

Financiación y Flexibilidad

La última milla no se pierde por interés. Se pierde por fricción.

FB

Fernando Bacaicoa
Co-CEO · Educaedu

Problema

Cambio

Psicología

Activación

Impacto

01 EL PROBLEMA

⚠ Pierdes matrículas cuando ya estaban ganadas

- Marketing hizo su trabajo.
- El asesor convenció al alumno.
- Pero el pago rompe la magia.

"No pierdes por producto. Pierdes por método de pago."

02 EL CAMBIO

💡 La financiación es marketing

- No es un tema administrativo.
- Es una palanca directa de conversión.
- El cierre depende de la fricción final de los métodos de pago.

"El pago flexible no decora la venta. La desbloquea."

03 LA PSICOLOGÍA

🧠 El precio duele menos cuando cambia el marco



Pago total

Muro mental

- 3.000€ suenan a bloqueo
- Generan rechazo inmediato
- Congelan la decisión



Cuota mensual

Gasto asumible

- 250€ suenan a suscripción
- Mejor adaptación a situación financiera de alumnos
- Reducen la fricción



Riesgo percibido

La barrera real

- ISA elimina el miedo inicial
- Buy Now Pay Later acerca el Sí
- Flexibilidad amplía mercado

"No es lo mismo pagar el precio total que una cuota mensual."

04 CÓMO ACTIVARLO

🚀 Convierte el precio en cierre

1 Ofrece financiación digital e inmediata

2 Reduce trámites offline y tiempos de espera

3 Introduce varios partners financieros para subir aprobación

4 Haz que el asesor vuelva a asesorar no a justificar

"Si la financiación tarda, la matrícula se enfría."

05 EL IMPACTO

📊 Menos Fricción, Más Matrículas



+ Conversión

Más cierres en caliente



+ Velocidad

Menos tiempo entre interés y matrícula



+ Eficiencia comercial

Menos objeciones de precio



+ Cash Flow

Mejor flujo si financia un tercero

"La competencia no te quita alumnos por ser mejor. A veces te los quita por cobrar mejor."

— Fernando Bacaicoa, Co-CEO · Educaedu