

TECNOLÓGICA FITEC

Paola Fernanda Rueda Bravo



TECNOLÓGICA FITEC

Paola Fernanda Rueda Bravo

26

años en el mercado

Carreras

Técnicas y Tecnológicas

Virtual

Modalidad



SITUACIÓN PROBLEMA

2015 — Virtual



Factores que influyen en la decisión de estudiar virtual

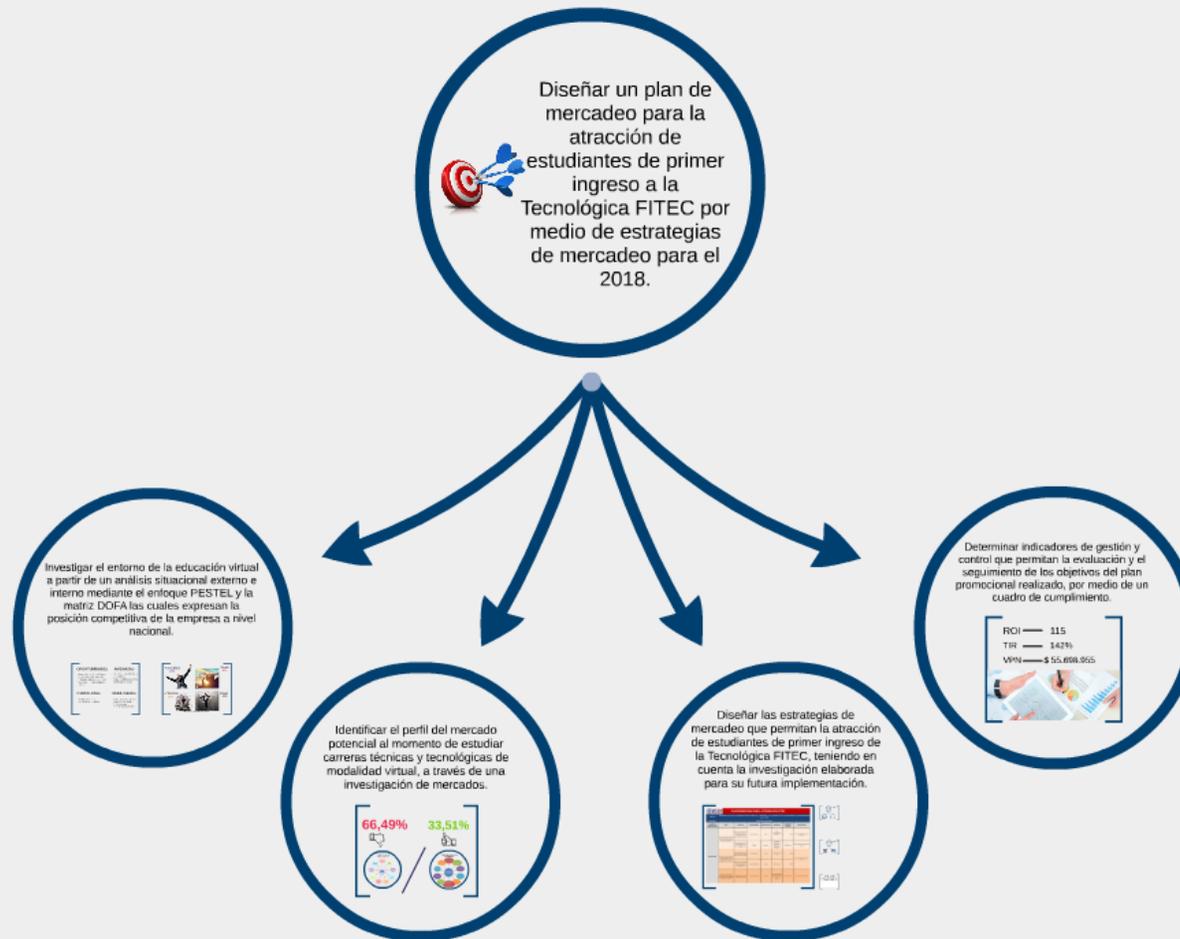


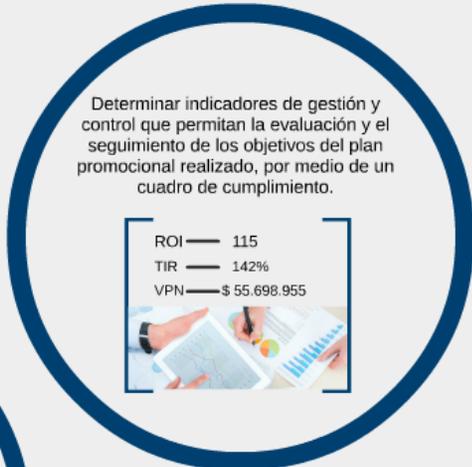
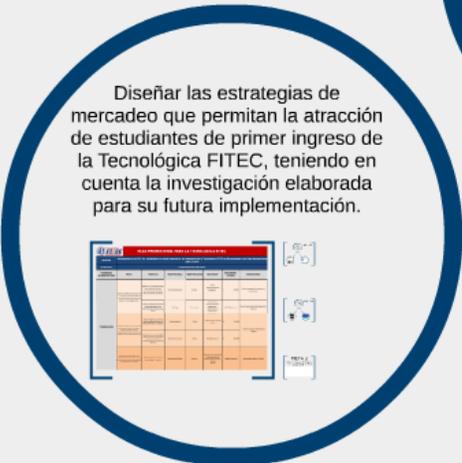
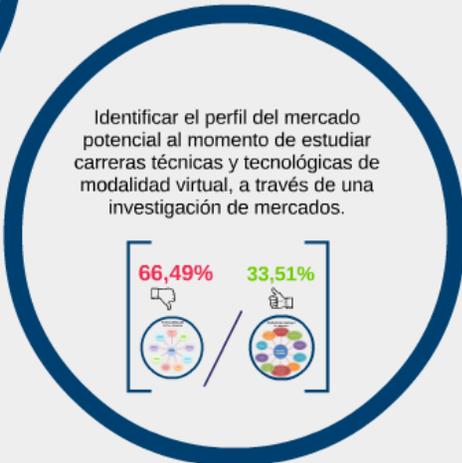
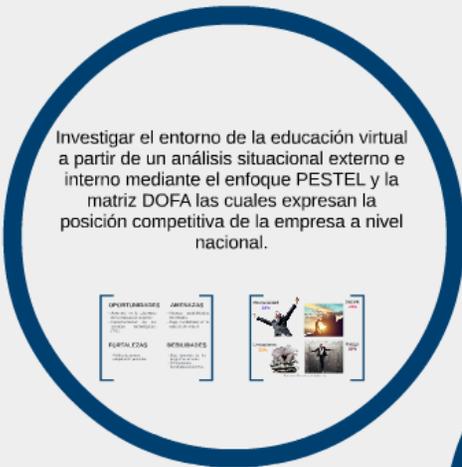
2016



