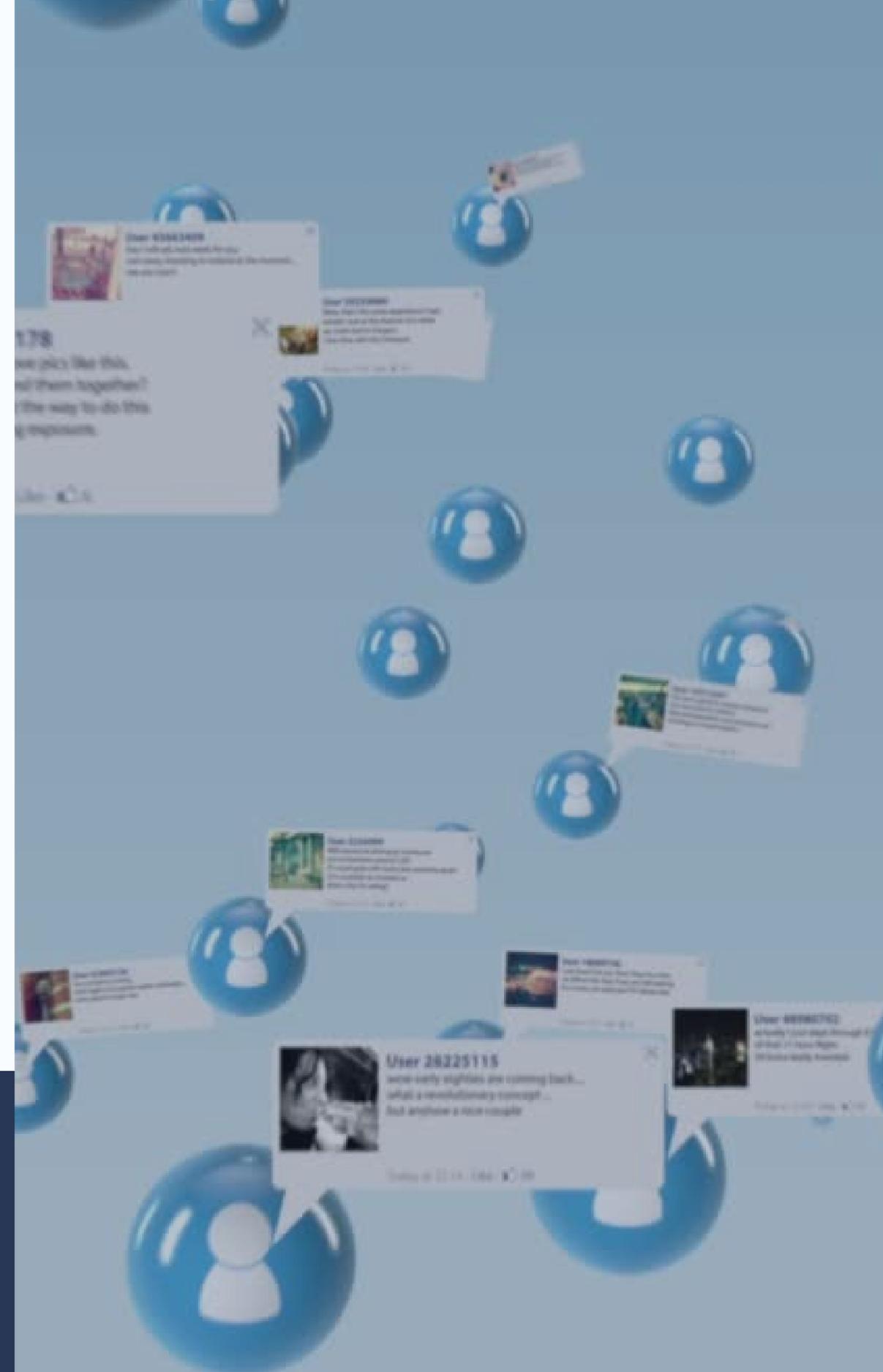


MARKETING EDUCATIVO

PROGRAMA

GUÍA DE TRABAJO





Marketing

Unknown
User

Visitor

Prospect

Lead

Sales

Opportunity

Customer

BIENVENIDOS

MSC. JUAN PABLO GARZÓN

EXPERTO EN MARKETING DIGITAL



OBJETIVOS

DEL PROGRAMA

- Conocer los principales problemas al momento de realizar Marketing Educativo
- Beneficios del Marketing Educativo
- Incrementar las Habilidades para el Proceso de Inscripción
- Asegurar la Satisfacción del Prospecto
- Conocer el Nicho de Mercado
- crear Estrategias de Venta Educativa
- Ofertas Persuasivas (SPEACH): Beneficios VS. Características
- Crear Herramientas Poderosas para Atraer Clientes
- Desarrollar Lanzamientos en Redes Sociales
- Conocer los beneficios de segmentar y generar tráfico en redes sociales

