



LA U MÁS **cracks** DE EL SALVADOR



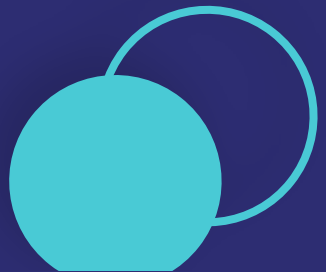
LA U LA POLI LA UPES



La Universidad Politécnica de El Salvador (UPES) cuenta con una trayectoria de más de 45 años, consolidándose como una institución líder en la formación de profesionales en áreas como ingenierías, arquitectura y construcción. Sin embargo, en los últimos años, hemos enfrentado desafíos significativos en términos de visibilidad y competitividad.

Para afrontar este desafío y encaminarnos hacia un futuro próspero, presentamos **una propuesta de valor integral**. *Esta propuesta ha sido cuidadosamente diseñada para revitalizar la imagen, el marketing y la oferta educativa de la UPES.* Reconocemos la importancia de fortalecer nuestra comunicación y posicionamiento en el mercado educativo actual, donde la competencia es cada vez más intensa.

Por tanto, el propósito de esta presentación es claro: desarrollar un plan estratégico que nos permita destacar nuestras fortalezas, superar los desafíos y ofrecer una experiencia educativa excepcional para nuestros estudiantes. Juntos, estamos **empoderando sueños y forjando líderes** que transformarán el futuro.





1. Diagnóstico Situacional:



Análisis Profundo:

Fortalezas:

- **Trayectoria UPES en áreas estratégicas:**
- Evaluación histórica de la universidad en áreas clave como ingenierías, arquitectura y construcción la posiciona como una institución de referencia en el país.
- **Sólida planta de docentes con amplia experiencia:**
- Análisis de la calidad y experiencia del cuerpo docente, identificando cómo este un recurso humano para ser aprovechado para la mejorara, la calidad de la educación y la reputación de la universidad.
- **Infraestructura en pro cambios y en constante renovación:**
- Evaluación de los esfuerzos actuales en renovación de infraestructura y cómo estos pueden contribuir a mejorar la experiencia del estudiante y la competitividad de la institución.
- **Cultura organizacional basada en la ética y la responsabilidad social:**
- Análisis de cómo los valores éticos y la responsabilidad social de la universidad pueden ser destacados y utilizado zs como ventaja competitiva en el mercado educativo.

Debilidades:

- **Imagen desactualizada y falta de posicionamiento en el mercado actual:**
- Evaluación de la percepción actual de la universidad en el mercado y las estrategias necesarias para mejorar su imagen y posicionamiento
- **Estrategias de marketing y comunicación poco efectivas:**
- Análisis de las estrategias de marketing y comunicación actuales, identificando áreas de mejora y posibles acciones para aumentar su efectividad.
- **Oferta educativa que requiere actualización y diversificación:**
- Evaluación de la oferta académica actual, identificando áreas que necesitan actualización o diversificación para satisfacer las demandas del mercado y de los estudiantes.
- **Debilidad en la gestión de la experiencia del estudiante:**
- Análisis de los procesos y servicios destinados a mejorar la experiencia del estudiante, identificando áreas de mejora y posibles acciones para fortalecer esta área.



Diagnóstico Situacional:



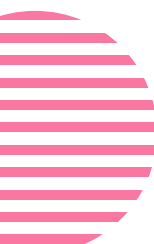
Análisis Externo:

Oportunidades:

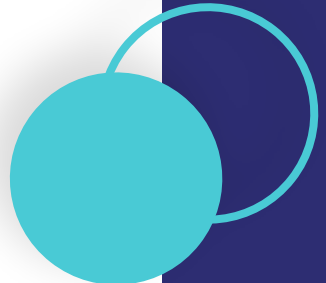
- **Creciente demanda por profesionales en áreas STEM:**
 - Evaluación de la demanda actual y futuros profesionales en áreas STEM, y cómo la universidad puede aprovechar esta oportunidad para expandir su oferta académica y atraer a más estudiantes.
- **Avance de las tecnologías digitales y nuevas tendencias en educación:**
 - Análisis de cómo el avance tecnológico y las nuevas tendencias en educación pueden ser aprovechadas por la universidad para mejorar la calidad de la enseñanza y la experiencia del estudiante.
- **Necesidad de formación especializada en sectores económicos estratégicos:**
 - Evaluación de la demanda de formación especializada en sectores económicos específicos del país, y cómo la universidad puede desarrollar programas académicos que respondan a estas necesidades.

Amenazas:

- **Aumento de la competencia en el mercado educativo:**
 - La competencia actual y potencial en el mercado educativo, identificando cómo la universidad puede diferenciarse y mantener su relevancia en un entorno cada vez más competitivo.
- **Cambios en las preferencias y necesidades de los estudiantes:**
 - Cambios en las preferencias y necesidades de los estudiantes pueden afectar a la universidad, y cómo esta puede adaptarse para satisfacer estas demandas cambiantes.
- **Dificultades para atraer talento docente de alto nivel:**
 - Las dificultades actuales para atraer y retener talento docente de alto nivel, e identificación de posibles estrategias para superar estos desafíos.



BUYER PERSONAS



1. Estudiante recién graduado de bachiller:

- **Nombre:** Laura
- **Edad:** 18-20 años
- **Perfil:** Acaba de graduarse de bachillerato y está buscando opciones para continuar sus estudios universitarios.
- **Motivaciones:** Busca una universidad que ofrezca programas académicos de calidad, orientación profesional y un ambiente acogedor.
- **Desafíos:** Puede sentirse abrumada por la cantidad de opciones y necesita orientación para tomar una decisión informada.



2. Estudiante trabajador y universitario:

- **Nombre:** Juan
- **Edad:** 22-25 años
- **Perfil:** Trabaja a tiempo parcial o completo mientras estudia en la universidad para financiar sus estudios y gastos personales.
- **Motivaciones:** Busca flexibilidad en los horarios de clases, programas académicos relevantes para su carrera profesional y apoyo para equilibrar el trabajo y los estudios.
- **Desafíos:** Puede enfrentar dificultades para administrar su tiempo y encontrar un equilibrio entre el trabajo y los estudios.



