



# ¿Quiénes somos?

---

- ✓ Asgar: Facilita el desarrollo y crecimiento de personas empresas y organizaciones a través de educación , tecnología y comunicación.
  
- ✓ GEB:
  - División de Asgar atiende a la Industria de la educación.
  - Mejora procesos de venta y servicio al cliente.
  - Capacitación, tecnología y asesoramiento: incremento en la matrícula escolar actual.

# ¿Con qué contamos?

---

- ✓ +20 años de experiencia:
  - ✓ Formación de equipos exitosos de ventas.
  - ✓ +5 años asesorando a empresas en las áreas de ventas y mercadotecnia.
- ✓ Asgar: tiene acuerdos a nivel mundial con desarrolladores de CRM\* y plataformas dedicadas a la mercadotecnia por internet .
- ✓ Implementación de sistemas con empresas de primer nivel .

\*( Customer Relationship Managment)



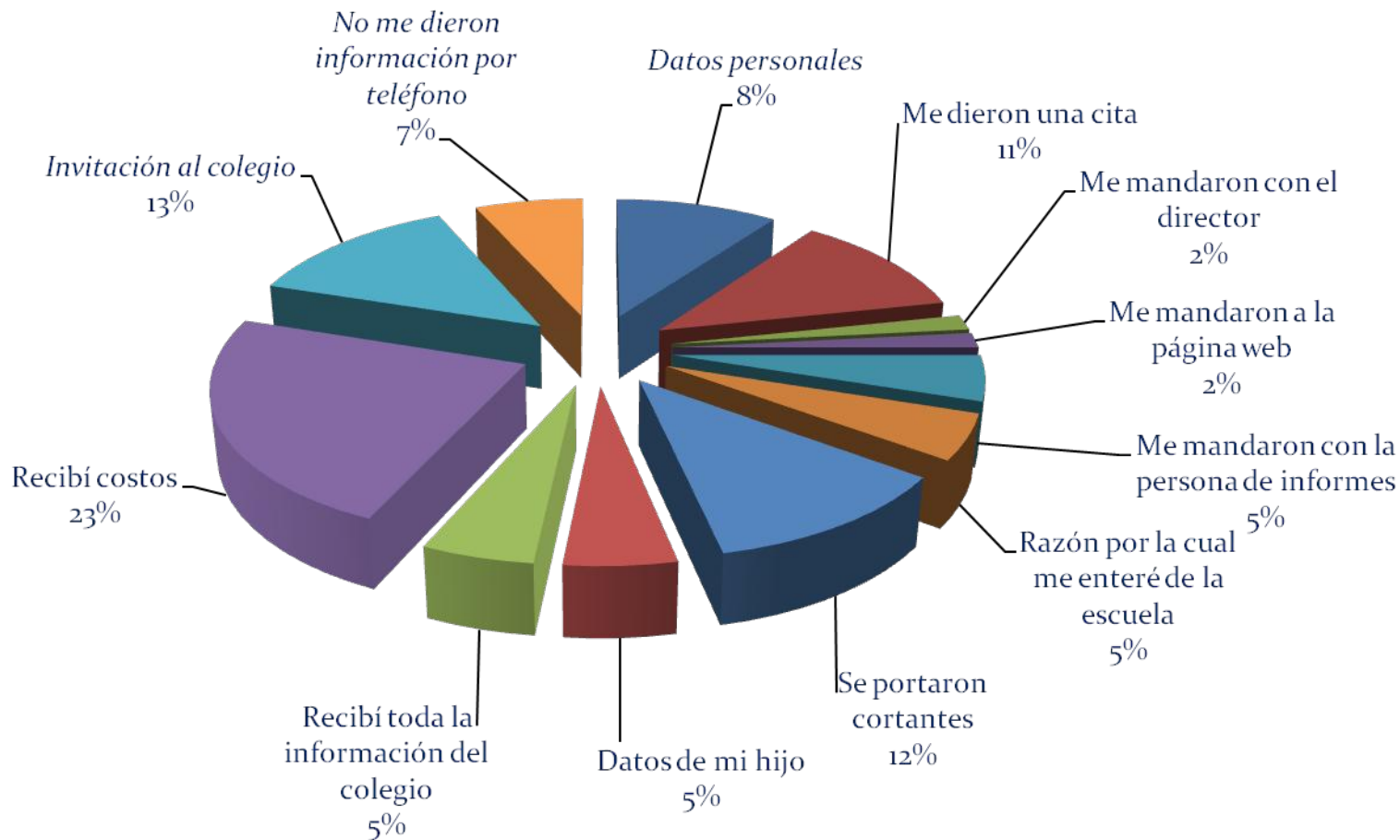
# ¿Cuál es nuestra experiencia?

---

- ✓ Estudios de mercado +200 colegios a nivel nacional desarrollados por nosotros mismos.
- ✓ +5 años de experiencia en el área educativa solucionando necesidades específicas en este sector.
- ✓ Asesoramos a colegios de renombre en el área de Ventas, Servicio al Cliente y Mercadotecnia.

- ✓ 85% carecen de sistemas de administración de prospectos y clientes (CRM\*);
- ✓ 83% de directivos desconocen si su Colegio resulta ser la mejor opción educativa para sus prospectos;
- ✓ 7% han sido capacitados en áreas de venta y mercadotecnia;
- ✓ 5% monitorea sus campañas publicitarias;
- ✓ 93% desconoce el origen de sus prospectos;

\*( Customer Relationship Managment)



# ¿Qué hace GEB por su escuela ?

- ✓ Es un programa de entrenamiento completo en Ventas, Mercadotecnia y Servicio al Cliente.
- ✓ Tiene la herramienta de apoyo (software) que permite la correcta administración de clientes y prospectos.
- ✓ Soporte ideal en la implementación de estrategias de ventas y mercadotecnia (información almacenada + uso ágil frecuente).
- ✓ CRM\* desarrollado especialmente para la industria educativa .

