



Transforma la experiencia educativa con **WhatsApp**





Introducción

En los últimos años, el sector educativo ha reportado enfrentar retos en la comunicación con sus estudiantes y potenciales alumnos, como por ejemplo: ¿cómo **incrementar la tasa de contactabilidad** con sus instituciones?

¿Cómo **mejorar la efectividad de los mensajes** enviados? O, ¿cómo **aumentar el número de inscripciones**? Para algunos centros educativos, los desafíos están en eficientar procesos administrativos; para otros, aumentar niveles de adopción de herramientas para ofrecer una experiencia más digitalizada.

Hoy, los colegios, universidades y centros de posgrado requieren de soluciones actuales para optimizar la interacción con los usuarios, facilitar el intercambio de información, mejorar la experiencia educativa y diferenciarse de la competencia.



Pain Points más comunes del sector

- **Tasa de contactabilidad baja**

Los usuarios ya no quieren utilizar canales tradicionales como el correo electrónico o llamadas telefónicas.

- **Formularios web demasiado largos**

Los formularios largos pueden frustrar a los usuarios y hacer que abandonen el proceso de inscripción.

- **Tasa de apertura de mensajes baja**

Los mensajes SMS son unidireccionales, lo que impide tener una conversación fluida, y los correos electrónicos no son abiertos.

- **Conversión baja de leads a ventas**

Hay una necesidad de optimizar los procesos de seguimiento y personalizar la experiencia.

- **Trámites ineficientes y dificultades para la recepción de documentos**

Los procesos administrativos largos y complejos dificultan la experiencia del estudiante.



En plena era conversacional, **los mensajes de texto imperan como la forma de comunicación preferida por las nuevas generaciones de estudiantes**, teniendo menos reticencia a interactuar con contactos inteligentes (bots potenciados por IA) a través de canales conversacionales.

¿Por qué elegir **WhatsApp** para comunicarte con tus usuarios?

WhatsApp, con **inteligencia artificial conversacional**, ofrece a los centros educativos una solución eficiente para mejorar la comunicación y la experiencia de los usuarios. Un contacto inteligente acompaña al usuario durante **todo su recorrido**, brindando respuestas rápidas y personalizadas, desde la consulta inicial y matriculación, hasta la fidelización de los estudiantes.

Con una **tasa de apertura** de mensajes del **99%, WhatsApp** es mucho más efectivo que los correos electrónicos (**28-33%**) y SMS (**36%**), lo que garantiza que los mensajes sean abiertos y leídos, y mejora la tasa de interacción y conversión.

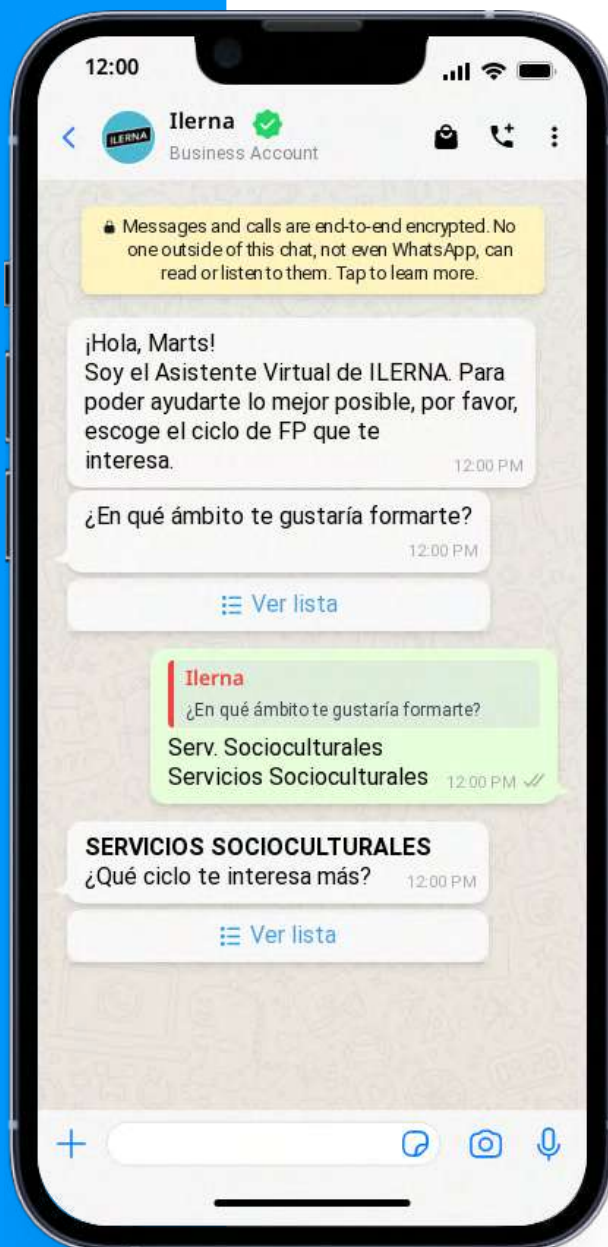


¿Cómo iniciar una conversación en WhatsApp?



