AlfaPeople

Acompañamos el ciclo del alumno

PROSPECTOS | MATRICULADOS | ALUMNOS | EGRESADOS

Student Cycle360

Con U360, te apoyamos con una visión 360° en el ciclo completo del estudiante

Desde pregrado hasta postgrado, sin importar en qué fase se encuentre el estudiante. Student Cycle360 posee una amplia gama de herramientas para gestionar los datos con mayor eficiencia. La plataforma ayuda a su institución a ser más productiva en las áreas de relación con la comunidad estudiantil, brindándoles una experiencia superior. Podrá realizar efectivas campañas de marketing a sus potenciales alumnos, conocer mejor el estatus de sus aspirantes e inscripciones y mantener un seguimiento de sus egresados.

ANÁLISIS EN TIEMPO REAL

Permite el seguimiento de las vistas agendadas y realizadas a la universidad.

Sistemas de encuesta integrados con la plataforma, reportería BI con indicadores de servicios entregados y compatibilidad con EduBOT, PowerBI, Microsoft Portals, Call, Mailing, Voz del alumno, PowerApps e integración con LinkedIn, ellucian, SAP, entre otros.

VISTA 360° DEL ESTUDIANTE

Integra portales facilitando la trazabilidad completa del alumno.

INFORMACIÓN EN LÍNEA

Obtenga información de las vistas, prospectos y alumnos de forma casi inmediata y estandarizada.

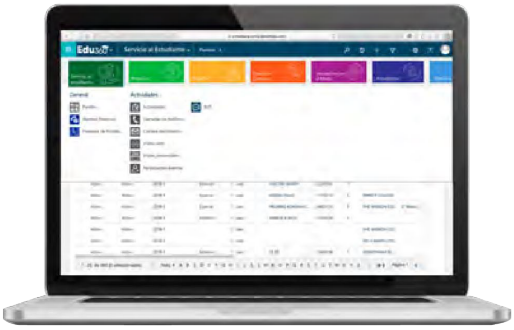
SOLUCIONES LIFECYCLE DEL ALUMNO

GESTIÓN DEL ESTUDIANTE	Soluciones en línea Gestión información	Gestión información académica	Fidelización alumnos PNCT y PCT
GESTIÓN DE TITULADOS	Registro y actualización	Segmento y fidelización	
GESTIÓN DE PROSPECCIÓN	Difusión digital	Admisión digital	
GESTIÓN MUNDO LABORAL	Prospección y reclutamiento	Gestión relación con empresas	
VINCULACIÓN CON EL MEDIO	Planificación deactividades	Seguimiento de actividades	Mediciones

SERVICIO AL ESTUDIANTE

Logre una completa fidelización de sus estudiantes

Con el módulo Servicio al Estudiante, logre una completa fidelización de sus alumnos, mediante una herramienta de gestión que permite llevar un control de todos los casos y requerimientos del alumno y el entorno estudiantil.



- Alto nivel de respuesta a los diferentes casos imputados.
- Visión 360° de cada alumno y sus respectivos casos.
- Aumentar el nivel de satisfacción de la atención a los estudiantes.
- Centralización de todos los servicios de la institución.
- Matriz de asignación y flujos de escalamiento.
- Uso de BOT y bases de conocimiento.
- Integración con sistemas internos para emisión de documentos.

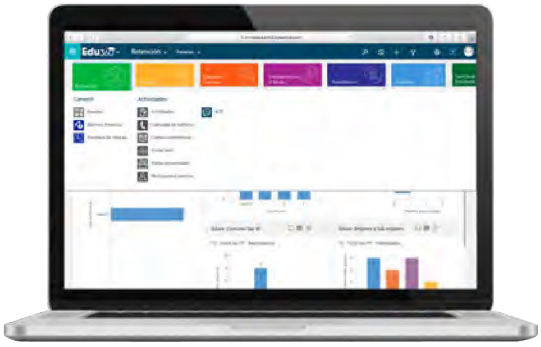
- Control y seguimiento de iteraciones, gestionando en una sola plataforma los casos, solicitudes y consultas de los estudiantes.
- Gestión de casos desde diferentes canales de atención, tales como presenciales, online y telefónicos.
- Análisis en tiempo real de los distintos canales identificando el origen de los requerimientos, permitiéndole analizar la efectividad de cada uno de estos.
- Manejo de casos relacionados, generando sub-casos internos que apoyan a la solicitud inicial del alumno, docente y funcionarios.
- Notificación de estados de solicitudes y casos a los estudiantes, docentes y funcionarios.
- Base de conocimientos, homologue la información entregada para la gestión de casos y solicitudes del alumno, docentes y funcionarios.
- Manejo del acuerdo de nivel de servicio (SLA), permitiendo ejercer un control de tiempo sobre los casos para un gestión más eficiente y efectiva.
- Matriz de asignación inteligente según la carga de cada ejecutivo, reduciendo la asignación manual de casos.
- Visualice la efectividad de la resolución de cada uno de los casos, logrando ver fácilmente en el paso a paso y tiempo de estos.
- Reportería operacional y estratégica enfocada en la gestión y control del rendimiento del servicio de atención.

