

# PROSPECCIÓN

ESTUDIA Y TRABAJA EN  
**IRLANDA**





# PROSPECCIÓN

**Objetivo:** Identificar y calificar posibles clientes que puedan estar interesados en estudiar inglés y trabajar en el extranjero, generar marca en grupos, ciudades o países de los asesores.

## Actividades:

- **Investigación de Mercado:** Utiliza bases de datos, redes sociales y plataformas profesionales para identificar a personas que cumplen con el perfil de cliente ideal, como jóvenes profesionales, estudiantes recientes o personas en busca de un cambio de carrera.
- **Segmentación:** Clasifica a los prospectos según sus intereses, ubicación geográfica, nivel educativo y metas profesionales.
- **Generación de Leads:** Participa en ferias educativas, webinars, eventos de networking y utiliza campañas de marketing digital para atraer posibles clientes.

## Herramientas:

- CRM (Customer Relationship Management) para gestionar y hacer seguimiento de los prospectos.
- Herramientas de análisis de mercado y redes sociales.
- Material de Marketing para realizar presentaciones y la prospección comercial

# TIPOS DE PROSPECCIÓN

La prospección es una etapa crítica en el proceso de ventas, especialmente para los programas de "Estudia y Trabaja en el Extranjero". Aquí tienes una descripción detallada de los diferentes tipos de prospección que utilizan los expertos en ventas en este campo:

## 1. Prospección en Redes Sociales

**Descripción:** Utilizar plataformas de redes sociales para identificar y contactar prospectos potenciales

### Métodos:

- **LinkedIn:** Buscar estudiantes recientes, profesionales jóvenes y personas interesadas en mejorar sus habilidades. Participar en grupos relacionados con la educación internacional

- **Facebook:** Unirse a grupos y páginas relacionadas con estudios en el extranjero y compartir contenido valioso
- **Instagram:** Publicar testimonios, casos de éxito y contenido atractivo para atraer a una audiencia más joven

## Herramientas:

- LinkedIn Sales Navigator
- Hootsuite, Buffer

## 2. Prospección a través de Webinars y Seminarios

**Descripción:** Organizar y participar en webinars y seminarios informativos sobre los beneficios de estudiar y trabajar en el extranjero

### Métodos:

- **Webinars Propios:** Organizar webinars donde se expliquen los programas, se resuelvan dudas y se comparten experiencias de estudiantes anteriores
- **Participación en Eventos:** Colaborar con universidades, organizaciones educativas y ferias de empleo para presentar el programa

## Herramientas:

- Zoom, Webex
- Plataformas de gestión de eventos como Eventbrite

## 3. Prospección en Ferias y Exposiciones Educativas

**Descripción:** Asistir a ferias y exposiciones dedicadas a la educación internacional para interactuar directamente con estudiantes potenciales

### Métodos:

- **Stands Informativos:** Montar stands en ferias educativas para proporcionar información, responder preguntas y recopilar datos de contacto
- **Charlas y Presentaciones:** Ofrecer charlas y presentaciones durante el evento para atraer a una audiencia más amplia

## Herramientas:

- Materiales promocionales
- Formas de registro digital y físico

## 4. Prospección a través de Marketing de Contenidos

**Descripción:** Crear y compartir contenido valioso y educativo que atraiga a prospectos interesados en estudiar y trabajar en el extranjero

### Métodos:

- Blogs y Artículos:** Publicar artículos informativos en el blog de la empresa y en sitios externos relacionados con la educación
- Videos y Testimonios:** Crear videos que muestren testimonios de estudiantes, experiencias en el extranjero y consejos útiles.
- E-books y Guías:** Ofrecer descargas gratuitas de guías completas sobre cómo estudiar y trabajar en el extranjero.