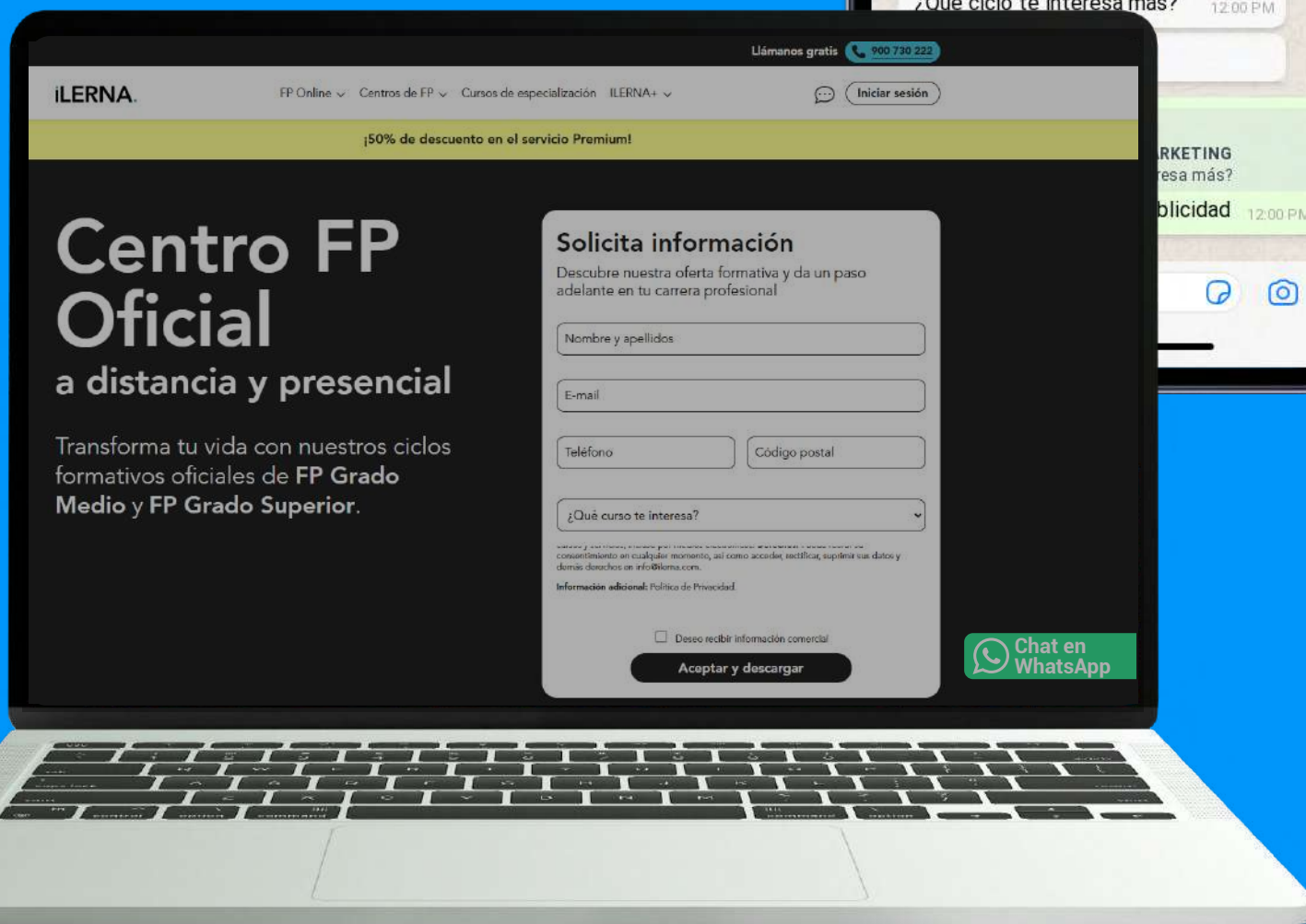
Formulario Web

Se piden los datos básicos como nombre, correo y teléfono a través de un formulario alojado en la página web. **Al terminar, se envía una notificación push que invita al usuario a continuar el proceso de levantamiento de información a través de WhatsApp,** lo que simplifica y agiliza el proceso.