RETENCIÓN

Apoya a los profesionales de su institución en el proceso de retención de los alumnos

El módulo de Retención, integra la información de riesgo de permanencia dentro del perfil del alumno en una vista 360, que permite visualizar además la historia completa del alumno con la universidad, gestionar automáticamente citas con los profesionales según disponibilidad de estos, con un seguimiento en tiempo real de las acciones de gestión.

- Generación de planes de acción.
- Habilitación de servicios de retención.
- Proceso de gestión de acciones de retención.
- Segmento de alumnos en riesgo.
- Reportería completa.

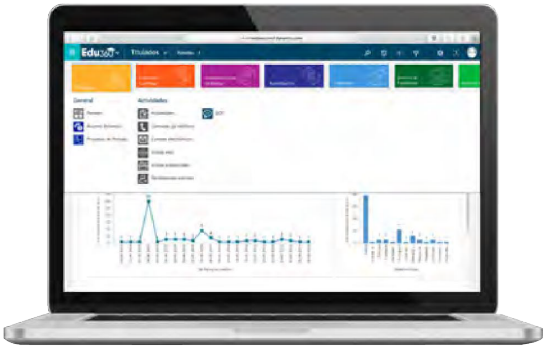


- Integración de alumnos desde la información entregada por empresas cientistas de datos hacia Student Cycle 360, alimentando datos como: factor de deserción a nivel de porcentajes, factores de deserción principales, datos de contacto, datos académicos, informes del resultado de acciones de retención, otros.
- Creación de plan de acción con una definición global, definición de objetivos (asociación de factores), asociación de segmentos de alumnos en riesgo, generación de fichas de retención, definición de acciones de retención macro y asociación de actividades al plan de acción.
- Definición de servicios de retención con identificación de los servicios que podrán entregar estos, por ejemplo: jefes de carreras, coordinadores, especialista del área de finanzas, psicólogo, asistente social u otro.
- Definición de profesionales y horarios de atención con carga de los profesionales que intervendrán en el proceso de retención, y a estos se les asociara los servicios de retención que pueden proveer.
- Configuración de maestros, con carga de datos en el sistema maestros como Sedes, Jornada, entre otros.
- Agendamiento de acciones de retención, mediante asignación a un profesional que puede agendar con el alumno, reagendar una fecha o rechazar la actividad indicando un motivo.
- Confirmación del alumno de acción de retención, ingresando está a la solución y gatillar un mail de tipo confirmación más otro recordatorio complementando la solución con envió de SMS.

EGRESADOS

Continúe apoyando a sus alumnos en la siguiente fase de egresados

El módulo de Titulados tiene como objetivo, potenciar la inserción laboral a los alumnos y apoyar a los egresados a su gestión de prácticas a través de una plataforma para la institución.



- Integre a LinkedIn a la Ficha del Egresado y del Directorio Digital, para optimizar la búsqueda de alumnos en diferentes sedes".
- Realización de campañas de fidelización y empleabilidad.
- Gestión de iteraciones con alumnos egresados.
- Accesibilidad para entregar una información personalizada y atractiva. Obtenga acceso en cualquier momento a información personalizada y realice análisis de datos basados en las necesidades del estudiante.
- Contenga una base de datos única, centralizada y actualizada de ex-alumnos.

- Realice encuestas a egresados, con el fin de levantar y actualizar información laboral sobre ellos, como el identificar oportunidades, situación laboral actual, medir tiempo de inserción laboral, medición de renta, situación de estudios, entre otros requerimientos de la institución.
- Genere una base de ofertas de trabajo, en donde podrá consultar y agrupar las distintas ofertas, generar contacto laboral para egresados y alumnos de la institución, contar con historial ofertas laborales publicadas por una empresa y detectar oportunidades para generar acciones favorables.
- Administre, gestione y controle el desarrollo de las actividades de relacionamiento, empleabilidad y emprendimiento de las sedes, personas y empresas.
- Centralice en una sola tribuna de gestión, como plataformas de empleo web, plataformas internas de su institución ó portales de Ex-Alumnos.
- Ordene, organice y almacene la información disponible para que las sedes puedan hacer uso de ella.
- Monitoree y analice en tiempo real, obtenga métricas y reportes a través de las encuestas realizadas, permitiéndole hacer comparaciones.

POSTGRADO& EDUCACIÓNCONTINUA

Convierta más prospectos en alumnos de las áreas de postgrado

El módulo de Postgrado y Educación Continua reúne en una única plataforma la bitácora de actividades de los leads, entregando una estadística en tiempo real de las acciones realizadas durante el proceso hasta la matrícula. Incluye cursos abiertos y cerrados conducentes o no a grado académico, magister, doctorados y diplomados. Permite la gestión de convenios con empresas e instituciones.

Beneficios

30%

Mejoramiento en los tiempos de atención a través de lógicas de asignación automática de ejecutivos a cada postulante.

45%

En la reducción de pérdida de negocios por falta de documentos de los postulantes, permitiendo empujar el negocio donde faltan archivos y concretar la matrícula.

