

# CLAVES PARA LA ATRACCIÓN Y RETENCIÓN DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS



# TABLA DE CONTENIDOS

**01** INTRODUCCIÓN

**02** ESTADÍSTICAS

**03** PRINCIPALES RETOS

**04** ATRACCIÓN ESTUDIANTIL

**05** RETENCIÓN ESTUDIANTIL

**06** SIGUIENTES PASOS



INTRODUCCIÓN

# 01



# *México se encuentra ante una oportunidad histórica para impulsar el acceso de los jóvenes a la educación superior*

La **transformación digital** está jugando un papel clave en todas las universidades mexicanas y gracias a ella **la atracción y retención de alumnos se ha simplificado de manera considerable.**

Sin embargo, en el sector educativo de nuestro país hay 2 asuntos muy importantes que van más allá del ámbito tecnológico:

- \* Mejorar la calidad de la enseñanza
- \* Fomentar el acceso de los jóvenes a la educación media superior

Según el **Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)**, **solo 3 de cada 10 jóvenes de entre 18 y 22 años acceden a la universidad.**

En estados como Michoacán, Quintana Roo, Guerrero, Oaxaca y Chiapas **solo 1 de cada 5 jóvenes acude a la universidad.**

Factores como la inversión en tecnología educativa, el desarrollo científico y la innovación son claves para elevar y potenciar el crecimiento de nuestro país.

Es un hecho que hoy en día hay jóvenes que no logran ingresar a la universidad y los que desertan **suelen hacerlo por temas económicos y familiares.**