AGENDA DE TRABAJO

21 MARZO - 18 ABRIL
118:00 - 20:00

21 MARZO - 26 MARZO

MÓDULO 1: PRINCIPIOS DEL MARKETING EDUCATIVO

MÓDULO 2: COMMUNITY MANAGER EDUCATIVO

28 MARZO - 02 ABRIL

MÓDULO 3: EL CLIENTE POTENCIAL

MÓDULO 4: STORYTELLING Y COPYWRITING

04 ABRIL - 08 ABRIL

MÓDULO 5: ESTRATEGIAS PARA EL MARKETING EDUCATIVO

MÓDULO 6: FACEBOOK BUSINESS MANAGER

MÓDULO 7: CREACIÓN DE CAMPAÑAS PUBLICITARIAS

18 ABRIL - 22 ABRIL - REGALO ESPECIAL

MÓDULO 8: TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE ENTREVISTAS EFECTIVAS

MÓDULO INTRODUCTORIO

PRESENTACIÓN DEL CURSO



1

- Presentación del Curso Expertos Marketing Digital

2

- Presentación Metodología y Estrategias de Trabajo

3

- Módulo Introductorio



21 de Marzo
18:00 a 20:00
EC - CO - MX

MÓDULO 1:

PRINCIPIOS DEL MARKETING EDUCATIVO



23 de Marzo

18:00 a 20:00

EC - CO - MX

1

- Introducción al Marketing Digital
- Porqué hacer Marketing Digital en la Educación es un negocio rentable?

2

- Principios del Marketing Digital
- Terminología del Marketing Digital que todo experto debe conocer

3

- Tipos de Marketing
- Redes Sociales y Marketing



MÓDULO 3:

EL CLIENTE POTENCIAL



1

- Los nichos de mercado
- Avatar y Buyer Personal
- Perfil del Avatar

2

- Construyendo un Buyer Personal para Marketing Educativo
- Segmentación de Clientes Potenciales

3

- Plantilla Buyer Personal
- Saber a quien vendes para ganar lo que quieres: Marketing Generacional