Entrenamiento → Ventas → MKT → Captación → Comunicación Interna/ Externa

Actualizaciones → Matrícula: Crece y se mantiene!

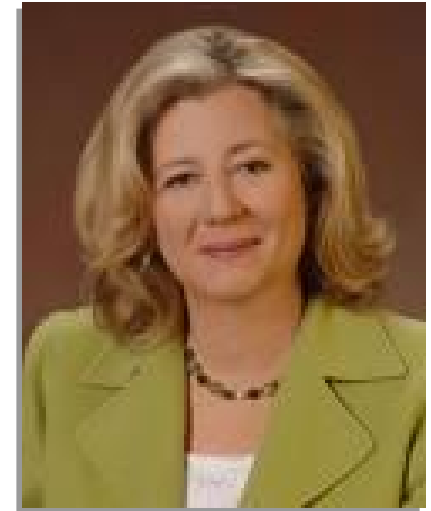
\*( Customer Relationship Managment)



# Usuarios



**Ventas y  
Mercadotecnia**



**Directores**



**Personal de  
Informes y Servicio  
al Cliente**



Recientes: ninguno




Atajos

-  Nuevo Contacto
-  Nueva Tarjeta de Visita
-  Nueva Familia
-  Nuevo Alumno Prospecto
-  Nueva Oportunidad
-  Nuevo Caso
-  Informar de Incidencia
-  Programar Reunión
-  Programar Llamada
-  Nueva Tarea
-  Redactar Email




Nuevo Contacto

Nombre:




[Agregar Sugar Dashlets](#)

Mis Llamadas   

(0 - 0 de 0)			
Cerrar	Asunto	Duración	Fecha Inicio
	¿Aceptar?		

Mis Reuniones   

(0 - 0 de 0)			
Cerrado	Asunto:	Duración	Fecha Inicio
	¿Aceptar?		

Mis Alumnos Prospectos   

(0 - 0 de 0)			
Nombre	Teléfono	Fecha de Creación	

Mis Principales Oportunidades

(0 - 0 de 0)			
Oportunidad	Cantidad	Fecha de c	

Mis Familias

(0 - 0 de 0)			
Nombre	Teléfono	Creación	

Mis Casos Abiertos

(0 - 0 de 0)			
Número	Asunto	Prioridad	Estado

- ✓ Conocimiento de las opiniones de prospectos y clientes.
- ✓ Acceso fácil: comunidad educativa, rápida y concisa.
- ✓ Detección a tiempo de oportunidades en el mercado educativo ( por hoy, ¿es su colegio la mejor oferta educativa? ¿Basado en qué?)
- ✓ Información confiable actualizada.
- ✓ Registro de datos de prospectos (nueva matrícula potencial)

# Objetivo

---

- ✓ Aumento de la matrícula escolar.
- ✓ Fortalece percepción de prospectos y clientes.
- ✓ Ahorros: mercadotecnia y publicidad (origen de prospectos).
- ✓ Mejora en la planeación de tus ciclos escolares.

# GEB Inversión...

---

- ✓ Curso de Inducción: Ventas y Mercadotecnia (Duración: 4 horas)
  - ✓ Manual de Inducción: Ventas y Mercadotecnia
  - ✓ Herramienta GEB (Software)
  - ✓ Capacitación técnica de la herramienta GEB (4 horas)
  - ✓ Manual de uso de la herramienta GEB
  - ✓ Implementación herramienta Constant Contact
  - ✓ Manual Constant Contact
  - ✓ 2 Plantillas Constant Contact personalizadas y 2 Encuestas
- \* Aplica para Cd. Querétaro (zona de influencia 100km); pregunte por precios fuera de esta zona.**

**\$29,700**

## \$980 mensual

- ✓ Cuatro visitas por año lectivo (escolar)
- ✓ Soporte técnico para la herramienta GEB
- ✓ Capacitación para nuevo personal (2 al año)
- Actualización anual de la herramienta GEB

**\* Aplica para Cd. Querétaro (zona de influencia 100km); pregunte por precios fuera de esta zona.**

# Retorno de la inversión

<b>Inversión GEB:</b>	<b>\$ 29,700</b>
<b>Número Actual Alumnos:</b>	<b>100</b>
<b>% Aumento Objetivo:</b>	<b>10%</b>
<b>Número Aumento Alumnos:</b>	<b>10</b>
<b>Precio Colegiatura mensual:</b>	<b>\$ 2,800</b>
<b>Incremento Ingreso Mensual:</b>	<b>\$ 28,000</b>
<b>Incremento Ingreso Anualizado:</b>	<b>\$ 336,000</b>
<b>% Utilidad (aprox.)*</b>	<b>12%</b>
<b>Utilidad Anual:</b>	<b>\$ 40,320</b>
<b>ROI (Retorno de la Inversión):</b>	<b>136%</b>

\* Cálculo del 12% con base a datos generales de la industria



# Gracias !!

Jaime Velasco Castellanos

Teléfono: (442) 2 34 27 27

Celular: 045 (55) 37 67 66 23

Correo: [jaime@asgar.com.mx](mailto:jaime@asgar.com.mx)

Demos: : <http://asgar.com.mx/gebdemo/>