



La competencia entre las academias es cada vez más dura, por lo que es necesario tomar acciones que mejoren la comunicación y publicidad para atraer más alumnos y llegar a más audiencia de forma general, enfocándose en mostrar las fortalezas que hacen que la academia sea la mejor para los alumnos sin utilizar tácticas de desprestigio o competencia desleal hacia otros institutos.

Debido a esto, aquí te mostramos 5 pasos para que una academia pueda llegar a los alumnos de una forma efectiva

1.- Publicidad local

El [marketing para academias](#) no se diferencia mucho del marketing para cualquier otra empresa, sin embargo, es necesario hacer énfasis en el tema de relación academia-alumno, para que los alumnos puedan sentirse como en su casa al estar estudiando en la academia.

La publicidad es el principal creador de inscripciones, por lo que realizar spots en televisión y radio local es una de las formas más efectivas (y clásicas) de llegar a la gente. Aunque la inversión puede ser considerable, es una buena opción para llegar a mucha más gente y conseguir de este modo potenciales clientes.

2.- Publicidad online

Debido al aumento del uso de Internet y redes sociales, la publicidad online es un tema importante y que no debe ser menospreciado. Muchos jóvenes, que finalmente forman el mayor porcentaje de alumnos en una academia, utilizan más las redes sociales que los medios de comunicación masiva clásicos. Por esta razón, la publicidad en redes sociales y buscadores de Internet es imperativa.

Las redes sociales ofrecen planes publicitarios para poder llegar a un tráfico segmentado, por ejemplo, usuarios de cierto rango de edad, en cierta ubicación geográfica, con ciertos intereses. De este modo, es posible aprovechar al máximo la inversión en publicidad y llegar a la gente que más se adapta a las necesidades de la academia.



3.- Publicidad indirecta

La reputación es un factor importante para cualquier empresa, especialmente del ramo académico. Por ello, es importante asegurarse de que existan reseñas positivas en Internet, periódicos o cualquier otro medio de información.

Aunque no es buena idea incitar a la gente a publicar positivamente con respecto a un producto o servicio, alentar a los alumnos a llenar encuestas o dejar su opinión en sitios de Internet puede resultar de mucha ayuda para quienes buscan reseñas al respecto.

De igual forma, publicaciones sobre trabajos de los alumnos en Internet pueden ayudar a mejorar el posicionamiento del nombre de la academia, siempre y cuando no se violen leyes de propiedad intelectual.

4.- No perder el contacto con egresados

Aunque la academia, como empresa, ha cumplido su misión al brindar el servicio al alumno cuando éste ya ha terminado sus estudios, es importante mantener el contacto mediante encuestas, difusión de bolsas de trabajo, promociones para cursos extras, entre otros, con el fin de que el alumno tenga siempre en cuenta al instituto y de este modo, pueda referirlo a conocidos.

5.- Ofrecer promociones y descuentos

En la mayoría de los casos, los alumnos que acuden a una academia no cuentan con recursos monetarios propios, por lo que para algunas personas puede resultar muy difícil costear algún curso o carrera. Debido a esto, una buena forma de marketing es ofrecer programas que beneficien a los alumnos que quieran seguir con sus estudios y no tengan los recursos económicos.

Ofrecer becas o descuentos es una muy buena forma de atraer alumnos y mayor prestigio a



5 Pasos que debe seguir una academia para llegar a los alumnos

la academia, resultando aún mejor que la inversión en publicidad general.

Para todo esto existen empresas especializadas en marketing que pueden ayudar a las empresas a conseguir el mejor plan publicitario que se adapte a las necesidades y presupuesto requerido.