70%

De aumento de captación por uso de portal de postulaciones.

85%

De mayor visibilidad con reportes en tiempo real que entregan tasas de conversión de postulantes a matrícula y embudo comercial.

CONFIGURACIÓN DE DOCUMENTOS OBLIGATORIOS

VISIÓN GLOBALDEL PROCESODE ADMISIÓN

AUTOMATIZACIÓNDE PROCESOS MANUALES

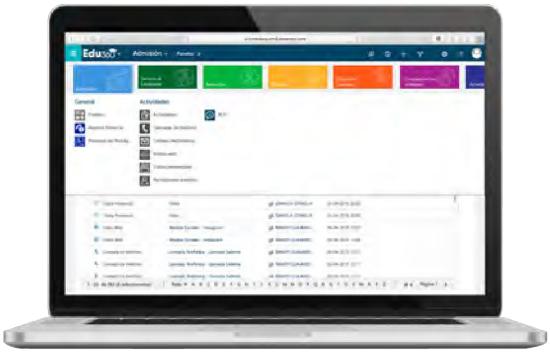
ENTREGA DE INFORMACIÓN EN TIEMPO REAL DE ACTIVIDADES, VISITAS Y LLAMADAS

INTEGRACIÓN CON LINKEDIN SALES NAVEGADOR

ADMISIÓN & DIFUSIÓN

Junto al alumno desde antes de postular hasta después de egresado

El módulo de Admisión y Difusión refuerza la gestión de las instituciones en la tarea de convertir a potenciales alumnos en matriculados.



- Gestionar y controlar el proceso de admisión y matrícula a través de diversas campañas presenciales y remotas, desde el reclutamiento hasta la inscripción.
- Realizar campañas de generación de demanda mediante distintos tipos de canales y flujos de trabajo adaptados a su institución.
- Análisis en tiempo real de los distintos canales, identificando el origen y sub-origen del alumno potencial, permitiendo visualizar sus campañas más eficaces de forma diaria.
- Identificar en qué etapa se encuentra el alumno potencial y si tiene uno o más procesos abiertos.
- Controlar y hacer seguimiento de iteraciones y actividades por ejecutivo, gestionando la bitácora de actividades en una sola plataforma.

Beneficios

50% Reducción del equipo de difusión al año.

50% Efectividad en estrategia de llamados por uso de algoritmos

30% Mejoramiento del call center en menos de 2 meses.

75% Incidencia en cumplimiento de meta de matrículas al año.

CASOSDE ÉXITO

Porque nuestros clientes son nuestra mejor referencia

"

El correcto manejo de una gran base de datos de alumnos que quieren ingresar a estudiar a la educación superior fue la problemática con que se encontró la Universidad Autónoma y que originó su relación con MBO: "Hicimos investigación de las compañías que tenían experiencia de CRM en universidades, seleccionamos a dos y elegimos a AlfaPeople por su tamaño y porque es bastante grande el espectro de las universidades que abarcan... la verdad es, que queremos seguir aumentando el impacto que tiene el CRM en la institución".

Alvaro Fuentes, Director de Análisis Institucional.

"

La necesidad relevante de lograr seguimientos a las distintas fases del proceso fue la problemática con que originó la relación entre la Universidad Andrés Bello y AlfaPeople "La idea es continuar y hacer un seguimiento de dichos estudiantes para ayudarlos en el período de estudio en la universidad. Brindarles soluciones cuando estén egresados y en su Educación Continua... queremos continuar trabajando con AlfaPeople para lograr la cadena completa".

Juan Pablo Chamorro, Director Nacional de Admisión.

"

Necesitar tener una visión global de todo el proceso de admisión, desde que los alumnos potenciales son captados, hasta el cierre del proceso de matrícula y hacerle seguimiento en tiempo real, originó la relación entre Cpech y AlfaPeople "Anteriormente, el historial de actividades no permitía hacer seguimiento a las visitas, llamadas telefónicas, páginas web... Los cambios implementados con AlfaPeople permitieron tener un seguimiento detallado de las actividades efectuadas por cada fase del proceso, midiendo la tasa histórica de los contactos efectuados".

JORGE FRÍAS TAGLE, Director de Admisión.

ELLOS YA CONFÍAN EN NOSOTROS

Universidad Andrés Bello	Universidad Adolfo Ibáñez	Universidad Autónoma de Chile	UDLA Universidad de las Américas
Cpech	Universidad de Chile	Universidad Mayor	Duoc UC
UVM Universidad Viña del Mar	Universidad Gabriela Mistral	Escuela Moderna Música y Danza Instituto Profesional	Santo Tomás

Student Cycle 360

Complementa las funcionalidades de tu Student Cycle 360 con nuestros Add-ons.

Encuesta 360 | Mailing 360 | SMS 360 | LinkedIn 360 | Power Apps | Power BI

Para más información visítanos en https://alfapeople.com/latam/microsoft-dynamics-365-educacion/ o solicita tu demo en dynamics365team@alfapeople.com

AlfaPeople

www.alfapeople.com/latam