4. Estudiante de una carrera de alta demanda:

- **Nombre:** María
- **Edad:** Varía según el caso, pero generalmente entre 20 y 40 años.
- **Perfil:** Interesada en cursar una carrera de alta demanda, como ingeniería, tecnología o ciencias aplicadas, debido a las oportunidades laborales y salariales que ofrece.
- **Motivaciones:** Busca una universidad que ofrezca programas académicos rigurosos, prácticas profesionales y oportunidades de networking en su campo de interés.
- **Desafíos:** Puede enfrentar una competencia intensa en el mercado laboral y necesita destacarse con una educación de calidad y experiencia práctica relevante.



4. Estudiante mayor de 30 años en educación continua:

- **Nombre:** Carlos
- **Edad:** 30-45 años
- **Perfil:** Profesional que busca actualizar sus habilidades o cambiar de carrera a través de programas de educación continua.
- **Motivaciones:** Busca programas académicos que se adapten a su horario laboral, le permitan adquirir nuevas habilidades y mejorar sus perspectivas laborales.
- **Desafíos:** Puede enfrentar dificultades para conciliar las responsabilidades laborales, familiares y académicas, y puede necesitar apoyo adicional para hacer la transición a la vida estudiantil nuevamente.



Propuesta de **Valor**



1. Posicionamiento de Marca:

Acciones:

- Realizar un análisis de la percepción actual de la marca mediante encuestas y focus groups.
- Desarrollar una estrategia de rebranding que refleje la identidad renovada de la universidad y la comunique de manera efectiva.
- Implementar campañas de marketing integradas en medios digitales, sociales y tradicionales para aumentar la visibilidad y el reconocimiento de la marca.
- Colaborar con empresas locales y organizaciones profesionales para mejorar la reputación y el prestigio de la universidad en el mercado.

2. Aumento de matrícula:

Acciones:

- Realizar análisis de mercado para identificar **segmentos demográficos** y geográficos con potencial de crecimiento.
- Desarrollar **programas de becas y financiamiento** para atraer a estudiantes talentosos y aumentar la accesibilidad financiera.
- Mejorar los procesos de admisión y orientación para facilitar la inscripción y **retención de estudiantes**.
- Implementar estrategias de marketing dirigidas a diferentes segmentos de mercado para promover los programas académicos, las ventajas competitivas y **mejorar la experiencia UPES**.

3. Diversificación de Oferta Académica:

Acciones:

- Realizar estudios de mercado y análisis de tendencias para identificar las áreas de demanda laboral emergentes.
- Desarrollar nuevos programas académicos en áreas STEM, así como en otros campos de interés creciente.
- Establecer alianzas con empresas e instituciones para desarrollar programas académicos que respondan a las necesidades específicas del mercado laboral.
- Ofrecer opciones de formación continua y programas de capacitación profesional para profesionales en activo que buscan actualizarse y especializarse.

4. Optimización de la experiencia del estudiante:

Acciones:

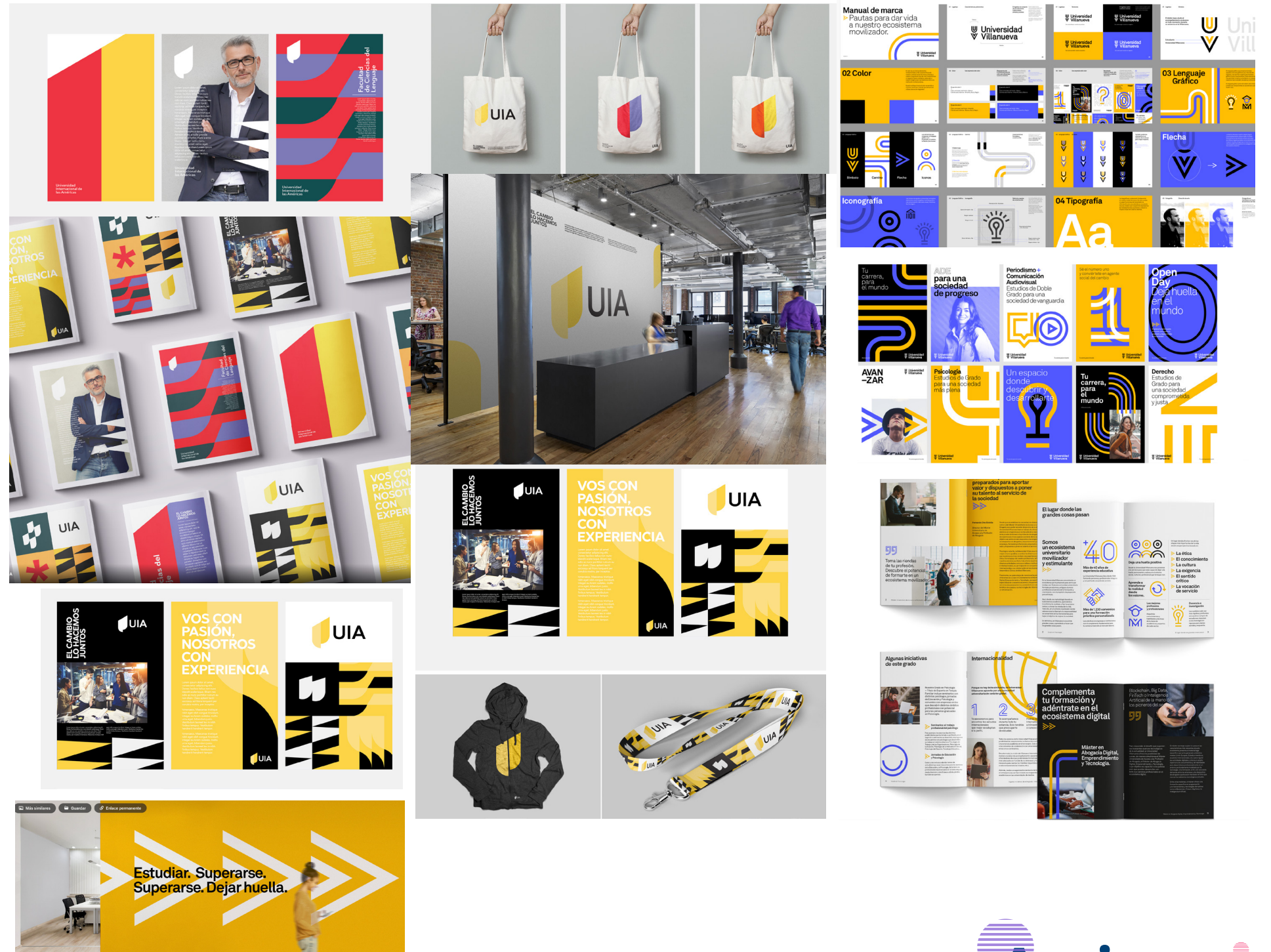
- Mejorar la **accesibilidad y la transparencia** de la información sobre los programas académicos, requisitos de admisión y procedimientos administrativos.
- Implementar tecnologías y plataformas digitales para **facilitar la comunicación y la interacción entre estudiantes, profesores y personal administrativo**.
- Ofrecer servicios de apoyo estudiantil, como tutorías académicas, asesoramiento profesional y **servicios de bienestar emocional** y mental.
- Establecer programas de **seguimiento y retroalimentación** para evaluar continuamente la satisfacción y las necesidades de los estudiantes, y realizar ajustes según sea necesario.



