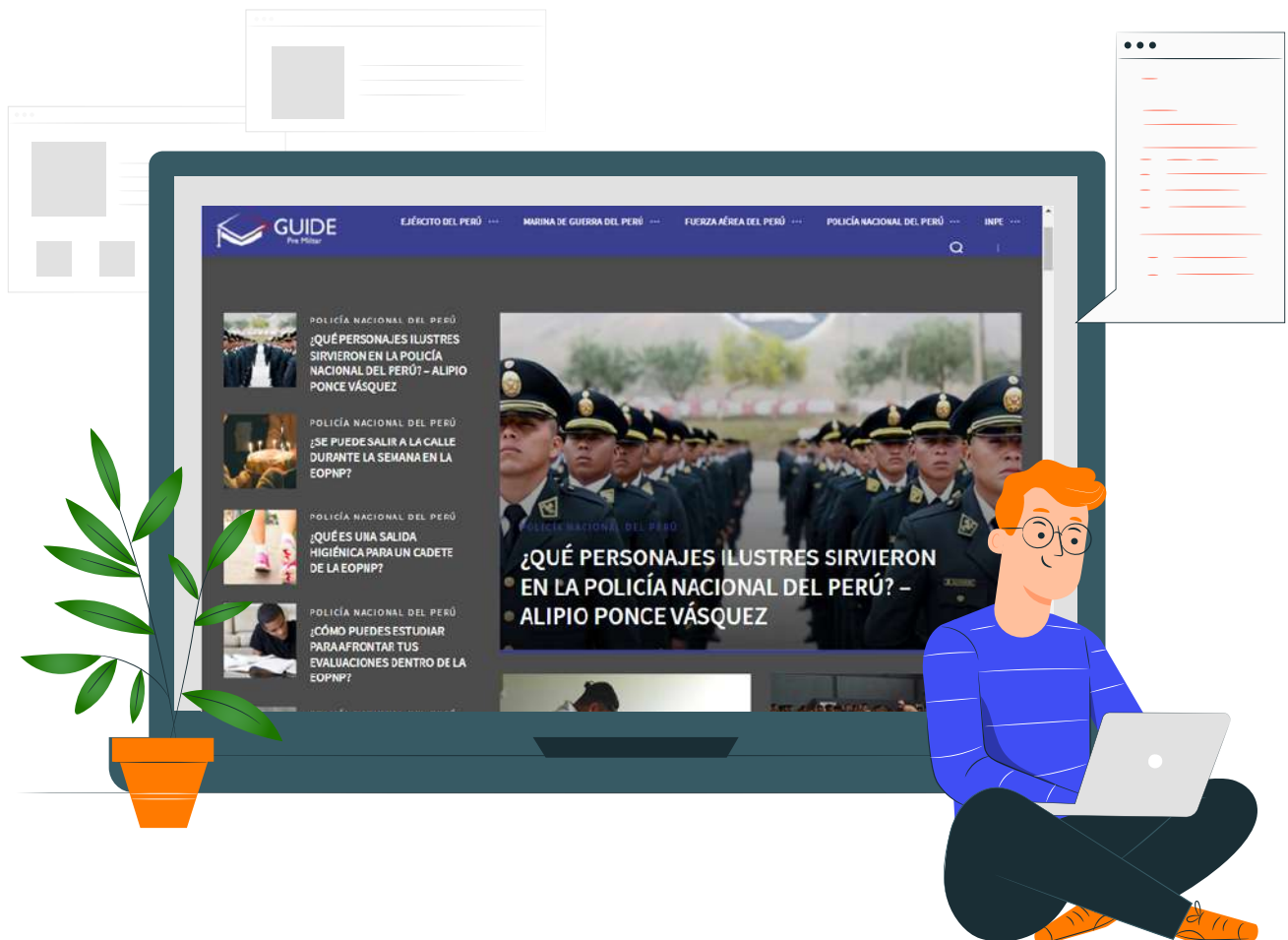


¿QUÉ ESTRATEGIA O HERRAMIENTAS INBOUND LLEVAMOS A CABO PARA RESOLVER EL PROBLEMA?

