



Admissions Optimizer™

Predicción de los postulantes
con mayor probabilidad a
convertirse en estudiantes.



LAUREATE
INTERNATIONAL

This Photo by Unknown Author is licensed under [CC BY-SA](#)



"A través del uso de la solución de optimización de reclutamiento de Analytikus hemos sido capaces de aumentar la tasa de acierto de nuestro proceso de enrolamiento en más del 10% utilizando la misma fuerza de ventas. Esto representa un impacto directo en el aumento de nuestra matrícula y por lo tanto de nuestro crecimiento como negocio y como organización"

Michel Reynaud, Strategic Planning Director – UVM
& UNITEC

Testimonial

Propuesta de Valor



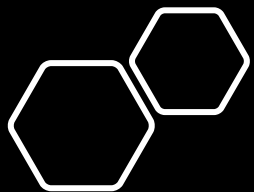
Optimiza la tasa de conversión de las campañas de reclutamiento.



Integramos la información del CRM y herramienta de marketing automation para entender los drivers del proceso de reclutamiento y predecir los postulantes con mayores probabilidades de ser admitidos e inscritos .



Prioriza los contactos que se hacen con los postulantes y prospectos dentro del proceso de enrolamiento para maximizar la tasa de conversión y aumentar inscripciones.



Problemática y beneficios



Impulsores

Tasas de conversión del proceso de reclutamiento bajas
Falta de información para priorizar prospectos en CRM
Falta de insumos para diseño de campañas con mayores probabilidades de convertir prospectos



Solución

Integra información de tus campañas de reclutamiento
Calcula la probabilidad que un prospecto tiene de ser admitido o de inscribirse
Prioriza las intervenciones o toques que un agente le hace a un prospecto con base en su potencial de inscripción
Visualización de resultados en tableros de control



Beneficios

Tiene un impacto directo en el aumento de estudiantes inscritos
Optimiza el proceso de contacto a lo largo del funnel de enrolamiento a partir de la priorización de prospectos.

Principales componentes de la solución



Optimiza la tasa de conversión de tus campañas de reclutamiento

- Conexión con distintos sistemas fuente de la universidad
- Integra la información de tus sistemas CRM y marketing automation



Identifica prospectos con mayor potencial de pasar de una fase a la otra dentro del funnel de enrolamiento

- Calcula la probabilidad que un prospecto tiene de ser admitido o de inscribirse con base en su perfil sociodemográfico y académico



Prioriza las intervenciones o toques que un agente le hace a un prospecto con base en su potencial de inscripción

- Utilizar umbrales de priorización por prospecto para las distintas fases del proceso de enrolamiento



Visualización de resultados en tableros de control

- Tableros de control estratégicos: drivers de admisión e inscripción
- Tableros de control operativos: probabilidad por prospecto por fase del funnel

Ejemplo de Información sugerida

Se requiere información de distintas fuentes de la universidad que dan cuenta del ciclo de admisiones del estudiante.

CRM u Otro

- ID
- Género
- Edad
- Situación laboral
- Situación familiar
- Escuela procedencia
- Promedio
- Año
- Ciclo
- Carrera
- Número de toques