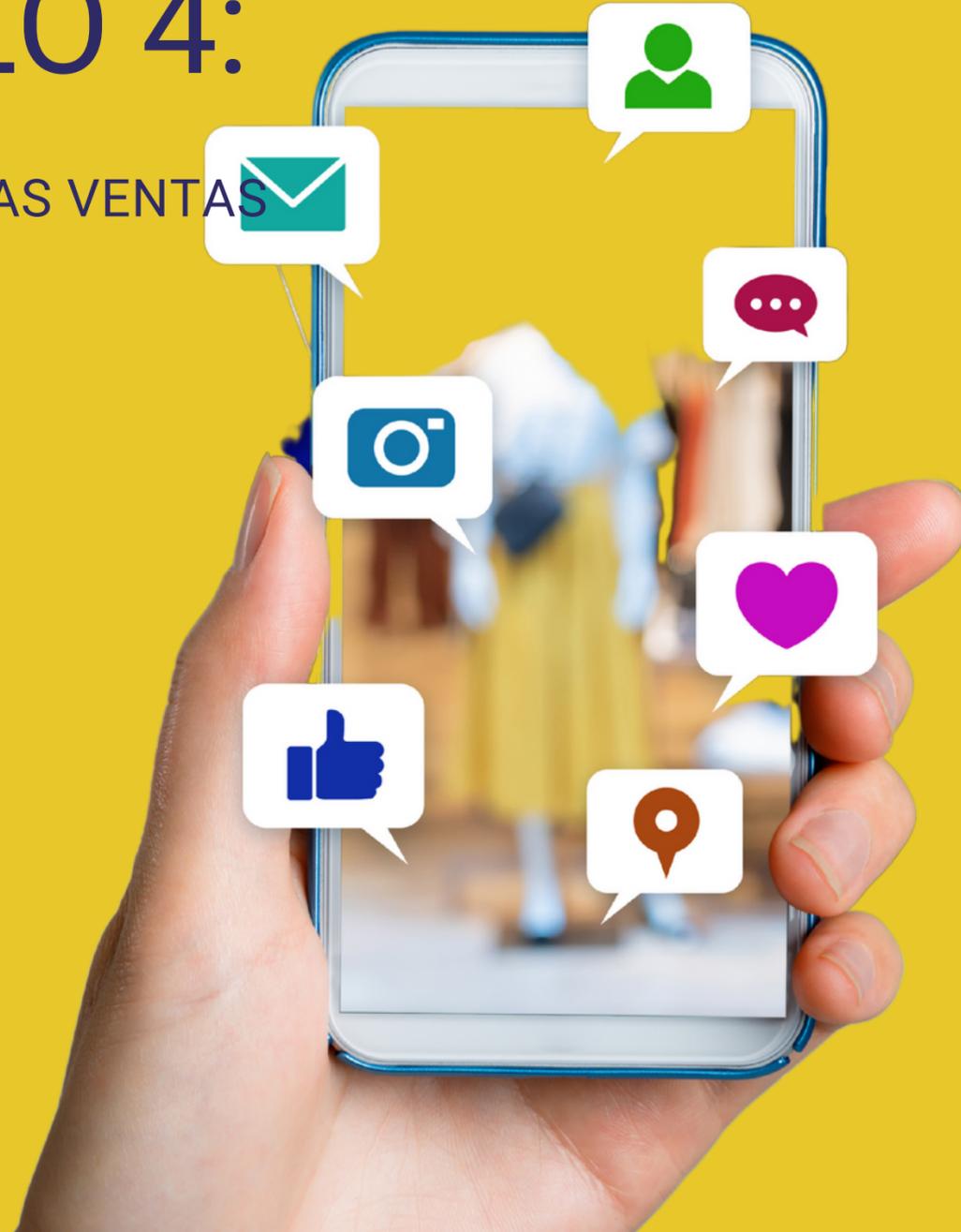
26 de Marzo

09:00 a 12:30

EC - CO - MX

MÓDULO 4:

PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS



1

- El arte de crear historias que vendan
- Véndele a la mente, no al cliente

2

- Psicología de la venta 1 Parte
- Vender desde el DOLOR del cliente
- Creando Copywritings atractivos

3

- Creando Contenidos para redes sociales que vendan oportunidades, no características

28 y 30 de Marzo

18:00 a 20:00

EC - CO - MX



MÓDULO 5:

ESTRATEGIAS DE MARKETING EDUCATIVO



02 de Abril
09:00 a 12:30
EC - CO - MX

04 de Abril
18:00 a 20:00
EC - CO - MX

1

- Flujo de Creación de Contenidos
- Diseño de Landing Pages (Página Web de aterrizaje)

2

- Formularios de registro para captar Clientes Potenciales
- Carta de Ventas
- Página de Gracias

3

- Email Marketing
- Embudo de Ventas



MÓDULO 6:

FACEBOOK BUSINESS MANAGER



1

- Qué es Facebook Business Manager
- Configurando Facebook Business Manager
- Activación Cuenta Comercial

2

- Creación PIXEL de Facebook
- Pixel de Facebook y Landing Page

3

- Creación de Audiencias
- Segmentación Efectiva en Facebook



06 de Abril
18:00 a 20:00
EC - CO - MX

08 de Abril
18:00 a 20:00
EC - CO - MX

09 de Abril
09:00 a 12:30
EC - CO - MX

MÓDULO 8:

ESTRATEGIAS DE ENTREVISTA EFECTIVA

18 y 20 de Abril

18:00 a 20:00

EC - CO - MX



1

- Vende beneficios no características
- Estrategias de Entrevistas Efectivas

2

- Psicología de las Ventas 2 Parte

3

- Ejercicios de entrevistas efectivas

PERFIL DEL EQUIPO

COMPROMISO ORGANIZACIONAL
MANEJO DE REDES SOCIALES
MANEJO DEL SITIO WEB DE LA IE

LOS INTEGRANTES DEBERÁN PONER EN
PRÁCTICA **URGENTE** CADA SEMANA LO
APRENDIDO

ES IMPORTANTE
QUE EL PROMOTOR Y
DIRECTIVO

DE EL PASO MÁS GRANDE!

APOYAR A SU EQUIPO Y TENER LA CAPACIDAD DE
INVERTIR EN PUBLICIDAD
EL ROI "Retorno sobre la Inversión"
SERÁ EXTRAORDINARIO SI SIGUEN TODOS MIS CONSEJOS

BENEFICIOS DEL CURSO



ROI (RETORNO DE LA INVERSIÓN)

Tu inversión para tu equipo de publicidad será aproximadamente de \$300,00

Cocociendo los elementos principales de Marketing podrás invertir en Redes Sociales al menos \$1000,00.

Si captas al menos 20 inscripciones nuevas (pueden ser más) considerando que tu pensión esté en \$100,00 y tu nuevo aspirante estudie al menos 5 años en tu IE, considera esto:

- Nuevos Aspirantes: 20
- Pensión Anual: \$1000,00
- Permanencia: 5 años

TU ROI SERÁ: $20 * \$1000,00 * 5 = \mathbf{\$100000,00}$

ESTO SE DENOMINA BENEFICIO DE MARKETING EN EL MERCADO

No olvides integrarte a nuestro Grupo WhatsApp

TE COMPARTIREMOS IMPORTANTE INFORMACIÓN



ÚNETE

