

CÓMO ATRAER MÁS ALUMNOS CON WHATSAPP

Descubre cómo Gama Academy aumentó en un 300% su tasa de inscripción de alumnos en WhatsApp automatizado.



Caso de uso: Nutrición de leads, Conversión

Segmento: Educación

País: Brasil



CONOCE A GAMA ACADEMY

Gama Academy es una empresa edtech y solo en Brasil, **hay más de 500 empresas de educación y tecnología**, según datos de 2020 recopilados por el Centro de Innovación para la Educación Brasileña en conjunto con la Asociación Brasileña de Startups (Abstartups).

Además de ofrecer un producto B2C enfocado en formar y emplear a los alumnos, Gama Academy también cuenta con un producto B2B que ayuda a las empresas a formar y capacitar equipos de tecnología increíbles.

Fundada en 2016, esta edtech tiene como objetivo acelerar 1 millón de carreras profesionales. Aquí están algunos de los logros que han alcanzado hasta el momento:

+45K

alumnos graduados

+80%

de alumnos empleados

+700

empresas colaboradoras



Lee nuestra guía fundamental 'WhatsApp para el Sector Educativo'

Descargar mi copia



DESAFÍO



Aumentar la conversión de leads en el proceso de selección y fortalecer la confianza en la marca

Beatriz Neves, Directora de Crecimiento en Gama Academy, acababa de unirse a la empresa durante una reestructuración en el área de marketing. El panorama no era muy favorable: la plataforma de WhatsApp que utilizaban no estaba verificada, lo que generaba fricciones.



Tenías que utilizar el número de teléfono de alguien más y, si enviabas más de 200 mensajes, el número era bloqueado, cuenta Beatriz.
"No teníamos ningún historial, no podíamos evaluar el servicio de los vendedores"

Beatriz Neves,
Head of Growth de Gama Academy



Además, como el equipo contaba con varios teléfonos, los usuarios finales recibían mensajes de diferentes números. La falta de estandarización no generaba confianza en sus prospectos y afectaba negativamente la marca de Gama Academy, aumentando la necesidad de regular los procesos a través de WhatsApp.

Debido a que la herramienta utilizada en ese momento era muy limitada, otro gran desafío era el alto volumen de leads que no terminaban su registro, y ni siquiera los correos electrónicos o las campañas de remarketing ayudaron mucho en el proceso de conversión.



Hablando de B2C, no tenemos un embudo simple, no es simplemente que la persona entre a nuestro sitio web y compre,
explica Beatriz

Los alumnos pasan por un riguroso proceso de selección y muchos de ellos no lo completan, lo que hace que Gama Academy necesite una ayuda adicional para llevar a los leads por el embudo.





SOLUCIÓN



Una plataforma de marketing por WhatsApp homologada para el envío activo de mensajes



Después de algunas experiencias frustrantes con soluciones que no cumplían con todas las necesidades de Gama Academy, Beatriz buscó una plataforma que pudiera ayudarla a resolver sus desafíos y cumplir con los objetivos de negocio.

Fue entonces cuando apareció Treble para ayudar con la automatización y el envío activo de mensajes: al ser un Business Partner de WhatsApp Business, nuestra plataforma generó más credibilidad al permitir que todas las acciones salieran desde cuentas verificadas.



“Optamos por Treble por su relación costo-beneficio, ya que nos brindaron un excelente soporte incluso en la preventa. Tuvimos una configuración rápida, la plataforma es muy fácil de usar e integrar”, cuenta Beatriz.

Con Treble, Gama Academy ahora puede realizar todas las siguientes acciones a través de WhatsApp:

- ✓ **Atraer leads** a través de campañas de marketing
 - ✓ **Recuperar leads** en medio del embudo
 - ✓ **Automatizar** el envío de mensajes
 - ✓ **Tener control** sobre el servicio de ventas
 - ✓ **Incrementar la matriculación** de estudiantes
- 



¿CÓMO LLEGARON TAN LEJOS GAMA **ACADEMY** Y **TREBLE**?



Hemos invertido en tres puntos clave para generar los resultados esperados:

01

ANÁLISIS Y CAMBIOS
RÁPIDOS EN LOS BOTS

Al aplicar rápidamente nuestras recomendaciones, Gama cambió la comunicación de sus banners y anuncios, realizando un trabajo más eficiente en la concientización de marca y llevando a los leads directamente a WhatsApp. ¡Adiós, formularios!

02

COMPRENDER EL MOMENTO
DEL RECORRIDO DEL USUARIO

Comprender en qué momento del recorrido se encuentra el cliente hizo que Gama invirtiera en personalizaciones y segmentaciones efectivas de su base de contactos, aumentando las interacciones de los usuarios con los mensajes recibidos.

03

¡DESTACAR EN LOS COPIES!

Es imprescindible saber hablar el mismo lenguaje que los usuarios. Invertir un tiempo en escribir copies amigables e interesantes también fue una clave muy importante para aumentar las interacciones de los leads con los mensajes de WhatsApp.

Mira nuestro webinar on-demand gratis y descubre cómo usar WhatsApp para conseguir más estudiantes.

Obtener mi grabación



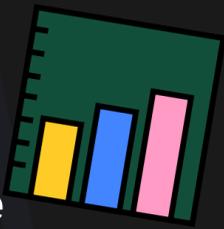


RESULTADOS

300% de aumento en la tasa de finalización de registros

Al principio mencionamos cómo Gama Academy recibía muchos leads que no completaban el registro, ¿verdad? Después de adoptar Treble, fue más fácil moverlos a través del embudo de ventas.

Con la automatización, el equipo de ventas, que no era tan grande, pudo recibir leads más calientes y ser más eficiente en la atención de usuarios, ya que muchas de las preguntas eran resueltas a través del bot.



WhatsApp también permitió dejar de lado canales como SMS, que no generaban buenos resultados. “Hoy seguimos utilizando el correo electrónico y hemos adoptado WhatsApp como un canal complementario, pero la preferencia es que las comunicaciones se envíen primero por WhatsApp y luego por correo electrónico”, cuenta Beatriz. Después de todo, ¿quién no abre WhatsApp al menos una vez al día, verdad?

Con una tasa de registro completo de leads un 300% superior a la que tenían antes, hoy Gama no renuncia a WhatsApp, ya que ha descubierto que es un canal indispensable para sus acciones de marketing.

Si después de leer este caso con Gama también te das cuenta de que WhatsApp es indispensable para las conversiones de tu empresa, contáctanos para una conversación 😊





¿QUÉ TE PARECE AUMENTAR
TUS TASAS DE **CONVERSIÓN EN**
UN 300% CON WHATSAPP?



AGENDA UNA DEMO AQUÍ



www.treble.ai

 treble.ai

Uma empresa  Combinator

+400 Clientes confiam
na Treble

+15 Países