Click-to-WhatsApp en la

Añadir un botón de
"Click-to-WhatsApp" a la página web o
en búsquedas
de Google permite a los usuarios iniciar
una conversación en la versión
WhatsApp Web o la app de WhatsApp,
según el dispositivo desde donde



Click-to-WhatsApp en redes

Al incluir este botón en anuncios de Instagram o TikTok, **los usuarios pueden iniciar una conversación directa con el centro educativo** al interactuar con el anuncio, aumentando la conversión.



Marketing

Recupera y aumenta leads con notificaciones push

Remarketing para recuperar leads

Utiliza WhatsApp para enviar **notificaciones push personalizadas** que reactiven a los leads que no han completado su inscripción, recordándoles la oportunidad de **inscribirse en cursos o**

Promociones

Envía promociones y ofertas especiales directamente a los usuarios a través de WhatsApp, aprovechando su alta tasa de apertura para aumentar la visibilidad y la conversión de ofertas educativas, como descuentos en matrículas.

Algunos resultados:

*Empresa: **Afya**

96.9%

de estudiantes utilizan el Contacto Inteligente.

+222,000

usuarios únicos.

24,000

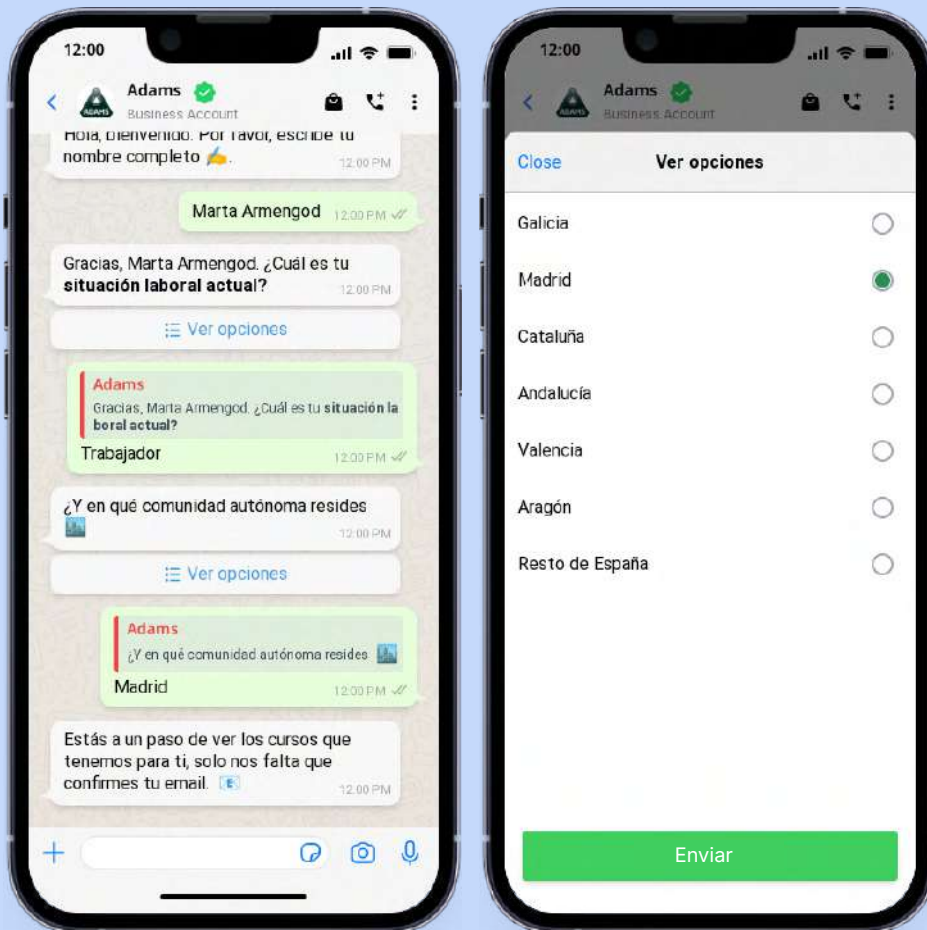
usuarios interesados en información sobre cursos.

+8.8

millones de mensajes intercambiados.

Calificación

Prioriza y clasifica leads con WhatsApp



Levantamiento de información con WhatsApp Flows

Activa los menús desplegables de WhatsApp Flows para recopilar información de forma más ágil.