Iniciar un plan en donde se evidencien estrategias de mercadeo que capten la atención del usuario y se den a conocer las ventajas de esta modalidad.

OBJETIVOS

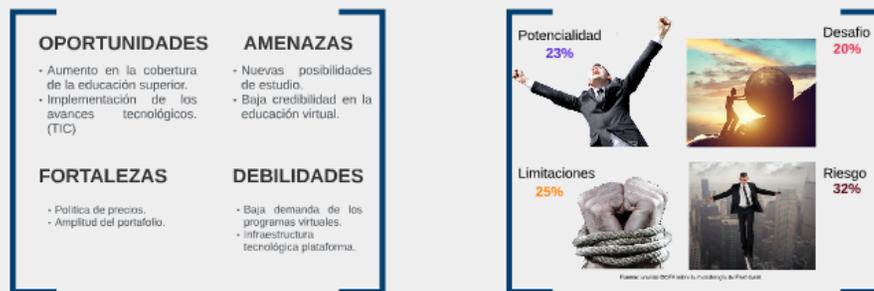






Diseñar un plan de
mercadeo para la
atracción de
estudiantes de primer
ingreso a la
Tecnológica FITEC por
medio de estrategias
de mercadeo para el
2018.

Investigar el entorno de la educación virtual a partir de un análisis situacional externo e interno mediante el enfoque PESTEL y la matriz DOFA las cuales expresan la posición competitiva de la empresa a nivel nacional.