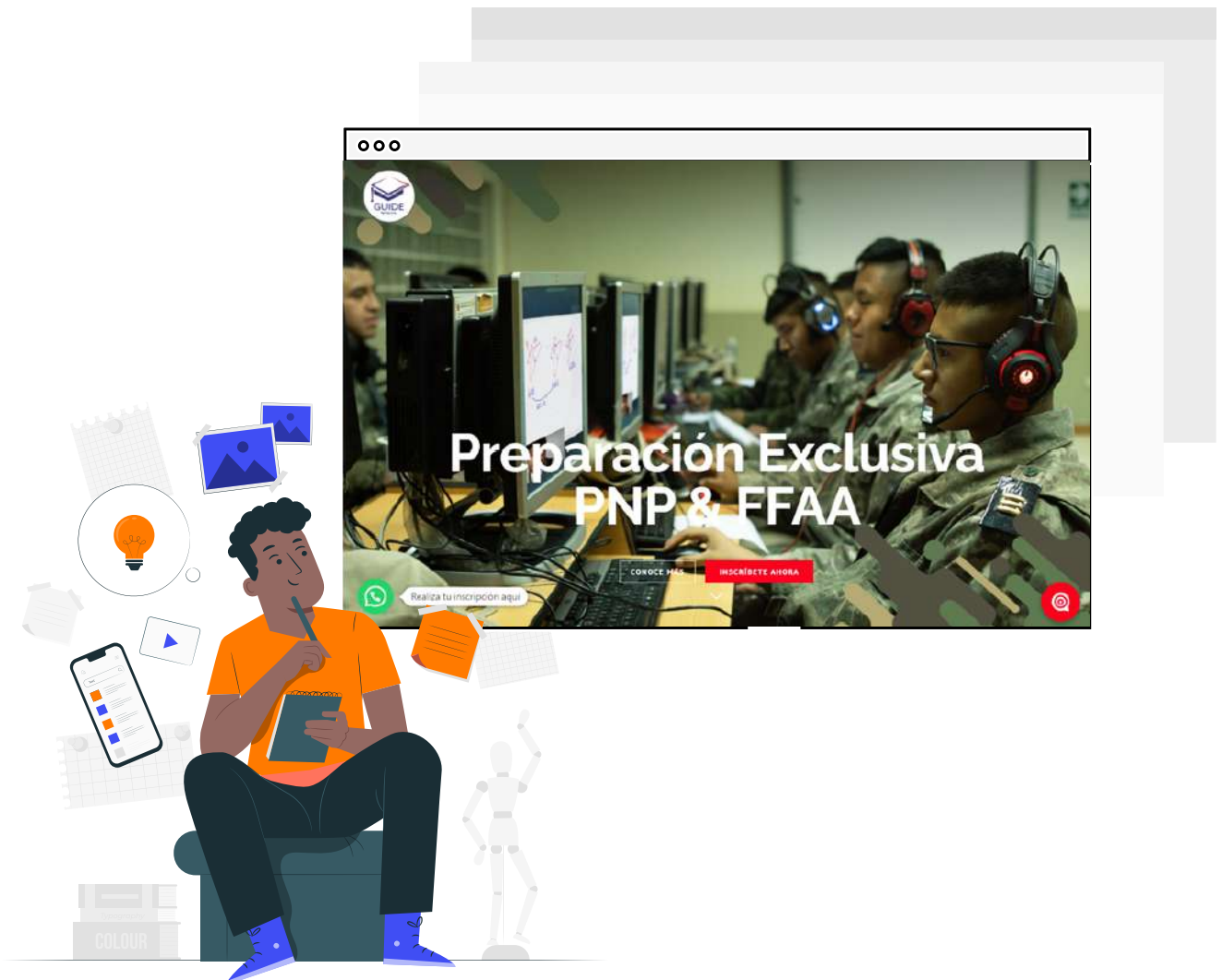


Primero, se realizó una auditoría para aprender los procesos principales de captación en el área de marketing y ventas. Junto con esto se trabajó en la creación de los perfiles del alumno ideal.

Posteriormente, se comenzó con la estrategia de contenido para poder generar interés en el alumno ideal. Esto aportó información de valor en cada fase del Buyer's Journey.

