

Brief para rectores

Crecimiento y Expansión

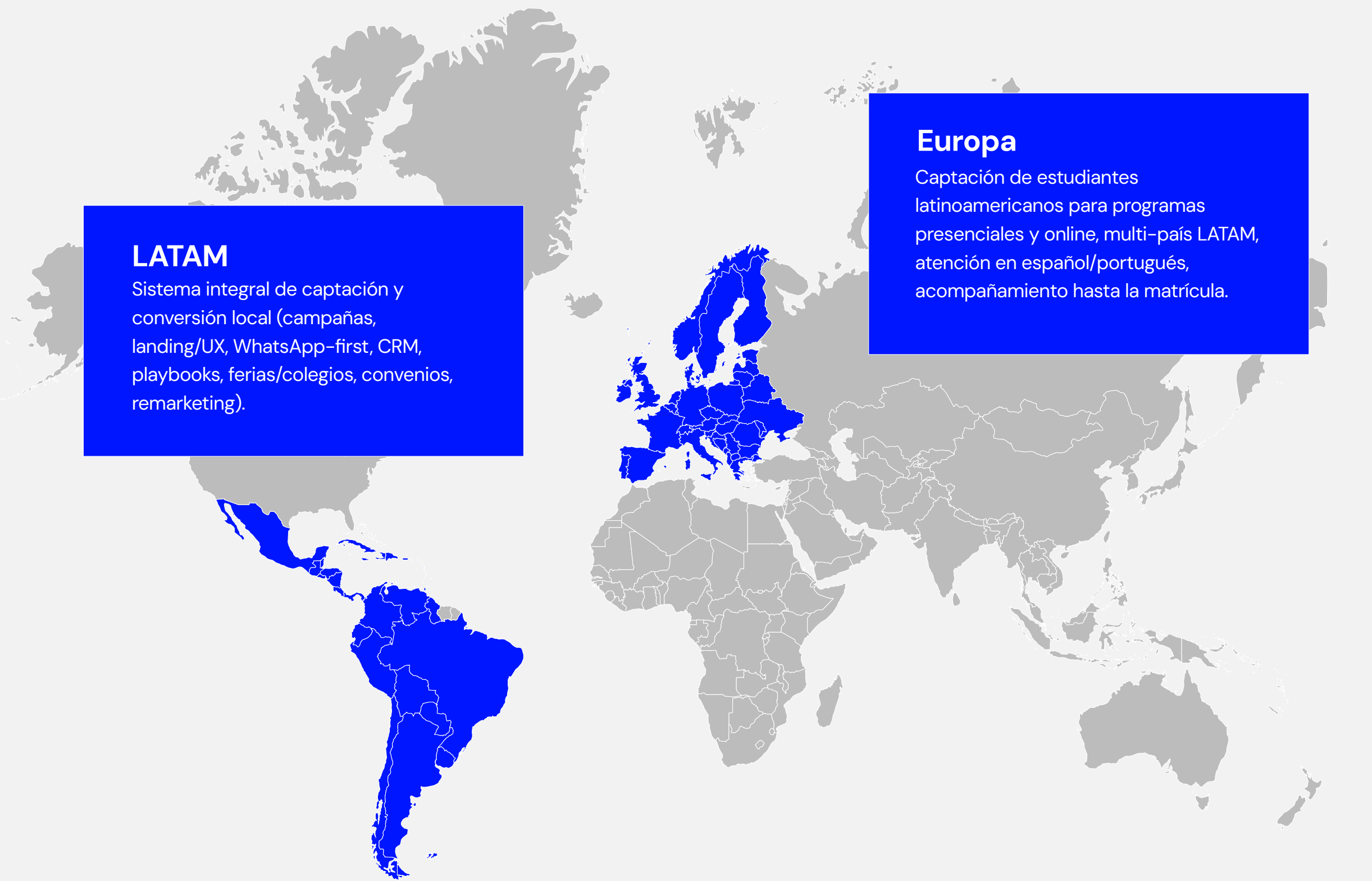
Introducción

*En LATAM, hacemos que **más estudiantes** de tu **país elijan tu universidad**. En Europa, **conectamos talento latinoamericano con tus programas presenciales y online**. Nuestro **enfoque une performance, conversión y gobierno de datos para incrementar matrícula e ingresos por cohorte***

Problema & Oportunidad

- Descenso en solicitudes y/o baja conversión a matrícula
- Dependencia de pocos canales, CPL alto.
- Respuesta lenta a leads (SLA).
- Falta de visibilidad y mensajería por país en LATAM (Europa).

¿Qué hacemos?



Metodología (primeros 90 días)

- Semanas 1–2:**
Diagnóstico y plan (mercado/país, priorización de programas, proyección de KPIs, setup de tracking).
- Semanas 3–6:**
Activación (campañas multicanal, CRM y WhatsApp, landing y mensajes; guion de admisiones y SLA).
- Semanas 7–12:**
Optimización (test A/B, scoring y nurturing; tablero quincenal con KPIs y decisiones ejecutivas).

Problema & Oportunidad

KPI	Definición	Meta/Observación
Lead Válido	Criterios acordados + dedupe	[definir por programa/país]
% Lead→solicitud	Leads que completan solicitud	↑ 20–40% vs. baseline
% solicitud→admitido	Tasa de admisión	Mejora por ajuste de perfilado
% admitido→matriculado	Conversión final	Clave para ingresos netos
CPL / CAC	Costo por lead / matriculado	Debajo de margen por cohorte
SLA	Tiempo de primera respuesta	< 5–15 min hábiles
Ingresos por cohorte	Facturación atribuible	Tablero por programa/país



Modelo de colaboración

Piloto 90 días con entregables; servicio gestionado (retainer) y opcional componente a éxito. Comité quincenal/mensual con Rectoría/Comercial/Admisiones; tablero ejecutivo compartido.

Gobernanza & Data

Propiedad de datos y cuentas publicitarias: del cliente. Integración CRM y SLA de atención. Definición única de lead válido y deduplicación. Cumplimiento (GDPR/LOPD).



Casos de éxito



Caso de éxito

El pilar de nuestro crecimiento en captación de estudiantes y facturación.

"Gracias a UP Consulting, nuestras mallas curriculares se transformaron en nuestra mayor fortaleza. Realizaron un análisis profundo, las compararon con la competencia y nos entregaron estrategias y campañas listas para implementar. **Con soluciones claras y precisas, nuestro equipo de Marketing y Admisiones pudo ejecutar acciones de inmediato, logrando un crecimiento sostenido en inscripciones y facturación durante cuatro semestres consecutivos, y seguimos.** Una herramienta imprescindible para cualquier universidad que aspire a crecer en nuevos alumnos y en facturación."



Ing. Walter Mera Ortiz, Ph.D.
RECTOR DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

(*) Informe completo disponible bajo NDA.

Próximos pasos

- 1 Agendar diagnóstico de 20 minutos.
- 2 Compartir baseline: programas prioritarios, metas por intake, inversión estimada
- 3 Alinear KPIs y SLA
- 4 **Iniciar piloto 90 días.**



contacto@universitypartnersconsulting.com

www.universitypartnersconsulting.com