MARKETING AUTOMATION

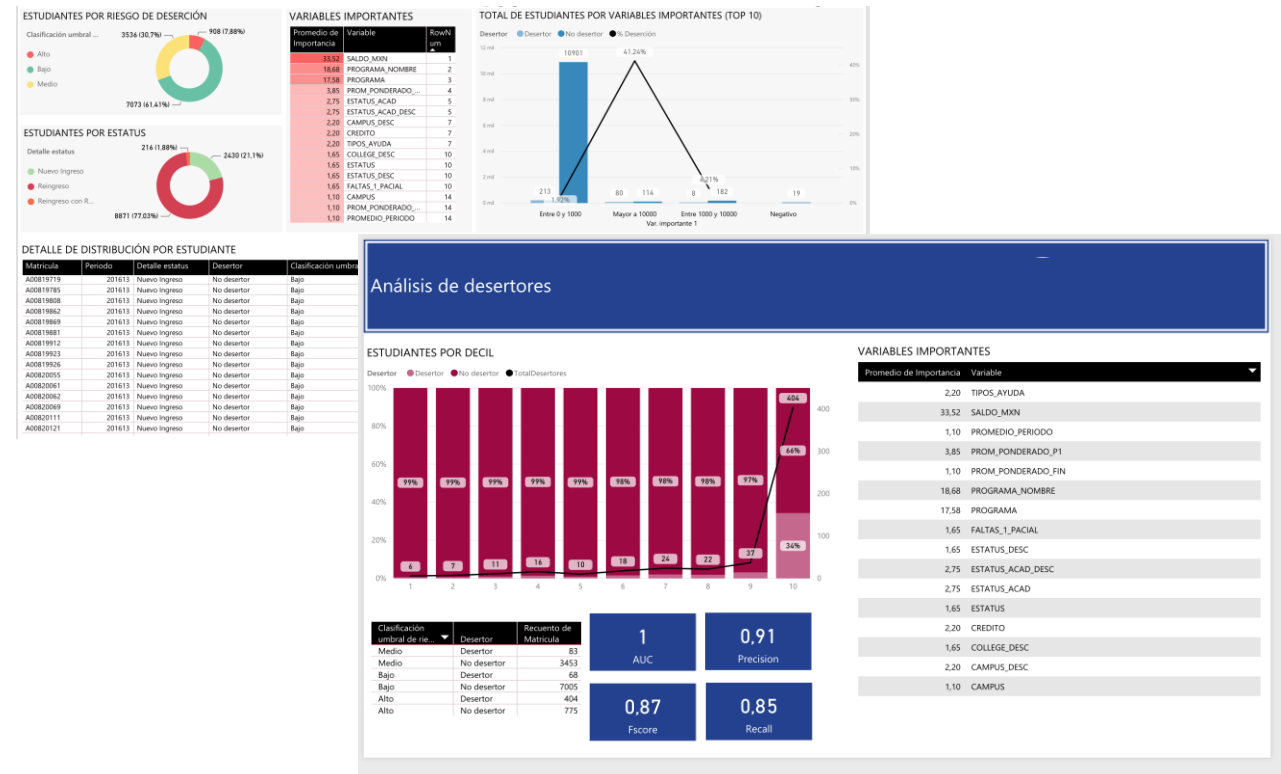
- ID
- Campaña
- Página desde donde navegó
- Mail
- Ciclo Carrera
- Click en página
- Secciones visitadas
- Navegador

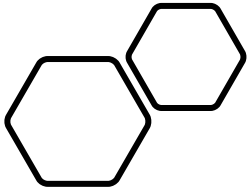


Visualización en dashboards:

