

Marca o Reputazione: Cosa Fa Iscrivere?

La marca attrae lead. La reputazione chiude la vendita.

FB

Fernando Bacaicoa
Co-CEO · Educaedu

Problema

Insight

Comparativa

Chiavi

Impatto

01 IL PROBLEMA

⚠ Confondi l'essere conosciuto con l'essere scelto

- Investire in marca aumenta la visibilità
- Ma non garantisce iscrizioni
- Il funnel si rompe alla fine

"Che ti conoscano non significa che si fidino di te."

02 L'INSIGHT

💡 La marca non converte

- I brand forti generano più lead
- Ma non convertono meglio
- Non esiste correlazione diretta

"Più marca = più volume. Non più iscrizioni."

03 LA COMPARATIVA

⚖ Marca vs Reputazione



Marca

Volume

- Genera domanda
- Moltiplica i lead (x2-x3)
- Lavora il top of funnel



Reputazione

Conversione

- Valida la decisione
- Aumenta le iscrizioni
- Agisce nel momento chiave



La verità

Dove si decide

- Lo studente cerca sempre opinioni
- Si fida degli altri studenti
- Le recensioni decidono

"Non competono. Hanno funzioni diverse."

04 LE CHIAVI

🔑 Perché vince la reputazione

1

Prova sociale

altri studenti validano la tua promessa

2

Abbattimento delle obiezioni

elimina le paure reali

3

Fiducia esterna

più credibile del tuo marketing

4

Prodotto complesso

ha bisogno di validazione

"Le recensioni fanno ciò che il tuo marketing non può."

05 L'IMPATTO

📌 Più Reputazione, Più Conversione



+ Conversione

Migliori ratio lead → iscrizione



+ Efficienza

Più ricavi con gli stessi lead



+ Fiducia

Lo studente arriva già convinto



Vantaggio reale

Superi brand più grandi

"La marca riempie il funnel. La reputazione lo chiude."

— Fernando Bacaicoa, Co-CEO · Educaedu