Rebranding

y mejora de identidad visual:

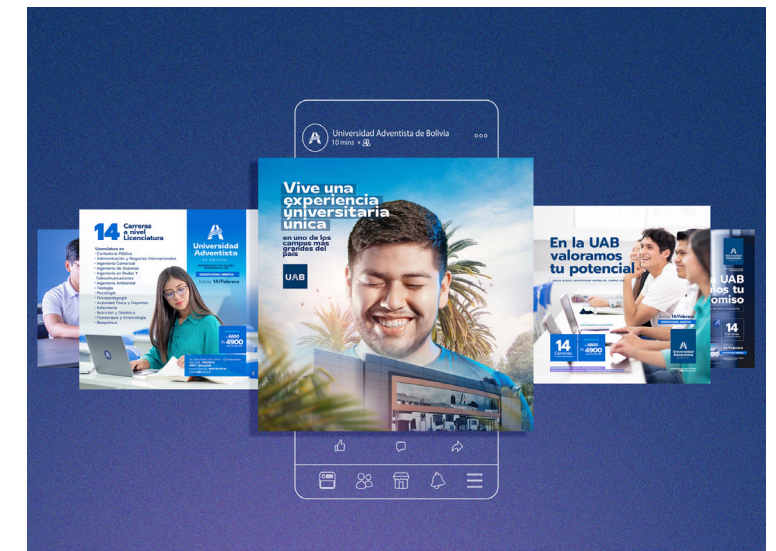
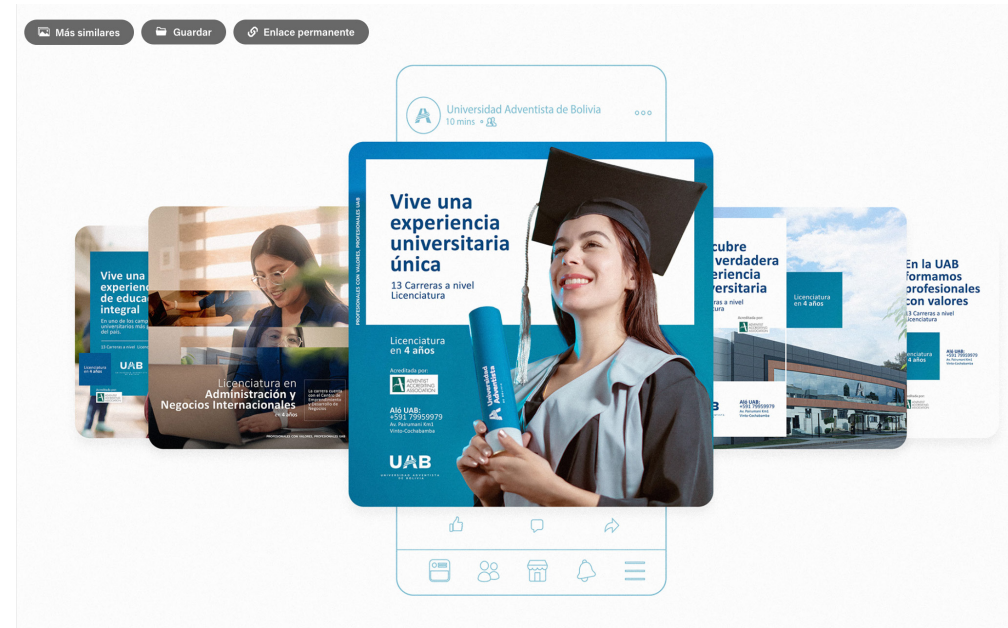
- **Narrativa Visual Renovada:**
 - Desarrollar una narrativa visual coherente que transmita la historia, los valores y la visión de la universidad de manera creativa y emocionante.
 - Incorporar elementos visuales dinámicos y modernos que representen la innovación, la excelencia académica y el espíritu de comunidad de la UPES.
- **Experiencia Inmersiva:**
 - Crear una experiencia inmersiva en el campus y en los materiales de marketing, utilizando tecnologías como la realidad virtual y aumentada para mostrar a los estudiantes potenciales la vida universitaria y las instalaciones de vanguardia de la UPES.