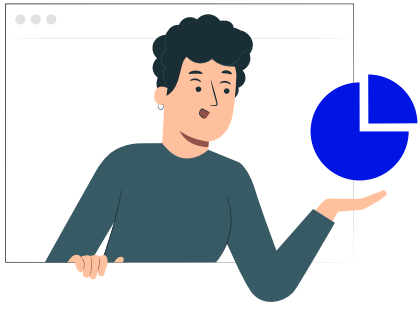


Otro elemento clave fue el diseño de una landing page con el CMS WordPress, lo cual les dio una ventaja para la actualización de información de manera sencilla y a la vez, ayudó para el posicionamiento de la empresa.



Un punto importante para resaltar fue la **capacitación al equipo de marketing y ventas**, lo cual permitió la cooperación de ambos equipos, aportando de manera positiva a los resultados que se han obtenido, ya que la comunicación ha sido un elemento clave en la operación de la cuenta.

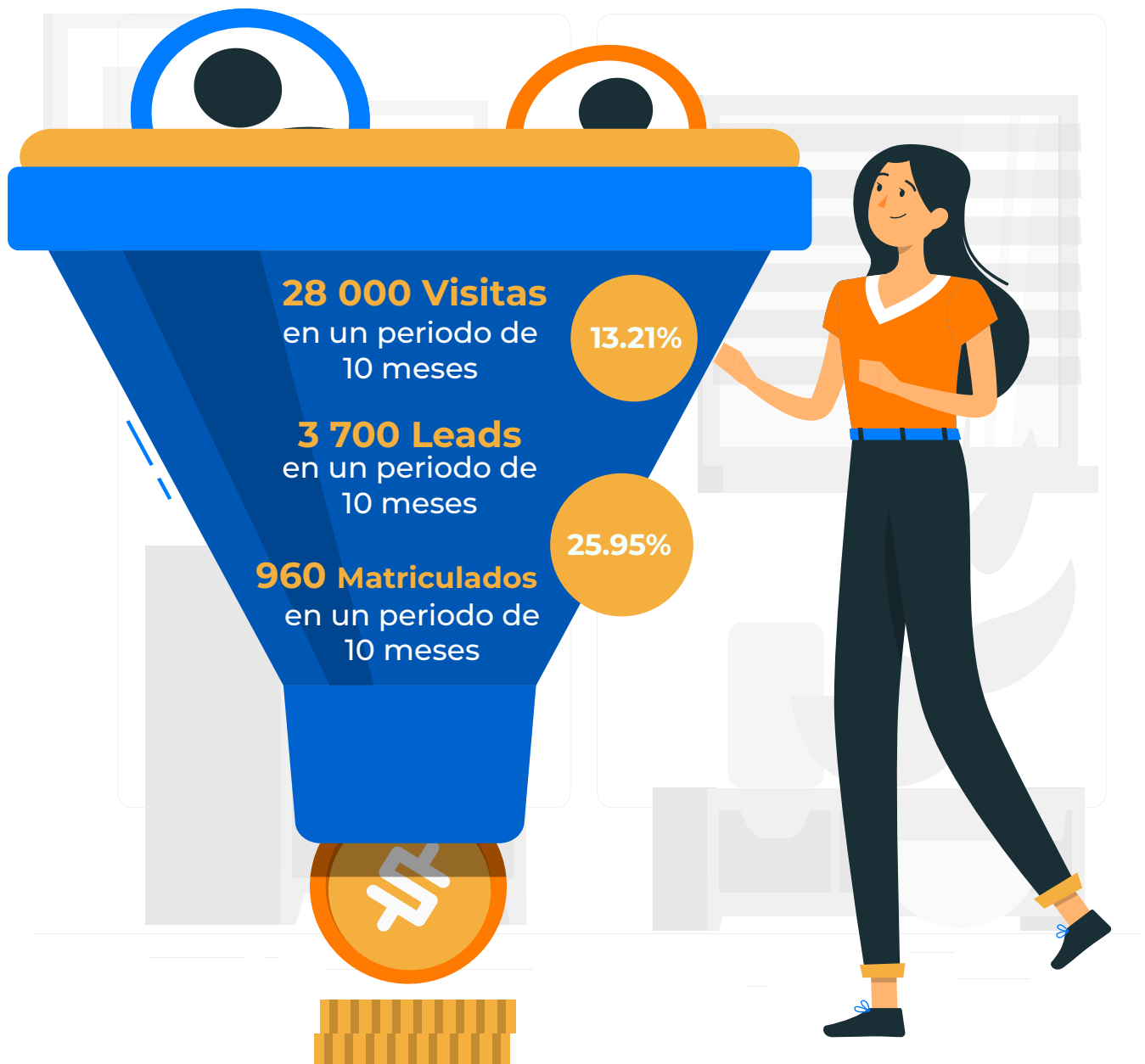
Por último, se trabajó el **posicionamiento SEO del sitio**, verificando nombres de páginas, meta descripciones y contenido, prestando especial atención a las páginas que fueran más visitadas o las que **dieron un mayor número de contactos**.