Priorización automática de leads

El proceso automatizado permite priorizar los leads en función de su calificación para que los equipos comerciales se enfoquen en aquellos listos para avanzar.

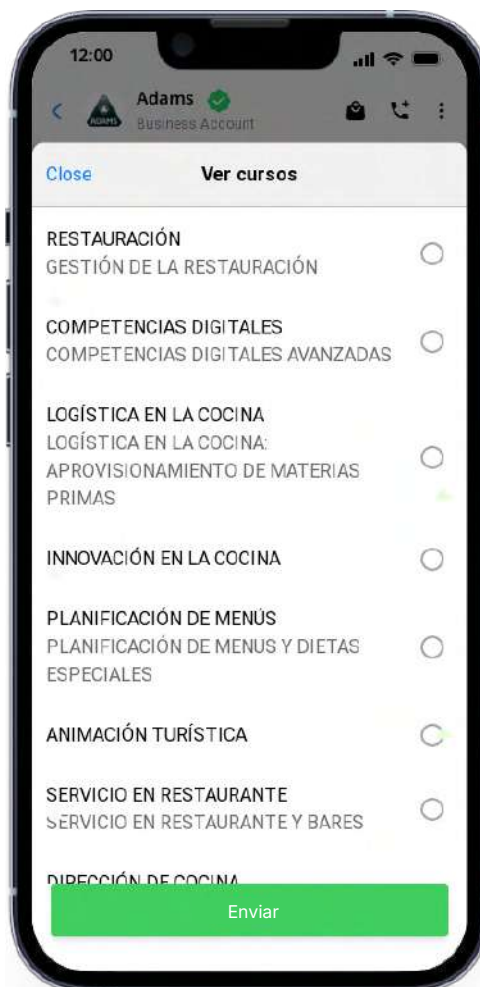


Conversión

Impulsa la inscripción de cursos a través de WhatsApp

Automatiza la venta de cursos

Una vez que los usuarios hayan iniciado una conversación en WhatsApp, podrás automatizar la respuesta a consultas, promocionar los cursos, completar procesos de inscripción y enviar enlaces de pago, de forma fácil y rápida.



Venta asistida con derivación a operador

En el caso de programas más complejos, como másteres y grados, el usuario puede iniciar una conversación en WhatsApp y solicitar ser contactado por un operador para resolver dudas y asistir en los pasos finales, lo que deriva en una experiencia mucho más personalizada.

Algunos resultados:

*Empresa: **Amigo Edu**

+123,000
usuarios atendidos.

+1 hora
de reducción en el tiempo medio
de respuesta.

+30 minutos
de reducción en el tiempo medio de atención.

24% a 40%
de aumento en la tasa
de conversión.



Atención al Cliente

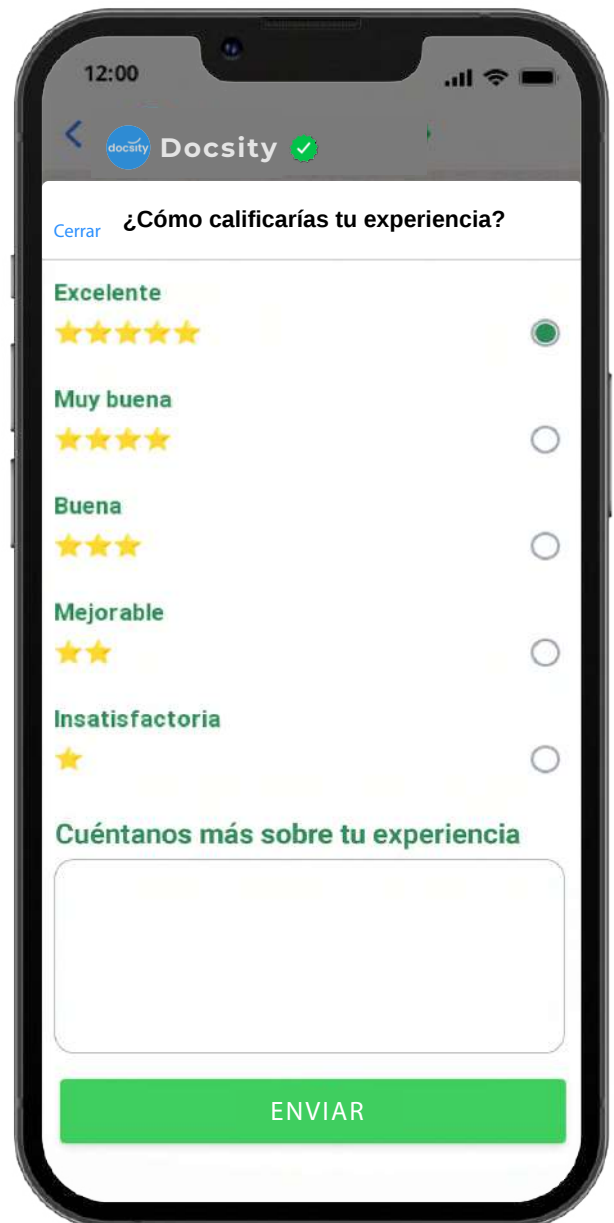
Mejora el soporte educativo a través de WhatsApp