Campañas

de marketing integradas:

- **Historias Auténticas y Emocionantes:**
- Desarrollar campañas de marketing que cuenten historias auténticas y emocionantes de estudiantes y graduados destacados, mostrando cómo la UPES ha transformado sus vidas y carreras de manera positiva.
- Utilizar contenido multimedia impactante, como videos y testimonios visuales, para conectar emocionalmente con la audiencia y generar un impacto duradero.
- **Innovación en Canales Tradicionales:**
- Introducir enfoques creativos en los medios tradicionales, como vallas publicitarias interactivas y anuncios impresos con códigos QR, para generar interacción y compromiso con la audiencia objetivo.



Expansión

de experiencia al estudiante

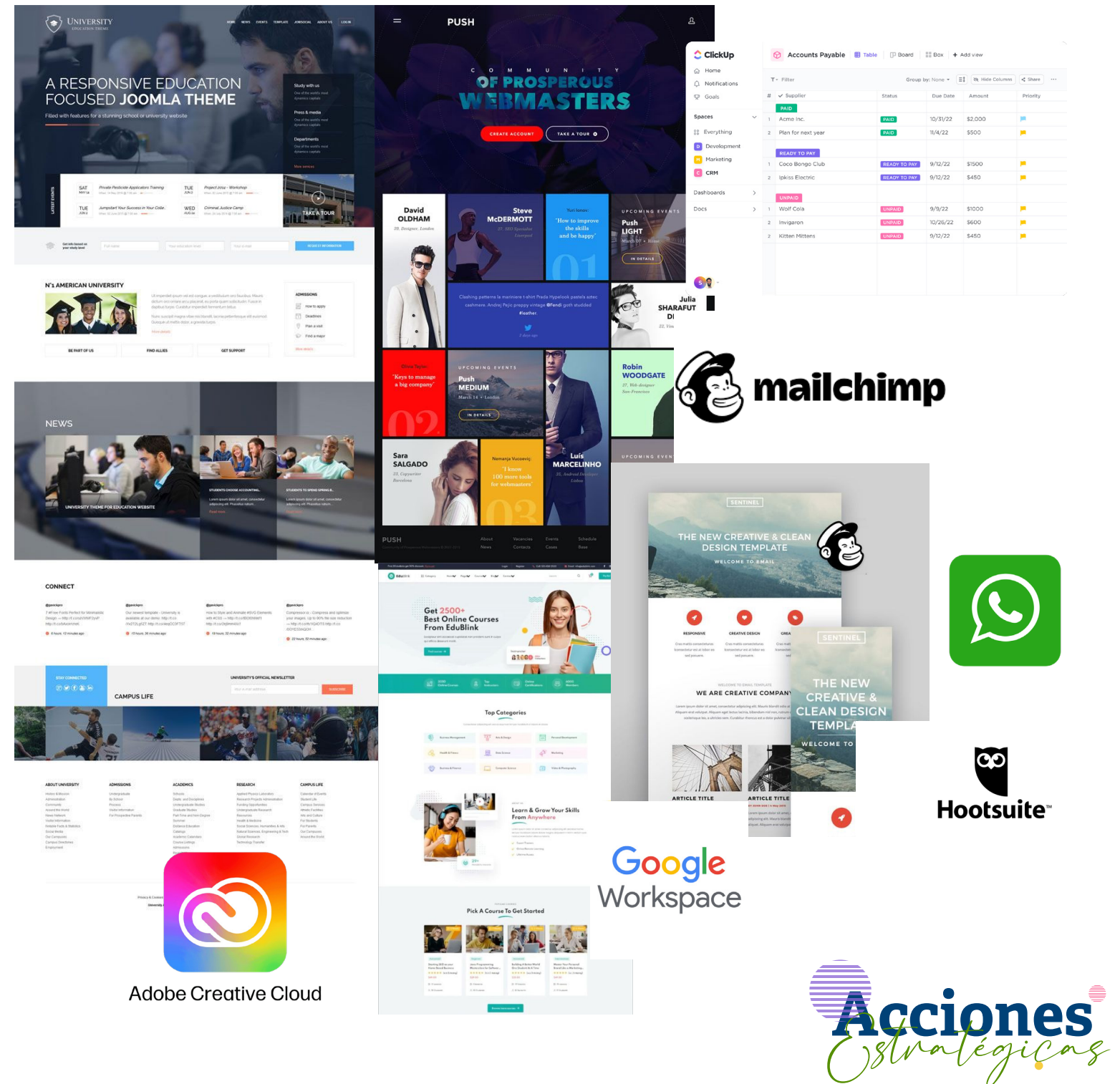
- **Programas Personalizados y Flexibles:**
- Desarrollar programas académicos personalizados y flexibles que se adapten a las necesidades y aspiraciones individuales de los estudiantes, ofreciendo opciones como horarios flexibles, programas de estudio combinados y opciones de aprendizaje a distancia.
- **Colaboraciones Interdisciplinarias:**
- Fomentar colaboraciones interdisciplinarias entre diferentes departamentos y facultades para desarrollar programas académicos innovadores y holísticos que aborden los desafíos del mundo real y preparen a los estudiantes para carreras exitosas y significativas.
- **Enfoque Centrado en el Estudiante:**
- Implementar un enfoque centrado en el estudiante en todos los aspectos de la experiencia universitaria, desde el proceso de admisión hasta la colocación laboral, garantizando que las necesidades y preocupaciones de los estudiantes sean una prioridad en todas las interacciones.
- **Plataforma Interactiva de Apoyo:**
- Desarrollar una plataforma digital interactiva de apoyo estudiantil que brinde acceso fácil y conveniente a servicios y recursos como asesoramiento académico y profesional, tutorías en línea, grupos de estudio virtuales y oportunidades de prácticas profesionales.



