

TECNOLÓGICA FITEC

Paola Fernanda Rueda Bravo



TECNOLÓGICA FITEC

Paola Fernanda Rueda Bravo

26

años en el mercado

Carreras

Técnicas y Tecnológicas

Virtual

Modalidad

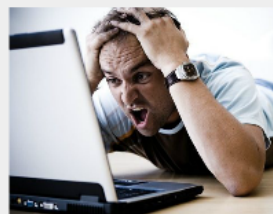


SITUACIÓN PROBLEMA

2015 — Virtual



Factores que influyen en la decisión de estudiar virtual

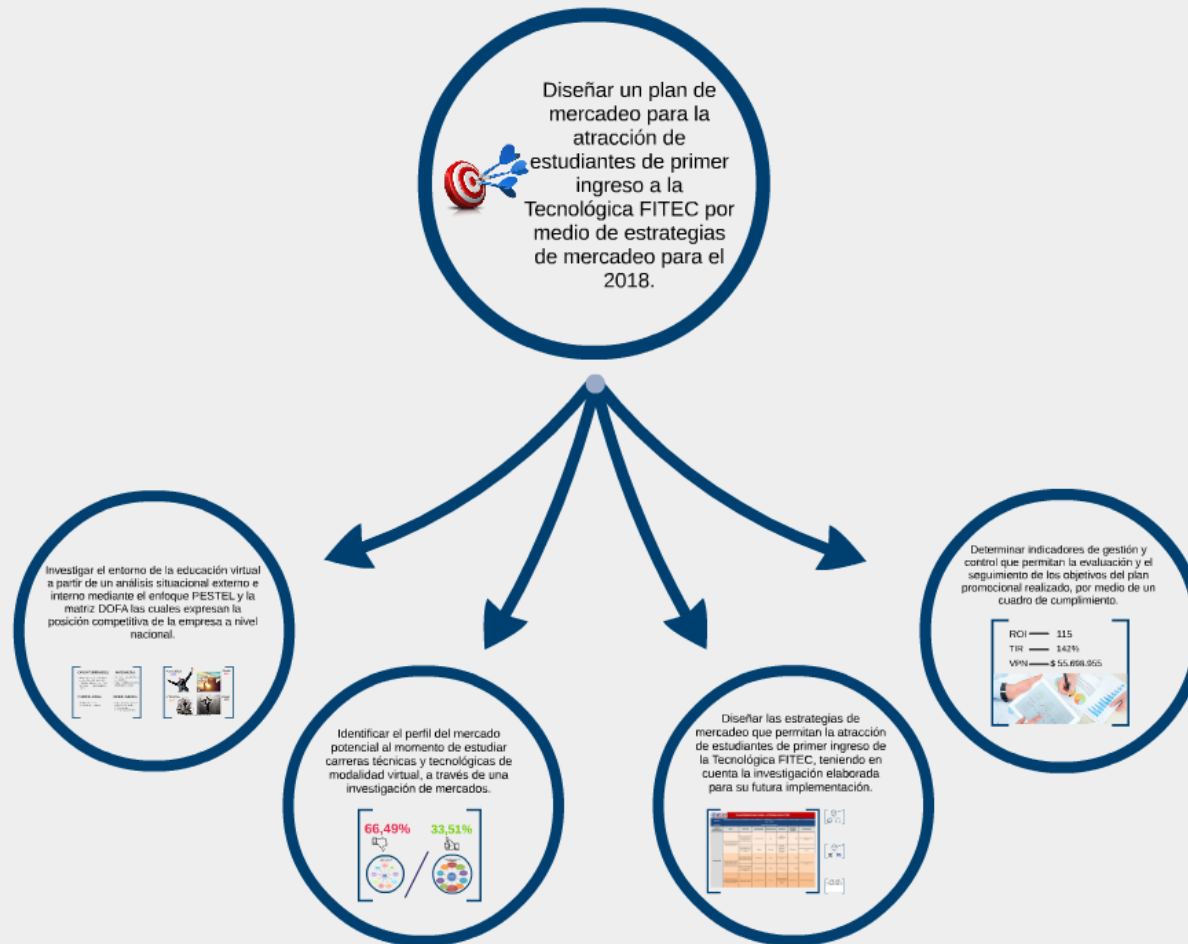


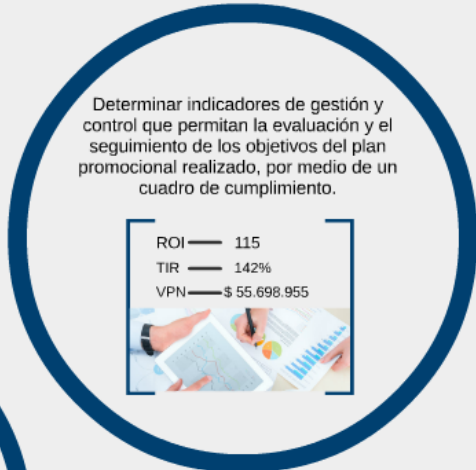
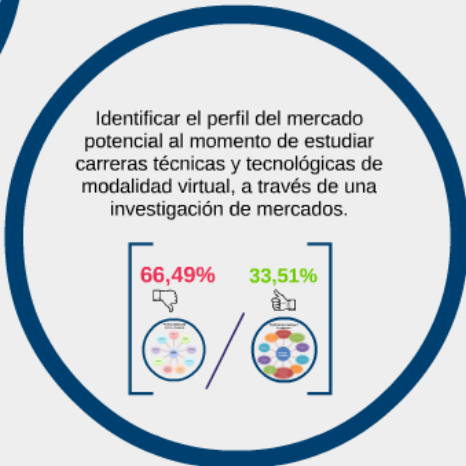
2016



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

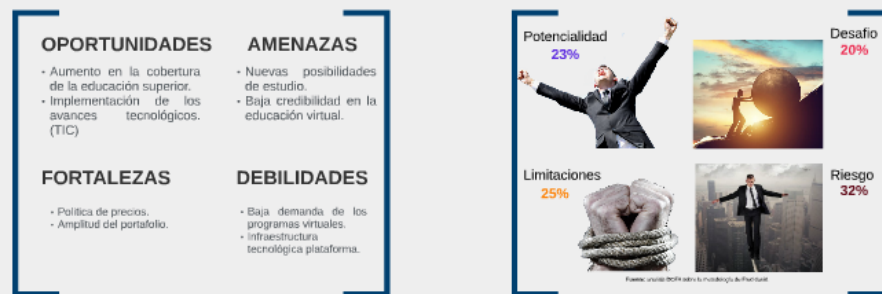






Diseñar un plan de
mercadeo para la
atracción de
estudiantes de primer
ingreso a la
Tecnológica FITEC por
medio de estrategias
de mercadeo para el
2018.

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%

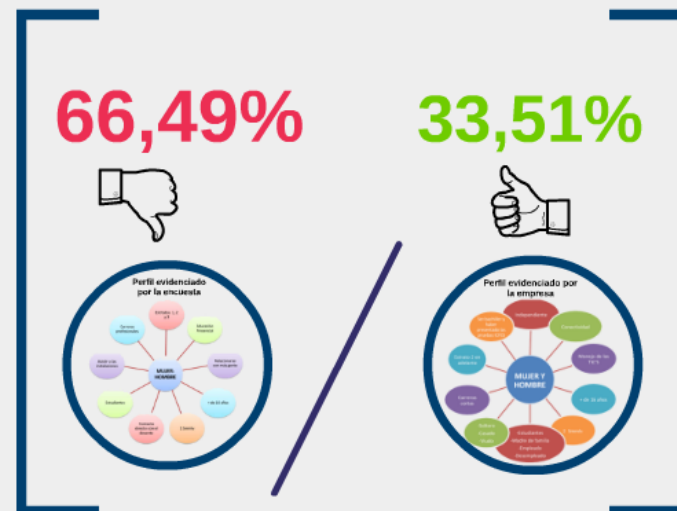


Riesgo
32%



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	Definir un plan de promoción de grado en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Definir un plan de promoción de grado en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Administración Académica	30 días	Plan de promoción de grado	\$ 50.000	Incremento en el número de estudiantes de primer ingreso.
	Definir un plan de promoción de grado en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Definir un plan de promoción de grado en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Marketing	30 días	Plan de promoción de grado	\$ 50.000 por hora	Incremento en el número de estudiantes de primer ingreso.
	Definir un plan de promoción de grado en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Definir un plan de promoción de grado en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Marketing	30 días	Plan de promoción de grado	\$ 50.000	Incremento en el número de estudiantes de primer ingreso.
	Definir un plan de promoción de grado en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Definir un plan de promoción de grado en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y en Área Metropolitana para el 2018.	Marketing	30 días	Plan de promoción de grado	\$ 50.000	Incremento en el número de estudiantes de primer ingreso.



