



Guía Práctica: Cómo Llenar las Aulas en 2026

Objetivo

Ayudar a los colegios a implementar estrategias de marketing educativo efectivas con recursos limitados, aprovechando herramientas gratuitas y pasos claros.

FASE 1 – Diagnóstico y Contexto

Objetivo: entender la realidad del colegio y el mercado antes de actuar.

Pasos prácticos

1. Analiza tu entorno local

- Usa **Google Trends** para comparar el interés por programas académicos en tu ciudad o país.

Ejemplo: “bachillerato técnico”, “educación bilingüe”, “escuela con robótica”.

- Identifica si las búsquedas aumentan o disminuyen con el tiempo.

2. Conoce tu situación interna

- Crea una tabla con:
 - Número de matrículas actuales.
 - Capacidad total.
 - Tasa de retención (%).
 - Fuentes principales de nuevos estudiantes (referidos, publicidad, redes).
- Usa **Google Sheets** o **Airtable (versión gratuita)**.

3. Define tu propuesta de valor

- Responde: ¿Qué hace único a tu colegio?
Ejemplo: enfoque bilingüe, tecnología, educación emocional, valores familiares.
- Documenta todo en una **hoja compartida** (Google Docs).

FASE 2 – Estrategias de Atracción

Objetivo: generar visibilidad y confianza sin grandes inversiones.

Pasos prácticos

1. Marketing de contenidos

- Crea un **blog gratuito** con **WordPress.com** o **Blogger**.
- Publica artículos sobre temas que preocupan a los padres (educación emocional, hábitos de estudio, uso de tecnología).
- Inspírate en **Google Discover** o **AnswerThePublic** para encontrar preguntas comunes.

2. Eventos híbridos

- Realiza jornadas de puertas abiertas o charlas virtuales por **Google Meet** o **Zoom gratuito (40 min)**.
- Crea eventos en **Facebook** para invitar a familias.
- Graba los testimonios y compártelos en redes sociales.

3. Alianzas estratégicas

- Busca acuerdos con guarderías, academias deportivas o iglesias locales.
- Crea convenios simples y colabora en eventos conjuntos.
- Herramienta sugerida: **Canva Docs** para diseñar convenios visuales.

4. CRM y Segmentación

- Usa una herramienta gratuita como:
 - **HubSpot CRM Free**
 - **Zoho CRM Free Edition**
- Registra interesados, asigna seguimiento y crea etiquetas por nivel académico o fuente de contacto.

FASE 3 – Estrategias Avanzadas

Objetivo: optimizar campañas y automatizar el seguimiento.

Pasos prácticos

1. Campañas con pauta inteligente

- Crea una cuenta en **Google Ads** y usa la opción **Smart Campaigns**.
- Configura anuncios con presupuesto mínimo diario (desde \$2 USD).
- Combina con **Facebook Ads** usando objetivos de tráfico hacia WhatsApp o formulario.

2. Remarketing educativo

- Instala el **pixel de Meta** y el **Google Tag** en tu web.
- Así podrás mostrar anuncios solo a quienes ya visitaron tu página o formulario.

3. Automatización

- Usa **Mailerlite** o **Brevo (antes Sendinblue)** para crear secuencias de correo automatizadas.
- Ejemplo:
 - Día 1: “Gracias por contactarnos”
 - Día 3: “Conoce nuestro proyecto educativo”
 - Día 5: “Agendemos tu visita al colegio”.

4. Medición y mejora continua

- Usa **Google Analytics 4** y **Meta Business Suite Insights**.
- Evalúa qué canales generan más contactos y enfoca ahí tu presupuesto.

FASE 4 – Cierre e Interacción

Objetivo: mantener el contacto y convertir interesados en matriculados.

Pasos prácticos

1. Ejercicio institucional

- En una reunión de equipo, definan **3 acciones inmediatas**:
 - Una de atracción (ej: crear blog).
 - Una de seguimiento (ej: instalar CRM).
 - Una de fidelización (ej: programa de referidos).

2. Comunicación inspiradora

- Envía un mensaje a las familias actuales resaltando el propósito del colegio.
- Publica historias de éxito de estudiantes (video corto en **Canva Video** o **CapCut Web**).

3. Llamado a la acción final

- En cada publicación o anuncio, incluye un botón o enlace:

“Agenda una visita” o “Conoce nuestra propuesta educativa”.

4. Agradecimiento y comunidad

- Crea un grupo de WhatsApp o Telegram solo para padres interesados en recibir información.
- Comparte contenido útil, no solo promocional.



Herramientas Gratuitas Recomendadas

Objetivo	Herramienta	Enlace
Análisis de tendencias	Google Trends	trends.google.com
Gestión de contactos	HubSpot / Zoho CRM	hubspot.com
Publicación de contenidos	WordPress / Blogger	wordpress.com
Diseño y redes	Canva	canva.com
Automatización de correos	Mailerlite / Brevo	mailerlite.com
Reuniones virtuales	Google Meet / Zoom	meet.google.com
Formularios de registro	Google Forms	forms.google.com
Métricas y analítica	Google Analytics / Meta Insights	analytics.google.com

¡Gracias por ser parte de esta transformación educativa!

Si esta guía te ha resultado de ayuda, comienza hoy a aplicar una estrategia educativa más humana, moderna y medible.

 Contáctanos: www.mercaedu.com

 contacto@mercaedu.com

 Síguenos en redes sociales: @mercaedu

MERCAEDU SAS
Marketing Educativo

