

Pagare il doppio per gli stessi studenti. Il conto di non avere un brand.

Il costo per clic cresce più del doppio rispetto al mercato. Il brand è la via d'uscita.

FB

Fernando Bacaicoa
Co-CEO · Educaedu

Problema

→ Insight

→ Leve

→ Attivazione

→ Impatto

01

IL PROBLEMA



Il costo per clic corre più veloce del mercato

- CPC su Google da gennaio 2023: +128 % in Spagna, +169 % in Messico, +185 % nella formazione professionale spagnola
- Il mercato (iscritti × prezzo) è cresciuto di circa il 50 %
- Per crescere del 20 % negli iscritti serve più che triplicare il budget di acquisizione

“In Messico l'acquisizione è passata da 20 a 33 pesos su ogni 100 di iscrizione.”

02

LA REGOLA D'ORO



Esistono due aste. Senza brand giochi solo quella più cara

- Ricerca generica: dieci istituzioni, annunci quasi identici, vince chi offre di più
- Ricerca brand: meno concorrenza, clic più economico, conversione più alta
- Se nessuno ti cerca per nome, compri tutto il traffico nell'asta generica

“La soluzione non è ottimizzare le campagne. È averne meno bisogno.”

03

IL PROTOCOLLO



3 leve per smettere di affittare attenzione



Capitale che resta

Investi in ciò che dura

- Talento: docenti e direttori di programma riconoscibili
- Campus, strutture e tecnologia proprietaria
- Brand e reputazione online che restano anche l'anno dopo



Differenziazione autentica

Fatti cercare per nome

- Se togli il logo e il sito è intercambiabile, competi solo sul prezzo
- Una value proposition distintiva genera ricerche brand
- Più ricerche brand: clic più economici e conversione migliore



Canali che lasciano il segno

Lead + visibilità del brand

- Privilegia i canali dove lo studente vede, confronta e ricorda il tuo brand
- I portali di formazione generano lead ed effetto billboard
- L'ultimo clic non racconta tutto: molte ricerche brand nascono prima

“Il performance affitta attenzione. Il brand costruisce un moat.”

04

COME ATTIVARLO



Fai i conti che pochi hanno il coraggio di fare

1

Calcola quanta parte di ogni iscrizione finisce in acquisizione, anno per anno

2

Misura la quota di traffico da ricerche brand rispetto a quelle generiche

3

Proteggi il budget di brand

non è un costo da tagliare per chiudere il trimestre

4

Rivedi l'attribuzione

scopri dove lo studente ha conosciuto il tuo brand prima dell'ultimo clic

“Se domani spegni il performance, quante iscrizioni ti restano?”

05

L'IMPATTO



Dall'affitto di clic alla costruzione di valore



+185 %

Aumento del CPC nella formazione professionale spagnola da gennaio 2023



≈ +50 %

Crescita stimata del mercato tra il 2023 e il 2025



20 → 33

Pesos su 100 di iscrizione destinati all'acquisizione in Messico



+ Brand

Clic più economici e conversione più alta sulle ricerche brand

“Il brand non è un costo da tagliare. È l'unica cosa che ti permette di smettere di pagare il doppio.”

— Fernando Bacaicoa, Co-CEO · Educaedu