META 1



META 2



META 3

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

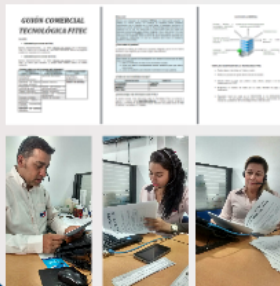
OBJETIVO	Incrementar en un 20% los estudiantes de primer ingreso en los programas de la Tecnológica FITEC en Bucaramanga y su Área Metropolitana para el 2018						
ESTRATEGIA	Penetración de mercados						
VARIABLES MARKETING MIX	META	TÁCTICAS	RESPONSABLE	TEMPORALIDAD	RECURSOS	INVERSIÓN / COSTOS	INDICADORES
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 FTTEC?
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 SEM
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

2015-2016-2017 - 1.º CICLO

www.fitec.edu.co

www.campus@fitecvirtual.edu.co

857 704 9030

(716 438 100)

Técnica profesional en facturación y cartera de servicios de salud

Formación en línea para profesionales de la salud.

Formación en línea para profesionales de la salud. Incluye el desarrollo de habilidades técnicas y profesionales para el manejo de la facturación y la cartera de servicios de salud.

\$ 882.943

1 SEMESTRE

Técnica profesional en operación de comercio electrónico

Formación en línea para profesionales de la salud.

Formación en línea para profesionales de la salud. Incluye el desarrollo de habilidades técnicas y profesionales para el manejo de la operación de comercio electrónico.

\$ 882.943

1 SEMESTRE

ESTUDIA EN LÍNEA

Técnicas profesionales

CONVIÉRTETE EN PROFESIONAL

Inscríbete

25 AÑOS FORMANDO

Técnica profesional en procesos empresariales MIPYMES

Formación en línea para profesionales de la salud.

Formación en línea para profesionales de la salud. Incluye el desarrollo de habilidades técnicas y profesionales para el manejo de los procesos empresariales MIPYMES.

\$ 982.800

1 SEMESTRE

Formación en línea para todos

Cursos
Talleres
Diplomados
Seminarios

100% VIRTUAL

¿POR QUÉ ESTUDIAR EN FITEC?

- Escuelas donde cualquier lugar es profesor de honor.
- Atención las 24 horas en todo tiempo.
- Más de 6.500 graduados con ingresos a 10 millones.
- Total Flexibilidad.
- Facilidades en el pago de cuotas.
- Asesoramiento académico permanente.

Estamos en 15 DEPARTAMENTOS

Y contamos con más de 6.500 graduados.

TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE MERCADOS

Popayán - Cali - 2017 - 11 de Mayo de 2017

Formación en línea para profesionales de la salud.

Formación en línea para profesionales de la salud. Incluye el desarrollo de habilidades técnicas y profesionales para el manejo de la gestión de mercados.

\$ 1.334.634

1 SEMESTRE

TECNOLOGÍA EN GESTIÓN FINANCIERA

Popayán - Cali - 2017 - 11 de Mayo de 2017

Formación en línea para profesionales de la salud.

Formación en línea para profesionales de la salud. Incluye el desarrollo de habilidades técnicas y profesionales para el manejo de la gestión financiera.

\$ 1.401.429

1 SEMESTRE

TECNOLOGÍA EN SERVICIOS INFORMÁTICOS

Popayán - Cali - 2017 - 11 de Mayo de 2017

Formación en línea para profesionales de la salud.

Formación en línea para profesionales de la salud. Incluye el desarrollo de habilidades técnicas y profesionales para el manejo de los servicios informáticos.

\$ 1.401.429

1 SEMESTRE

TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Popayán - Cali - 2017 - 11 de Mayo de 2017

Formación en línea para profesionales de la salud.

Formación en línea para profesionales de la salud. Incluye el desarrollo de habilidades técnicas y profesionales para el manejo de la gestión empresarial.

\$ 1.401.429

1 SEMESTRE

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". Below the navigation bar, there is a sidebar on the left with a "Volver arriba" button and a "Plan de Marketing" checkbox. 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). 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