OPORTUNIDADES

- Aumento en la cobertura de la educación superior.
- Implementación de los avances tecnológicos. (TIC)

FORTALEZAS

- Política de precios.
- Amplitud del portafolio.

AMENAZAS

- Nuevas posibilidades de estudio.
- Baja credibilidad en la educación virtual.

DEBILIDADES

- Baja demanda de los programas virtuales.
- Infraestructura tecnológica plataforma.

Potencialidad
23%



Desafio
20%



Limitaciones
25%

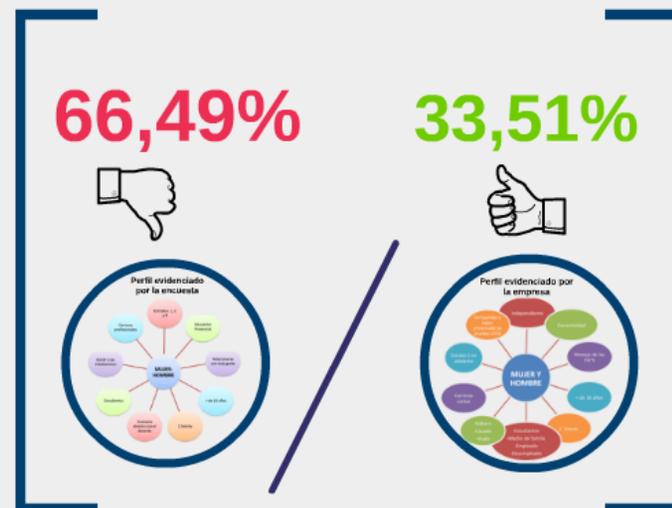


Riesgo
32%

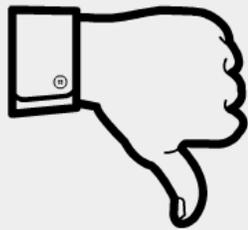


Fuente: analisis DOFA sobre la metodología de Fred david.

Identificar el perfil del mercado potencial al momento de estudiar carreras técnicas y tecnológicas de modalidad virtual, a través de una investigación de mercados.



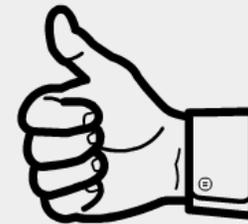
66,49%



Perfil evidenciado por la encuesta



33,51%



Perfil evidenciado por la empresa



Perfil evidenciado por la encuesta

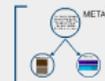


Perfil evidenciado por la empresa



Diseñar las estrategias de mercadeo que permitan la atracción de estudiantes de primer ingreso de la Tecnológica FITEC, teniendo en cuenta la investigación elaborada para su futura implementación.

PLAN PROMOCIONAL PARA LA TECNOLÓGICA FITEC							
OBJETIVO: Incrementar en un 20% los estudiantes de primer ingreso en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.							
Estrategia: Penetración de mercados							
VARIABLES MARKETING MIX	META	SACTICAS	RESPONSABLE	TEMPORALIDAD	RECURSOS	INVERSIÓN-COSTOS	INDICADORES
PROMOCIÓN	Incrementar el 20% la matrícula anual al cuerpo estudiantil de primer ingreso de la Tecnológica FITEC.	Elaborar un plan de acciones de promoción en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Administración General	30 días	Plan de promoción de los programas.	\$ 50.000	Incremento en el número de estudiantes de primer ingreso.
		Organizar un taller de promoción en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Protección	1 mes	Material de promoción de los programas.	\$ 20.000 por hora	Tarjetas de promoción/Postales de promoción.
		Realizar un taller de promoción en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Protección	30 días	Material de promoción de los programas.	\$ 20.000	Postales de promoción/Postales de promoción.
		Organizar un taller de promoción en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Protección	30 días	Material de promoción de los programas.	\$ 20.000	Postales de promoción/Postales de promoción.