Omnicanalidad:

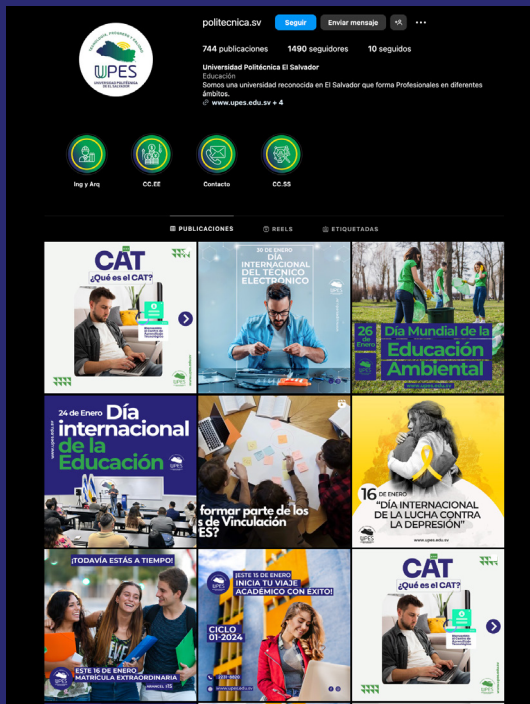
Integración de plataformas y canales:

- Reconocer la necesidad de **cambiar todo el sitio web actual** de la universidad y unificarlo dentro de la estrategia omnicanal para garantizar una experiencia coherente y de alta calidad en todos los puntos de contacto .
- Utilizar una variedad de plataformas y canales de comunicación para ofrecer una experiencia fluida y personalizada a los estudiantes potenciales.
- Implementar una estrategia de **inbound marketing** para atraer, convertir, cerrar y deleitar a los prospectos de manera efectiva a lo largo de su viaje.
- Utilizar **Mailchimp** u otras plataformas de correo electrónico para enviar boletines informativos, actualizaciones y contenido relevante a los suscriptores.
- Integrar herramientas de productividad y conectividad, como **Google Workspace** o **Microsoft 365**, para mejorar la colaboración interna y la eficiencia en la comunicación.
- Incorporar **ClickUp** como una herramienta de gestión de proyectos para coordinar las tareas, el seguimiento de los proyectos y la asignación de recursos de manera eficiente y efectiva.
- Utilizar **WhatsApp** como un canal directo de comunicación para interactuar con los prospectos de manera rápida y personalizada, brindando asistencia y respondiendo preguntas de manera oportuna.



