

# Quando tutti vendono la stessa cosa solo il brand evita la guerra dei prezzi

La differenziazione educativa non vive più nel programma: vive nel contesto che solo la tua istituzione può offrire.

FB

**Fernando Bacaicoa**  
Co-CEO · Educaedu

Problema

Regola

Protocollo

Controllo

Impatto

## 01 IL PROBLEMA



## L'offerta formativa si sta commoditizzando

- I programmi si assomigliano sempre di più
- Gli annunci ripetono le stesse promesse: docenti, stage e lavoro
- Senza brand, lo studente sceglie per prezzo, vicinanza o sconto

*"Se la tua promessa può stare nell'annuncio di un concorrente, il tuo brand è vulnerabile."*

## 02 LA REGOLA D'ORO



## Non vendere contenuti: vendi contesto distintivo

- Il piano di studi non basta più per differenziarsi
- Il branding riduce la dipendenza da Google, Meta e sconti
- Il valore reale è ciò che lo studente non trova altrove

*"Il brand nasce quando il mercato capisce perché non sei sostituibile."*

## 03 IL PROTOCOLLO



## Le 3 leve contro la commoditizzazione



### Networking

Da centro formativo a ecosistema di talento

- Community professionale visibile
- Eventi e connessioni reali
- Alumni come prova di valore



### Employability

Da job board ad acceleratore di carriera

- Risultati trasparenti
- Crescita professionale misurabile
- Supporto dopo l'iscrizione



### Esperienza

Da servizio accademico a esperienza memorabile

- Momenti distintivi di brand
- Piattaforma e supporto curati
- Rituali che non si copiano

*"Non serve promettere di più. Serve costruire qualcosa che il mercato non possa sostituire."*

## 04 COME ATTIVARLO



## Fai la prova dell'esistenza

1

Rimuovi logo e colori dagli annunci e verifica se restano riconoscibili

2

Individua ciò che nessun altro centro potrebbe offrire domani

3

Sostituisci claim generici con prove reali community, dati ed esperienza

4

Ribilancia l'investimento

meno dipendenza dal performance, più costruzione di marca

*"La domanda non è come ridurre il CPL del 5%, ma cosa perderebbe il mercato se sparissi."*

## 05 L'IMPATTO



## Da Commodity a Brand Insostituibile



### + Margine

Riduci la pressione di competere solo con borse e sconti



### + Preferenza

Lo studente ti sceglie per valore, non solo per prezzo



### - Dipendenza

Serve meno performance per sostenere la domanda



### + Reputazione

Costruisci una posizione che l'algorithm non può toglierti

**"Se la tua istituzione sparisse domani, cosa perderebbe il mercato che nessun altro potrebbe offrire?"**

— Fernando Bacaicoa, Co-CEO · Educaedu