PLAN PROMOCIONAL PARA LA TECNOLÓGICA FITEC

OBJETIVO	Incrementar en un 20% los estudiantes de primer ingreso en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y su Área Metropolitana para el 2018						
ESTRATEGIA	Penetración de mercados						
VARIABLES MARKETING MIX	META	TÁCTICAS	RESPONSABLE	TEMPORALIDAD	RECURSOS	INVERSIÓN / COSTOS	INDICADORES
PROMOCIÓN	Unificar al 100% la interacción entre el usuario y el asesor comercial al momento de la presentación de la oferta de la Tecnológica FITEC.	Elaborar un guión del proceso de atención de los asesores comerciales del área del Call Center al 100% de los clientes.	Comunicadora Social.	10 días	- Papel. - Información de los programas.	\$ 60.000	Guiones entregados/# de asesores comerciales.
		Capacitar al 100% al personal en Marketing Digital y en las diferentes fases del proceso en ventas.	Psicóloga	1 vez al mes.	- Espacio para presentación de la capacitación. - Material para la presentación. - Capacitador	\$45.000 por hora	Personal capacitado/Total del personal comercial
	Actualizar las diferentes propuestas publicitarias usadas en cualquier medio de difusión, es decir; imágenes, portafolio institucional, videos promocionales, entre otros.	Diseñar imágenes con el fin de atraer nuevos estudiantes por medio de Facebook e Instagram.	Diseñador grafico	10 días	- Imágenes de la campaña actual.	\$ 150.000	Público impactado / Total público objetivo
		Desarrollar un nuevo portafolio para la institución con el fin de mostrar sus programas académicos de una manera más atractiva.	Director de mercadeo	20 días.	Portafolio actual.	\$ 250.000	
	Optimización de la página web; validación semántica, estándar de presentación de contenidos digitales y calidad de los contenidos.	Aplicación de la herramienta W3C Validator y Woorank.	Ingeniera de Sistemas.	Continuo.	-Espacio para presentación y corrección de las diferencias encontradas. -Equipo -Tiempo	\$ 35000 / Aplicación.	Número de incidencias / Página.

para su futura imple



PLAN PROMOCIONAL PARA LA TECNOLÓGICA FITEC

OBJETIVO	Incrementar en un 20% los estudiantes de primer ingreso en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y su Área Metropolitana para el 2018						
ESTRATEGIA	Penetración de mercados						
VARIABLES MARKETING MIX	META	TÁCTICAS	RESPONSABLE	TEMPORALIDAD	RECURSOS	INVERSIÓN / COSTOS	INDICADORES
Unificar al 100% la interacción entre el usuario y el asesor comercial al momento de la presentación de la oferta de la Tecnológica FITEC.		Elaborar un guión del proceso de atención de los asesores comerciales del área del Call Center al 100% de los clientes.	Comunicadora Social.	10 días	- Papel. - Información de los programas.	\$ 60.000	Guiónes entregados/# de asesores comerciales.
		Capacitar al 100% al personal en Marketing Digital y en las diferentes fases del proceso en ventas.	Psicóloga	1 vez al mes.	- Espacio para presentación de la capacitación. - Material para la presentación. - Capacitador	\$45.000 por hora	Personal capacitado/ Total del personal comercial
		Diseñar imágenes con el fin de atraer nuevos estudiantes por medio de Facebook e Instagram.	Diseñador grafico	10 días	- Imágenes de la campaña actual.	\$ 150.000	



META 1

Unificar al 100% la interacción entre el usuario y el asesor comercial al momento de la presentación de la oferta de la Tecnológica FITEC .

GUIÓN COMERCIAL

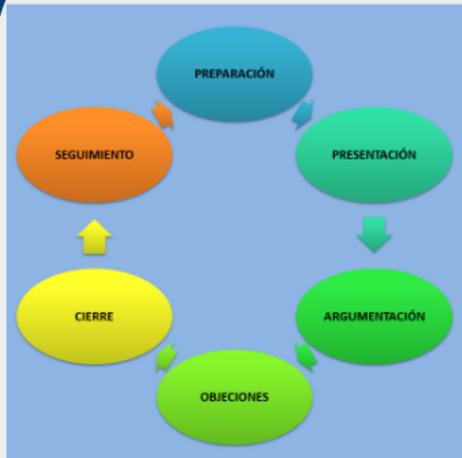


Capacitación



Unificar al 100% la interacción entre el usuario y el asesor comercial al momento de la presentación de la oferta de la Tecnológica FITEC .