SCOUTING

DIGITALES



Seguidores

1.5K

Tasa de engagement

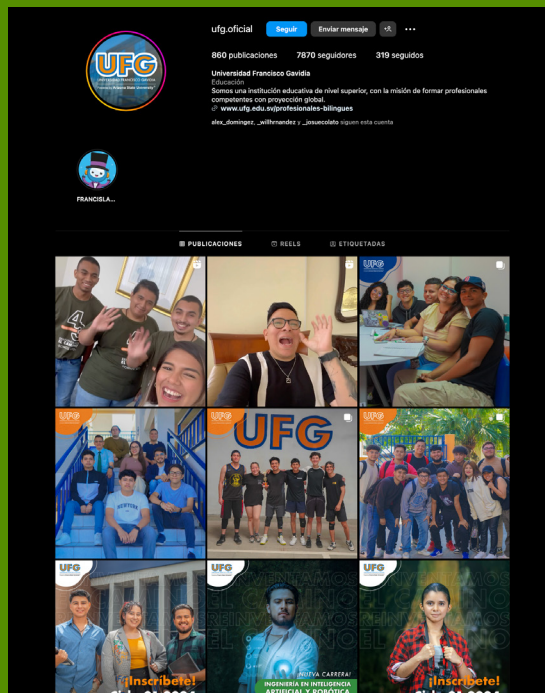
1.01%

Frecuencia de posts

2/semana

Nivel promedio

Acciones
Estratégicas



Seguidores

7.9K

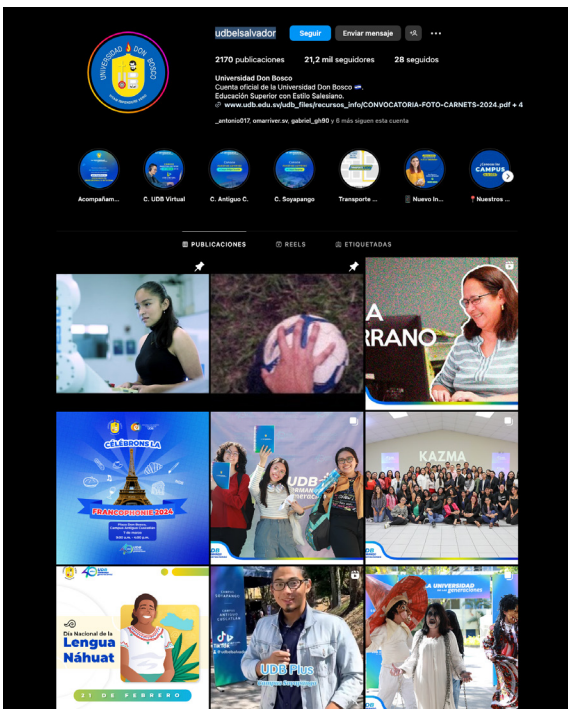
Tasa de engagement

6.18%

Frecuencia de posts

2/semana

Nivel promedio



Seguidores

21.3K

Tasa de engagement

2.69%

Frecuencia de posts

2/semana

Nivel promedio



Seguidores

10.4K

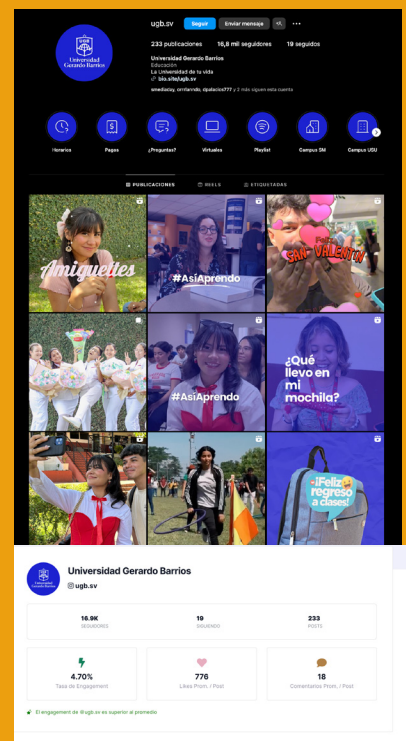
Tasa de engagement

4.86%

Frecuencia de posts

2/semana

Nivel promedio



Tasa de engagement

3.43%

Buen nivel

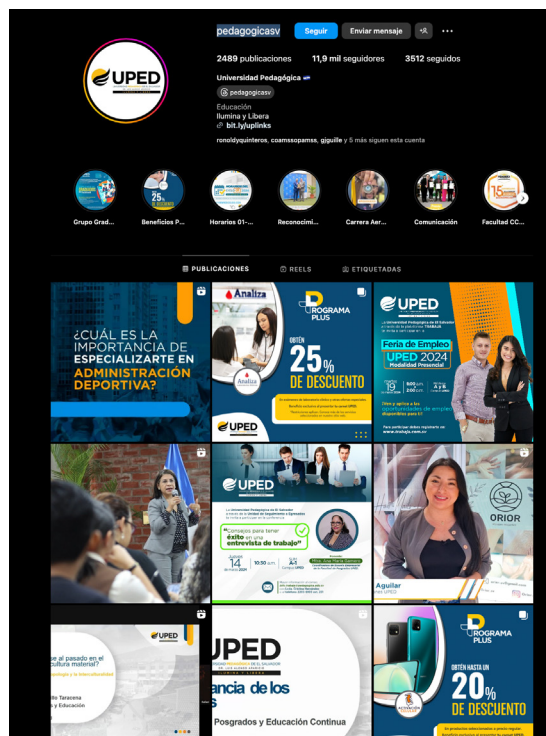
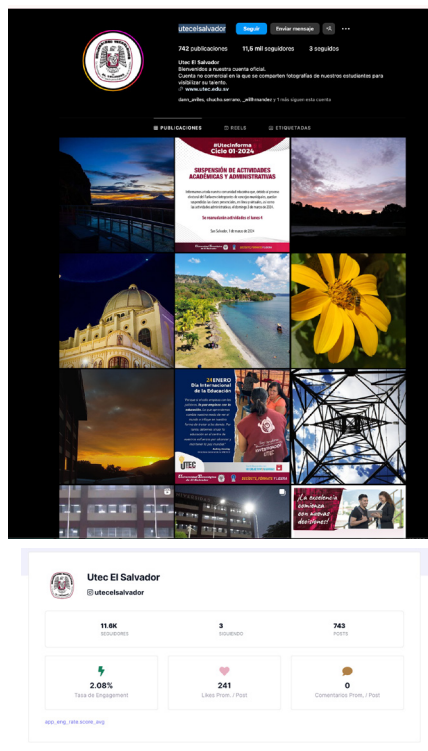
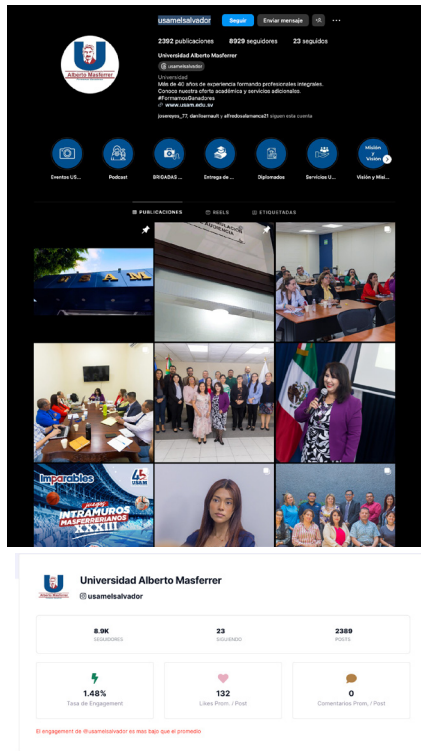
Compartir

