

Marca o Reputación: ¿Qué Matricula?

La marca atrae leads. La reputación cierra la venta.

FB

Fernando Bacaicoa
Co-CEO · Educaedu

Problema

Insight

Comparativa

Claves

Impacto

01 EL PROBLEMA

⚠ Confundes ser conocido con ser elegido

- Invertir en marca aumenta visibilidad
- Pero no garantiza matrículas
- El funnel se rompe al final

"Que te conozcan no significa que confíen en ti."

02 EL INSIGHT

💡 La marca no convierte

- Las marcas fuertes generan más leads
- Pero no convierten mejor
- No existe correlación directa

"Más marca = más volumen. No más matrículas."

03 LA COMPARATIVA

⚖ Marca vs Reputación



Marca

Volumen

- Genera demanda
- Multiplica leads (x2-x3)
- Trabaja el top of funnel



Reputación

Conversión

- Valida la decisión
- Aumenta matrícula
- Actúa en el momento clave



La verdad

Dónde se decide

- El alumno siempre busca opiniones
- Confía en otros alumnos
- Las reviews deciden

"No compiten. Cumplen funciones distintas."

04 LAS CLAVES

🔑 Por qué gana la reputación

1 Prueba social

otros alumnos validan tu promesa

2

Derribo de objeciones

elimina miedos reales

3

Confianza externa

más creíble que tu marketing

4

Producto complejo

necesita validación

"Las reviews hacen lo que tu marketing no puede."

05 EL IMPACTO

📊 Más Reputación, Más Conversión



+ Conversión

Mejores ratios lead → matrícula



+ Eficiencia

Más ingresos con mismos leads



+ Confianza

El alumno llega convencido



Ventaja real

Superas marcas más grandes

"La marca llena el funnel. La reputación lo cierra."

— Fernando Bacaicoa, Co-CEO · Educaedu