### Herramientas:

- Plataformas de blogs (WordPress, Medium)
- YouTube, Vimeo
- Herramientas de creación de contenido (Canva, Adobe Creative Suite)

## 5. Prospección a través de Email Marketing

**Descripción:** Utilizar campañas de email marketing para llegar a prospectos potenciales y nutrir leads.

### Métodos:

- Newsletters: Enviar boletines informativos regulares con contenido relevante, actualizaciones y testimonios
- Campañas de Drip: Configurar campañas de email automatizadas que nutran a los prospectos con información gradual sobre el programa

### Herramientas:

- Mailchimp, HubSpot
- Plataformas de automatización de marketing como Marketo

## 6. Prospección Directa a través de Llamadas Telefónicas

**Descripción:** Contactar directamente a los prospectos a través de llamadas telefónicas para ofrecer información personalizada y resolver dudas.

### Métodos:

- Llamadas Frías: Llamar a prospectos que no han mostrado interés previo pero que cumplen con el perfil ideal
- Llamadas de Seguimiento: Contactar a leads generados a través de otros métodos de prospección para ofrecer más información y avanzar en el proceso de ventas

### Herramientas:

- Sistemas de gestión de llamadas (VoIP)
- CRM para seguimiento de llamadas (Salesforce, Zoho CRM)

## 7. Prospección a través de Referencias y Recomendaciones

**Descripción:** Aprovechar la red de contactos y clientes actuales para obtener referencias y recomendaciones.

### Métodos:

- Programa de Referencias:** Implementar un programa que incentive a los clientes actuales a referir a nuevos prospectos a cambio de beneficios
- Solicitar Testimonios:** Pedir a los estudiantes actuales y anteriores que proporcionen testimonios y comparten su experiencia con su red de contactos

### Herramientas:

- Plataformas de gestión de referencias (Referral-Candy)
- CRM para seguimiento de referencias



## 8. Prospección en Plataformas Educativas y Foros Online

**Descripción:** Participar activamente en plataformas educativas y foros en línea donde los estudiantes discuten opciones de estudio en el extranjero.

### Métodos:

- Quora:** Responder preguntas relacionadas con estudiar y trabajar en el extranjero y mencionar el programa
- Foros Especializados:** Participar en foros como The Student Room, Reddit y otros foros de educación

### Herramientas:

- Plataformas de foros y Q&A
- Herramientas de seguimiento de menciones y participación (Brand24)

## **9. Prospección a través de Publicidad Digital**

**Descripción:** Utilizar publicidad pagada en plataformas digitales para alcanzar a una audiencia más amplia y generar leads.

## Métodos:

- Google Ads: Publicar anuncios en la red de búsqueda y en sitios relacionados con la educación
  - Social Media Ads: Utilizar anuncios pagados en Facebook, Instagram y LinkedIn para dirigir tráfico a la página de destino del programa

## Herramientas:

- Google Ads
  - Plataformas de publicidad en redes sociales (Facebook Ads Manager, LinkedIn Campaign Manager)

#### **10. Prospección a través de Colaboraciones y Alianzas**

**Descripción:** Establecer colaboraciones y alianzas estratégicas con instituciones educativas, consultorías y otras organizaciones.

## Métodos:

- **Alianzas con Universidades:** Colaborar con universidades para ofrecer el programa a sus estudiantes.
  - **Consultorías Educativas:** Trabajar con consultorías que ya tienen una base de datos de estudiantes interesados en estudiar en el extranjero.

## Herramientas:

- Plataformas de colaboración y gestión de alianzas
  - CRM para seguimiento de alianzas

## **CONCLUSIÓN**

La prospección es una parte esencial del proceso de ventas para programas de estudio y trabajo en el extranjero. Utilizando una combinación de estos métodos, los expertos en ventas pueden identificar y atraer a prospectos calificados, nutrir leads y convertirlos en clientes satisfechos.



# **Adaptar y combinar estas estrategias** según las necesidades y comportamientos de la audiencia específica puede maximizar el éxito en la presentación y el cierre de ventas.