Seguidores 13.9K

Reacciones «Me gusta»/publicación 477

Comentarios/publicación 0

OBTENER INFORME



Seguidores

11.9K

Tasa de engagement

0.34%

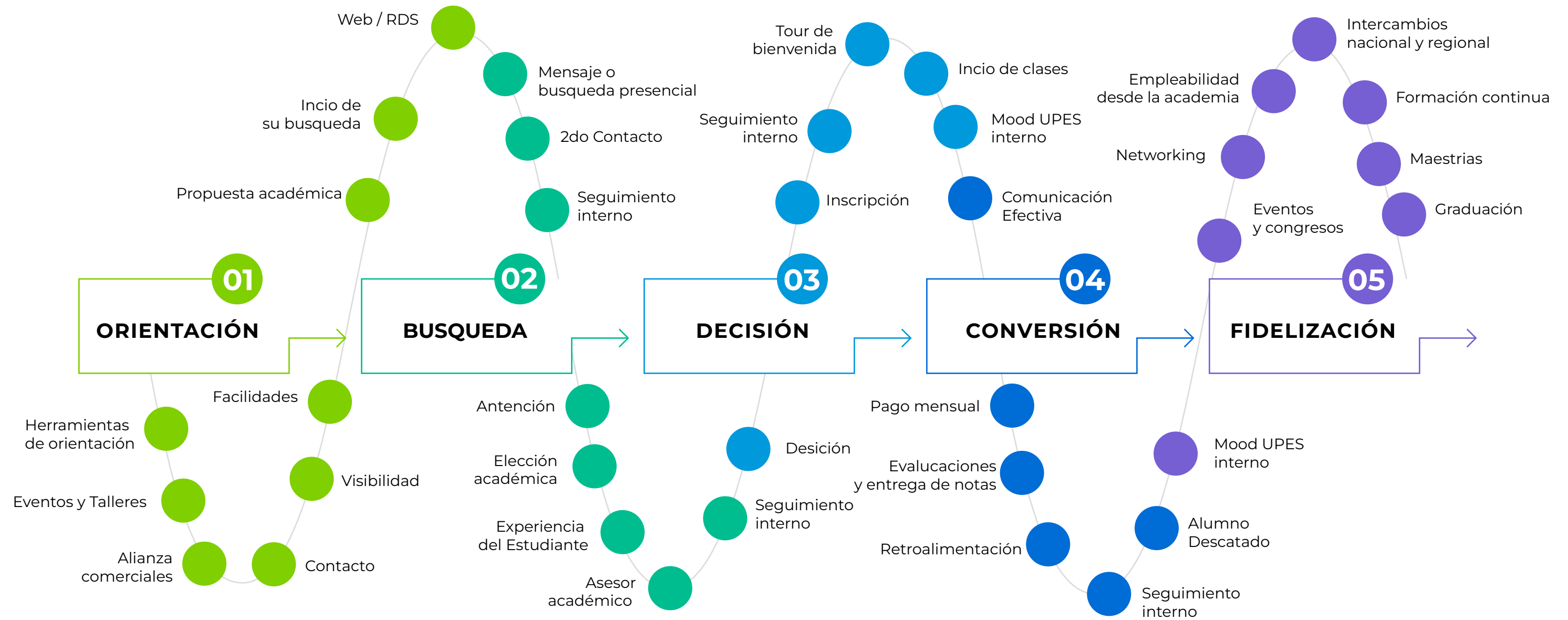
2/semana

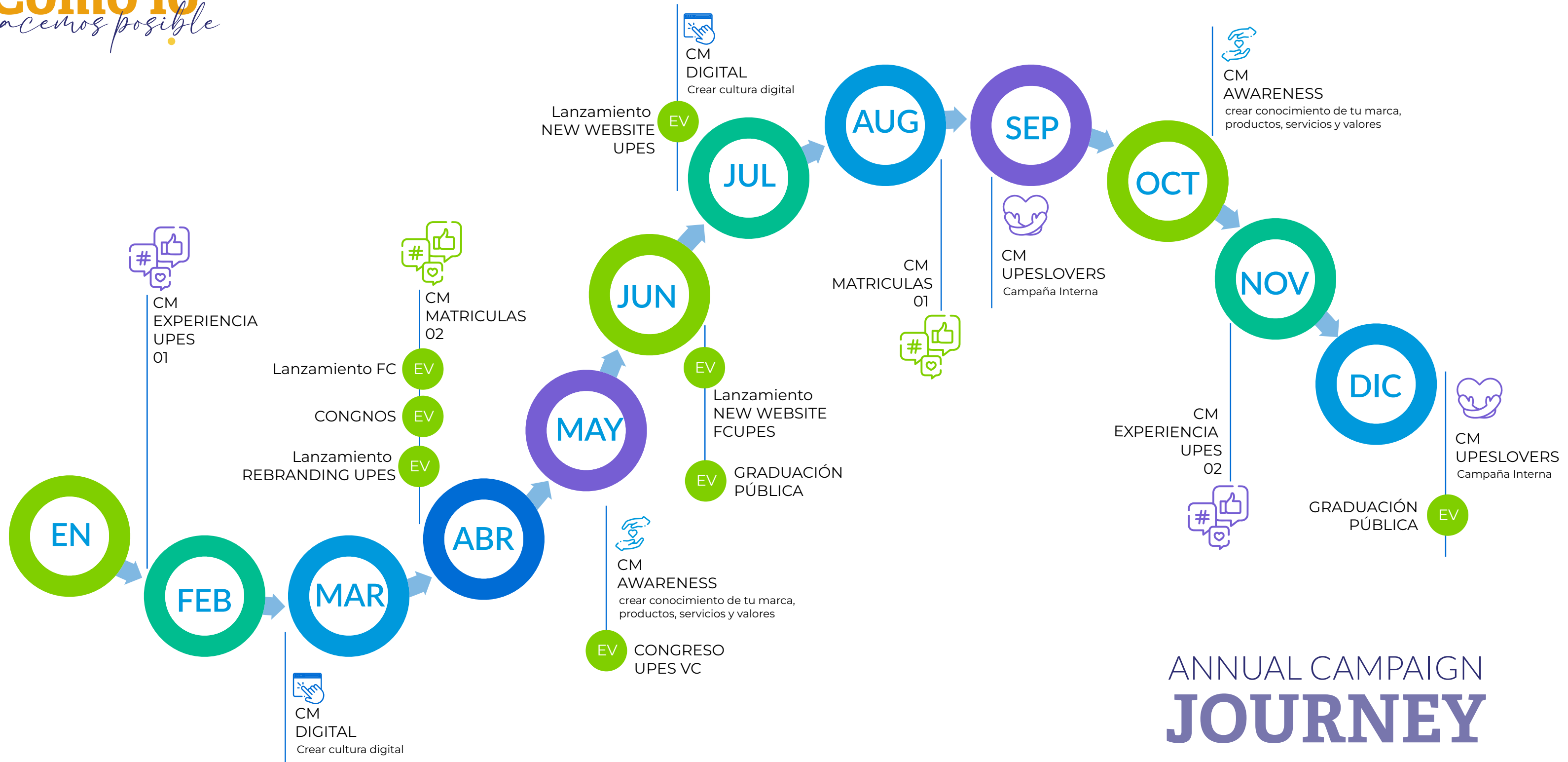
Nivel promedio



Como lo
hacemos posible







Team

Comunicaciones y mercadeo

- "Para potenciar nuestras estrategias de comunicación y mercadeo, es crucial contar con un equipo interno dedicado. **Esto nos brinda la flexibilidad y la creatividad necesarias para adaptarnos ágilmente** a las demandas del mercado y lograr resultados excepcionales."