1. Tableros de control estratégicos: drivers de inscripción

2. Tableros de control operativos: probabilidad por prospecto por fase del funnel





Metodología y tiempos

Implementación

Metodología de implementación

Definición detallada de problemática de negocio

Movilización y análisis de información

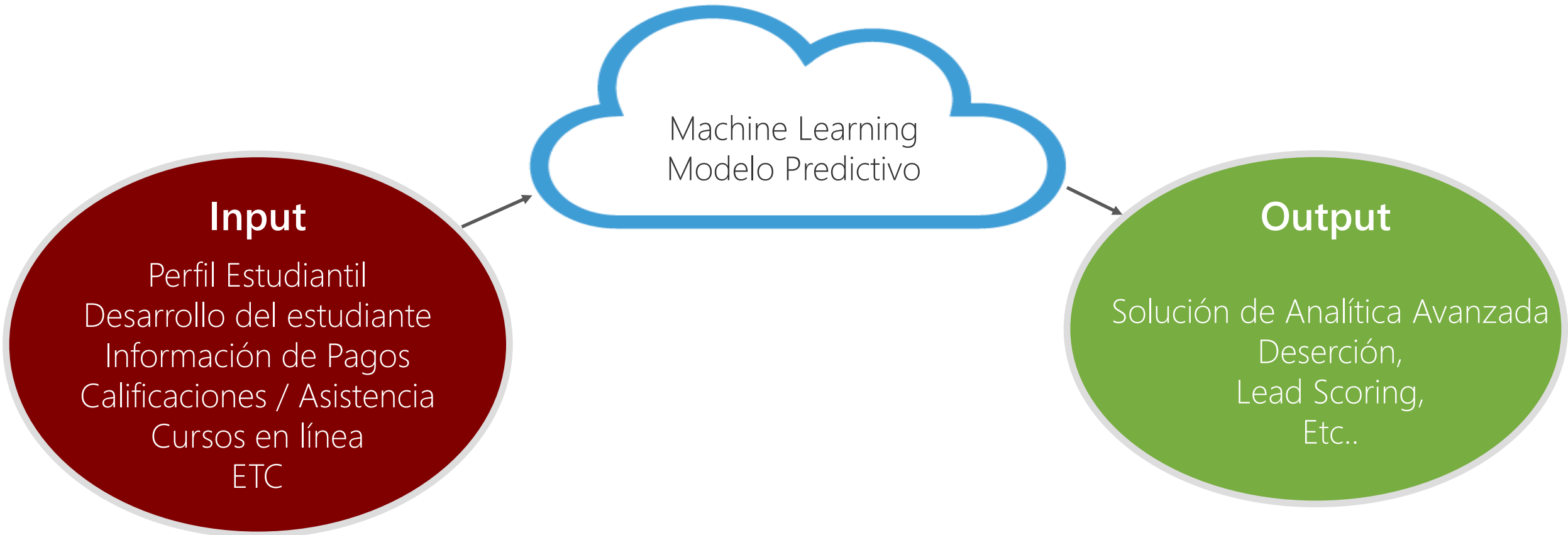
Adaptación de modelos analíticos

Automatización de modelos

Visualización de resultados

¿Cómo funciona?

1. Solución como un servicio en la nube
2. Ingesta automatizada a través de conectores
3. Hospedaje, almacenamiento, mantenimiento, calibración y corrimiento automático



Plan de trabajo alto nivel

Implementación de la solución

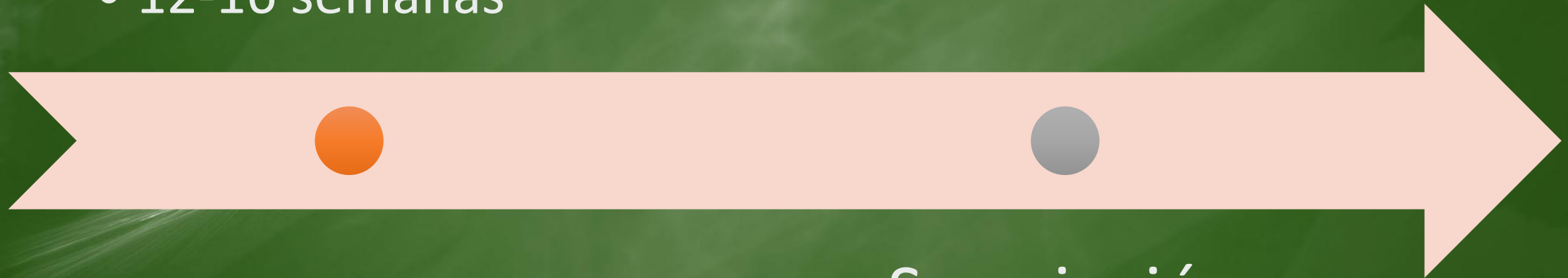
	Semanas de Trabajo															
Tareas Alto Nivel	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Entendimiento Organización	■															
Movilización y Exploración de Datos		■	■	■	■	■	■									
Creación de Modelos							■	■	■	■						
Calibración de Modelos										■	■	■				
Creación de Reportes									■	■	■	■				
Automatización										■	■	■	■	■	■	■

Los tiempos sobre la movilización de información, parten del entendido de que los datos están disponibles.

Modelo de negocio

Implementación

- 12-16 semanas



Suscripción
mensual

Mantenimiento Mensual



Mantenimiento componentes en la nube



Calibraciones semestrales



Data Loading Quality Assurance



Business Intelligence - Visualizations updating



On-going support

Gracias

Quedamos pendientes de poder proveerle con más información sobre esta propuesta tan pronto sea posible.

Miguel Molina-Cosculluela

mmolina@analytikus.com

Omar Aguilar

oaguilar@analytikus.com



 **analytikus**
SIMPLIFYING DATA