Respuestas a preguntas frecuentes (FAQs)

Automatiza todas las consultas más comunes para ser respondidas automáticamente desde WhatsApp. Esto ahorra tiempo a los equipos de atención al cliente y hace más eficiente la operación de las instituciones.

Encuestas de satisfacción

Recopila comentarios de tu servicio y programas educativos a través de encuestas enviadas por WhatsApp para conocer su experiencia como alumnos y detectar en qué partes del proceso puedes mejorar.



Carga de documentos

Agiliza el envío y recepción de documentos necesarios para nuevas matrículas y trámites administrativos desde la comodidad de WhatsApp.



Algunos resultados:

*Empresa: **Multivix**

800,000

mensajes
intercambiados.

90%

de las interacciones
se realizaron sin
necesidad de
atención humana.

90%

de satisfacción con
la atención al
alumno.

Beneficios de Implementar WhatsApp en tu Negocio

Implementar WhatsApp en la gestión educativa ofrece una serie de ventajas que **optimizan la experiencia del usuario y mejoran el rendimiento de la empresa:**



Alta tasa de apertura y clics:

WhatsApp tiene una tasa de apertura del 99%, lo que asegura que los mensajes lleguen y se respondan con mayor rapidez que otros canales.

Aumento de conversiones:

La interacción inmediata y la automatización de respuestas personalizadas ayudan a convertir más leads en estudiantes.

Mayor tasa de contactabilidad:

Los usuarios ya usan WhatsApp, lo que facilita que interactúen más con la empresa.

Automatización de trámites:

Simplifica procesos administrativos, como la carga de documentos y formularios.

Calificación automática y fluida de leads:

Permite identificar y priorizar leads de manera eficiente, optimizando los esfuerzos del equipo.

Comunicación personalizada y eficiente:

WhatsApp permite respuestas rápidas y personalizadas, fortaleciendo la relación entre la empresa y los usuarios.



Implementar WhatsApp en educación mejora la comunicación, acelera la conversión de leads y agiliza procesos, lo que aumenta la eficiencia y la satisfacción de los usuarios. **Esto impulsa la rentabilidad y optimiza la gestión de la empresa.**

Confían en nosotros:

ILERNA



CUNEF



CCC



CEDEU
CENTRO DE ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

emagister:



ICADE



WAcademy



docsity

¿Por qué elegir Blip para activar tu perfil de negocio en WhatsApp?

En Blip, **somos tu aliado estratégico para implementar WhatsApp** en tu negocio, te facilitamos una plataforma fácil de usar para conectar tus sistemas y **crear experiencias conversacionales**.



Soporte prioritario: Socio de Meta con soporte para aprobaciones rápidas y resolución de problemas.

Rápida implementación: Soluciones ágiles para acelerar el lanzamiento.

Tecnología Plataforma 360° con Builder AI y Gen-AI para experiencias conversacionales.

Integraciones nativas: Compatible con los principales sistemas (CRM, ERP) y adaptaciones personalizadas.

Experiencia comprobada: Más de **4.000 clientes** y casos de uso líderes en la industria.



Sobre Blip

Blip es una plataforma AI-first que ofrece lo último en soluciones de inteligencia conversacional para ayudar a los negocios a conectar con sus clientes a través de canales digitales y las principales apps de mensajería, como WhatsApp, Messenger, Instagram, RCS y Apple.

Contamos con el conocimiento, el talento y la tecnología para resolver las necesidades de tus usuarios, antes de que ellos mismos te lo pidan, logramos una comunicación automatizada, personalizada y predictiva para tu marca.



PREMIUM PARTNERS
FOR MESSAGING API



BUSINESS
SOLUTION
PROVIDER

Premios WhatsApp:



Finance
Best-in-class
Use Case Maker
(2024)

Revenue Growth
Spotlight (2024)
(por 2do. año consecutivo)

Utilities Hero
(2024)

Certificaciones:

ISO
27001

GDPR
COMPLIANCE



SOC I / SOC II

Miembro de :

afiliado **amvc**