● Director de comunicaciones y mercadeo:

- **Responsabilidades:**
 - Planificación estratégica, coordinación y supervisión de todas las actividades de comunicación y marketing.
 - Desarrollo e implementación de estrategias integradas para alcanzar los objetivos organizacionales.
 - Creación y dirección de campañas globales de comunicación y marketing, desde la conceptualización hasta la ejecución.
 - Gestión del branding y desarrollo del concepto y el key visual de la universidad.
 - Establecimiento y mantenimiento de alianzas estratégicas con empresas, organizaciones y otras instituciones.
 - Integración de principios de UX/UI en las estrategias de comunicación y marketing para garantizar una experiencia de usuario óptima.
- **Funciones:**
 - Liderar la conceptualización y ejecución de campañas globales, asegurando una coherencia y efectividad en todos los canales de comunicación.
 - Desarrollar estrategias de branding que reflejen la identidad y los valores de la universidad, asegurando una presencia sólida y reconocible en el mercado.
 - Establecer y mantener relaciones estratégicas con socios externos para promover la colaboración y el crecimiento de la universidad.
 - Supervisar la implementación de principios de UX/UI en todos los proyectos digitales, garantizando una experiencia de usuario positiva y consistente.
 - Evaluar el rendimiento de las estrategias de comunicación y marketing, realizando ajustes según sea necesario para maximizar el impacto y los resultados.
- **Habilidades Requeridas:**
 - Amplio conocimiento en diseño estratégico de comunicaciones, marketing digital y comercialización.
 - Experiencia en la creación y gestión de campañas globales, incluyendo la conceptualización y ejecución.
 - Dominio de herramientas y técnicas de branding para mantener una identidad visual coherente y poderosa.
 - Habilidad para identificar oportunidades de alianzas estratégicas y establecer relaciones beneficiosas para la universidad.
 - Fuertes habilidades de liderazgo y capacidad para motivar y guiar a un equipo diverso.
 - Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita, con la capacidad de transmitir mensajes claros y persuasivos.
 - Conocimientos sólidos en UX/UI para mejorar la experiencia del usuario en todas las interacciones digitales.
 - Orientación a resultados y capacidad para trabajar bajo presión en un entorno dinámico y cambiante.

● Especialista en contenidos digitales y community manager:

- **Responsabilidades:**
 - Creación y gestión de contenido multimedia para canales digitales, incluyendo redes sociales, sitio web y blogs.
 - Animación, producción y postproducción de videos y contenido visual.
 - Toma de fotografías de calidad para uso en medios digitales y promocionales.
 - Desarrollo de guiones y narrativas para contenido audiovisual.
 - Gestión de las redes sociales de la universidad y creación de contenido atractivo y relevante.
 - Implementación y optimización de estrategias de pauta digital para aumentar la visibilidad y el compromiso del público objetivo.
 - Diseño gráfico ocasional para crear materiales promocionales y comunicativos.
- **Habilidades Requeridas:**
 - Excelentes habilidades de creación de contenido, incluyendo animación, producción de video, fotografía y redacción.
 - Experiencia en la gestión de redes sociales y conocimiento de las mejores prácticas de community management.
 - Conocimiento en estrategias de pauta digital y experiencia en su implementación y optimización.
 - Habilidad para trabajar en un entorno multitarea y cumplir con los plazos establecidos.
 - Creatividad y capacidad para generar ideas innovadoras para el contenido digital.
 - Dominio de herramientas de diseño gráfico y edición de video.
 - Orientación a resultados y capacidad para analizar métricas para mejorar el rendimiento del contenido y las estrategias de marketing.

● Desarrollador Web UX/UI:

- **Responsabilidades y Funciones:**
 - Diseñar y desarrollar la interfaz de usuario (UI) y la experiencia de usuario (UX) del sitio web de la universidad, asegurando un diseño atractivo, funcional y coherente.
 - Colaborar estrechamente con el equipo de contenido digital y el equipo de tecnología para implementar diseños y funcionalidades efectivas.
 - Mejorar la experiencia de usuario (UX) del sitio web mediante la creación de flujos de navegación intuitivos y la optimización de la usabilidad.
 - Integrar principios de diseño UX/UI en todos los aspectos del desarrollo web para garantizar una experiencia de usuario mejorada y consistente.
 - Implementar principios de diseño responsivo para asegurar que el sitio web sea compatible con una variedad de dispositivos y tamaños de pantalla.
 - Realizar pruebas de usabilidad y optimización para identificar áreas de mejora en la experiencia del usuario y realizar ajustes según sea necesario.
- **Habilidades Requeridas:**
 - Conocimiento sólido en diseño de interfaz de usuario (UI) y experiencia de usuario (UX), con capacidad para aplicar los principios de diseño en el desarrollo web.
 - Dominio de tecnologías web como HTML, CSS y JavaScript, así como experiencia en el uso de herramientas y marcos de trabajo de diseño UX/UI.
 - Habilidad para trabajar en equipo y colaborar estrechamente con otros departamentos para garantizar la coherencia y la efectividad del diseño y desarrollo web.
 - Orientación a la usabilidad y atención al detalle en el diseño y desarrollo web, con capacidad para identificar y resolver problemas de manera efectiva.
 - Capacidad para mantenerse al día con las últimas tendencias y tecnologías en diseño UX/UI y desarrollo web, demostrando un compromiso con la mejora continua y el aprendizaje.

Presupuesto

media mix



		Precio unitario
 Google Drive	● Suscripción mensual de Google Drive (Premium 30 TB):	● USD 149. ⁹⁹
	● Suscripción mensual de LinkedIn Sales Navigator Core:	● USD 79. ⁹⁹
	● Suscripción mensual WhatsApp Business:	● USD 300. ⁰⁰
	● Suscripción mensual Google Analytics:	● USD 99. ⁰⁰
	● Suscripción mensual Mailchimp:	● USD 350. ⁰⁰
 Google Ads	● Suscripción mensual Google Ads+campana mensual:	● *USD 288. ⁰⁰
	● Suscripción mensual Hubspot:	● *USD 2,400. ⁰⁰
	● Suscripción mensual Adobe Creative Cloud: :	● USD 57. ⁰⁰
	● Suscripción mensual Clickup :	● USD 12. ⁰⁰
	● Suscripción mensual Hootsuite :	● USD 99. ⁰⁰
 ChatGPT	● Suscripción mensual ChatGPT :	● USD 20. ⁰⁰
		Total mensual USD 3,854.⁹⁸

upes.edu.sv