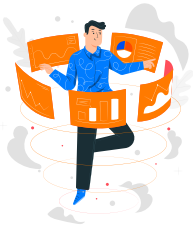


LOS RESULTADOS DE LA ESTRATEGIA INBOUND EN EL SECTOR EDUCACIÓN

NOVIEMBRE 2019 – NOVIEMBRE 2020

Rendimiento general:





SOLUCIÓN FRENTE A LA PANDEMIA

Hacemos frente a una crisis con contenido de valor y las matrículas continúan.



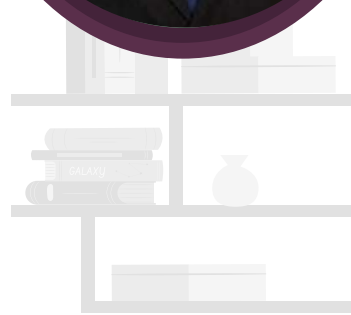
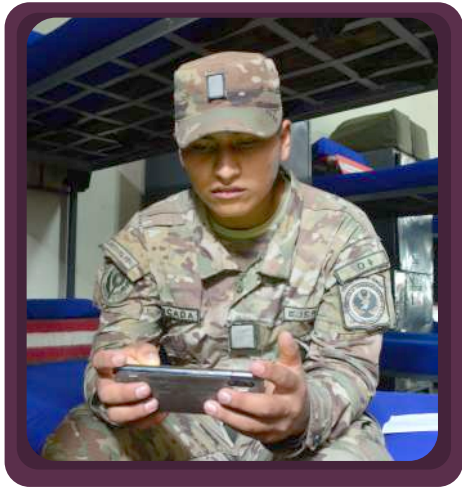
“Encontramos en InboundPlus un equipo de trabajo muy profesional, atentos, adaptables a nuestro ritmo, con mucho poder de comprensión de nuestro negocio.

Hemos recibido excelentes sugerencias que resultan innovadoras y efectivas para nuestra empresa. La comunicación es continua y clara”.

**Lenin Rivas - Gerente general
en GUIDE Asesores
Académicos**

Frente a la crisis sanitaria que pasa el mundo nosotros decidimos aportar fortaleciendo el sector educativo. Empezamos realizando campañas de clases gratis para todo postulante a una escuela militar o policial, teniendo como objetivo que el cierre de academias presenciales no los limite en sus metas de ingresar a las instituciones de nuestro país. Junto con esta campaña comenzamos a crear más contenido en el blog de la Academia y guías, para que todo postulante resuelva sus consultas desde la seguridad de sus casas y de forma gratuita tener información actualizada de interés.

Esta campaña nos ha traído como consecuencia que miles decidan inscribirse para tener acceso a todas las ventajas de nuestra academia online y así sigan preparándose para alcanzar su meta.



¿Qué te ofrecemos?

- Cómo generar mayor tráfico en su website.
- Cómo generar más leads.
- Cómo lo está haciendo en relación con sus competidores.
- Cómo generar más ROI de sus actividades de marketing digital.



¿Necesitas ayuda con tu estrategia de Inbound Marketing?

¡SOLICITA TU EVALUACIÓN GRATUITA!

930 724 378



üj

inboundPlus