Capacitación



PROCESO DE VENTAS

1. ¿Qué es lo primero que debe hacer al momento de ofrecer el servicio al cliente?
a) Realizar la presentación
b) Elaborar una preparación
c) Entregar la información
d) Todas las anteriores
2. ¿Es importante decir al consumidor las objeciones que tiene el servicio?
a) Sí
b) NO ¿Por qué? _____
3. ¿Cuál es la última etapa del proceso de ventas?
a) Cierre
b) Seguimiento
c) Final
d) Ninguna de las anteriores
4. ¿Cuáles de estas fases considera usted que tiene la Tecnología FITEC?
a) Preparación- Presentación-Argumentación-Objeción-Cierre y Seguimiento
b) Preparación-Argumentación-Cierre y Seguimiento
c) Preparación-Presentación-Argumentación y Seguimiento
d) Todas las anteriores
5. ¿Considera usted importante implementar este proceso de ventas en el área de mercado?
a) Sí
b) NO ¿Por qué? _____



ENCUESTA MARKETING DIGITAL

1. ¿Qué es el CRM y para qué sirve?
2. ¿Por qué es importante estudiar al consumidor online?
3. ¿Cuál es la finalidad de un posicionamiento SEO?
4. ¿Qué es SEM?
5. ¿Cuál es la diferencia entre SEO y SEM?
6. Mencione las ventajas y desventajas de realizar campañas por SMO
7. ¿Qué tipo de datos se pueden encontrar en la aplicación de los analytics?
8. ¿Cuáles son las clases de KPI mencionadas?



META 2

Actualizar las diferentes propuestas publicitarias usadas en cualquier medio de difusión, es decir; Imágenes, portafolio institucional, entre otros.

REDES SOCIALES



PORTAFOLIO



Actualizar las diferentes propuestas publicitarias usadas en cualquier medio de difusión, es decir; Imágenes, portafolio institucional, entre otros.

M

REDES SOCIALES



TECNOLOGICA FITEC
SIEMPRE TU HOGAR

INSCRÍBETE AHORA

QUE TU MEJOR REGALO EN ESTA NAVIDAD
SEA **ESTUDIAR** CON NOSOTROS

25 ANIVERSARIO

FITEC
www.fitec.edu.co



TECNOLOGICA FITEC
SIEMPRE TU HOGAR

AHORA SOMOS VIRTUAL

RETOMA TU PROGRAMA ACADÉMICO
ESTUDIA A TU COMODIDAD

INSCRÍBETE AHORA

25 ANIVERSARIO

FITEC
www.fitec.edu.co



PÚBLICO OBJETIVO	
Tamaño del público	730.000
Presupuesto	\$ 100.000
Alcance	50.000 - \$2.000

REDES SOCIALES



TECNOLÓGICA FITEC
SIEMPRE TU HOGAR

INSCRÍBETE AHORA

QUE TU MEJOR REGALO EN ESTA NAVIDAD
SEA **ESTUDIAR** CON NOSOTROS

25
ANIVERSARIO


www.fitec.edu.co

ANIVERSARIO



TECNOLÓGICA FITEC
SIEMPRE TU HOGAR
AHORA SOMOS VIRTUAL

RETOMA TU PROGRAMA ACADÉMICO
ESTUDIA A TU COMODIDAD

INSCRÍBETE AHORA



ANIVERSARIO



www.fitec.edu.co



PÚBLICO OBJETIVO

Tamaño del público	730.000
Presupuesto	\$ 100.000

PÚBLICO OBJETIVO



Tamaño del público	730.000
Presupuesto	\$ 100.000
Alcance	50.000 - 82.000

PORTAFOLIO

EDUCACIÓN SUPERIOR

CEVISA#07-1-2019-00000

www.fitec.edu.co

www.cursosfitecvirtual.edu.co

857-704-9030

(716-438100)

Técnica profesional en facturación y cartera de servicios de salud

Formación en línea para el sector salud.

Este curso te brinda el conocimiento y las herramientas necesarias para el manejo de la facturación y la cartera de servicios de salud en el sector salud. Incluye el manejo de los sistemas de facturación y de la cartera de servicios de salud.

\$ 882.943

10 SEMESTRES

Técnica profesional en operación de comercio electrónico

Formación en línea para el sector comercio electrónico.

Este curso te brinda el conocimiento y las herramientas necesarias para el manejo de la operación de comercio electrónico. Incluye el manejo de los sistemas de comercio electrónico y de la cartera de servicios de salud.

\$ 882.943

10 SEMESTRES

ESTUDIA EN LÍNEA

Técnicas profesionales

CONVIÉRTETE EN PROFESIONAL

Inscríbete

25 AÑOS FORMANDO

Técnica profesional en procesos empresariales MIPYMES

Formación en línea para el sector empresarial.

Este curso te brinda el conocimiento y las herramientas necesarias para el manejo de los procesos empresariales en las MIPYMES. Incluye el manejo de los sistemas de gestión empresarial y de la cartera de servicios de salud.

\$ 982.800

10 SEMESTRES

Formación en línea para todos

Cursos
Talleres
Diplomados
Seminarios

100% VIRTUAL

¿POR QUÉ ESTUDIAR EN FITEC?

- Escuelas donde cualquier lugar es un profesor de honor.
- Entrega de clases en corto tiempo.
- Más de 6.500 graduados con ingresos a 10 veces mayor.
- Total Flexibilidad.
- Realización de los cursos en línea.
- Asesoramiento académico personalizado.

Estamos en 15 DEPARTAMENTOS

Y contamos con más de 6.500 graduados.

TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE MERCADOS

Popayán Colombia - 2017 del 11 de Mayo al 22 de Mayo - 2017

Este curso te brinda el conocimiento y las herramientas necesarias para el manejo de la gestión de mercados. Incluye el manejo de los sistemas de gestión de mercados y de la cartera de servicios de salud.

\$ 1.334.634

10 SEMESTRES

TECNOLOGÍA EN GESTIÓN FINANCIERA

Popayán Colombia - 2018 del 01 de Septiembre al 27 de Septiembre - 2018

Este curso te brinda el conocimiento y las herramientas necesarias para el manejo de la gestión financiera. Incluye el manejo de los sistemas de gestión financiera y de la cartera de servicios de salud.

\$ 1.401.429

10 SEMESTRES

TECNOLOGÍA EN SERVICIOS INFORMÁTICOS

Popayán Colombia - 2017 del 01 de Agosto al 23 de Agosto - 2017

Este curso te brinda el conocimiento y las herramientas necesarias para el manejo de los servicios informáticos. Incluye el manejo de los sistemas de servicios informáticos y de la cartera de servicios de salud.

\$ 1.401.429

10 SEMESTRES

TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Popayán Colombia - 2017 del 01 de Agosto al 23 de Agosto - 2017

Este curso te brinda el conocimiento y las herramientas necesarias para el manejo de la gestión empresarial. Incluye el manejo de los sistemas de gestión empresarial y de la cartera de servicios de salud.

\$ 1.401.429

10 SEMESTRES

META 3



Optimización de la página web; validación semántica, estándar de presentación de contenidos digitales y calidad de los contenidos.

The screenshot shows the Woorank website analysis tool interface. At the top, there is a navigation bar with the Woorank logo, a search bar containing "Analizar una URL", and buttons for "Analizar", "Español", "Acceder", and "Prueba gratuita". The main content area displays the analysis results for "fitec.edu.co" on "8 de enero de 2018 15:21". A large circular gauge shows a score of 42. Below the gauge, there are three progress bars: "Correctos" (green), "A mejorar" (yellow), and "Errores" (red). The "Correctos" bar is nearly full, "A mejorar" is partially full, and "Errores" is empty. On the left side, there is a sidebar with navigation options: "Volver arriba", "Plan de Marketing", "Optimizar" (with sub-options for SEO, Móvil, Usabilidad, and Tecnologías), and "Errores de rastreo". At the bottom of the main content area, there are buttons for "Descargar PDF", "Descargar Diapositivas", and "Compartir".

Determinar indicadores de gestión y control que permitan la evaluación y el seguimiento de los objetivos del plan promocional realizado, por medio de un cuadro de cumplimiento.

ROI	—	115
TIR	—	142%
VPN	—	\$ 55.698.955



ROI — 115

TIR — 142%

VPN — \$ 55.698.955



RECOMENDACIONES



Capacitar al personal /
Realizar reuniones



Personal capacitado



Plataforma



Contratar Influencers

APOYOS





TECNOLÓGICA FITEC

Paola Fernanda Rueda Bravo