ESTADÍSTICAS

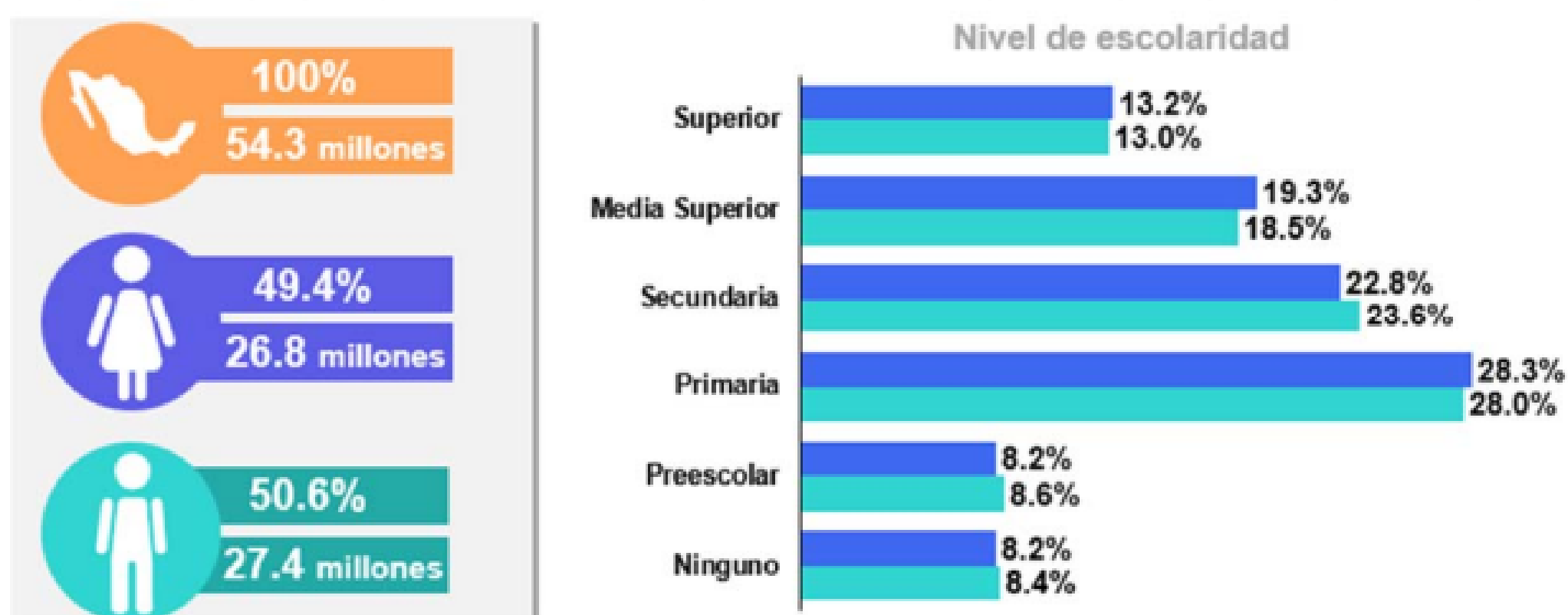
02



# El sistema educativo mexicano precisa de una reforma urgente que eleve el ratio de permanencia en las aulas de enseñanza

El INEGI aporta datos esclarecedores sobre el nivel educativo en México.

De los 54.3 millones de personas de 3 a 29 años en el 2020, se reportó que **solo el 62% (33.6 millones) estuvo inscrita en el ciclo escolar 2019-2020.**



Fuente: INEGI. Encuesta para la Medición del Impacto COVID-19 en la Educación.

Se estima que entre abril y agosto de 2020, cerca de tres millones de estudiantes en México abandonaron la escuela como resultado de la pandemia por COVID-19.

De acuerdo con una encuesta realizada a finales de 2020, **un 26.6% de los estudiantes que decidieron no inscribirse al ciclo escolar 2020-2021 consideran que las clases a distancia son poco funcionales para el aprendizaje.**

La segunda razón más mencionada para justificar por qué no continuaron sus estudios es que los padres o tutores se quedaron sin trabajo.

La **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)** ha alertado de los riesgos que corre nuestro país en temas educativos.

México ha logrado importantes avances en el aprovechamiento de la educación superior. La proporción de jóvenes adultos (25 a 34 años), que completó la educación superior **se ha incrementado del 16% en 2008 al 23% en 2020**, pero aún queda por debajo del promedio de la OCDE (44%).

La mayoría de los estudiantes que ingresan por primera vez a la educación superior (92%) eligen un programa de licenciatura, **sólo 9% opta por los programas de técnico superior universitario**.

Los alumnos que ingresan por primera vez a la educación superior **son cada vez más jóvenes que el promedio en los países de la OCDE**.

La edad es de 20 años para los programas de técnico superior universitario y 21 años para los programas de licenciatura, por debajo del promedio de la OCDE de 25 años para técnico superior y 22 años para los programas de licenciatura.

**El sistema de educación superior mexicano está débilmente internacionalizado.** Alrededor de 1% de los estudiantes de este tipo educativo están matriculados en programas en el extranjero.

**México tiene un estudiante internacional por cada 100 nacionales** que estudian en casa y en el extranjero, un promedio muy inferior al total de 6 estudiantes de los países de la OCDE, y 44% de ellos provienen de países vecinos.

Los jóvenes adultos con educación superior (25 a 34 años) tienen una tasa de empleo más alta (81%), que aquellos que cuentan con educación media superior (71%) y debajo de la educación media superior (66%).

RETOS

# 03





# *México tiene uno de los niveles más bajos en las ramas de ciencias, matemáticas y lectura*

Actualmente, las universidades enfrentan una serie de desafíos que resultan trascendentes para la vida nacional, ya que en ellas recae gran parte de las expectativas de desarrollo de un país.

Los 3 grandes retos que acechan a las instituciones de educación superior son:

## **MALA CALIDAD EN LA ENSEÑANZA**

Es uno de los retos más grandes que presenta México, pues para garantizar una enseñanza de calidad, los docentes necesitan estar muy bien preparados y capacitados con herramientas y/o plataformas digitales.

## **ALTA DEMANDA DE LAS UNIVERSIDADES**

La mayoría de los aspirantes buscan entrar a una misma universidad, esto provoca que la disponibilidad de los lugares en las diferentes carreras sea excesivamente bajo.

## **OFERTA ACADÉMICA Y DEMANDA LABORAL**

En México nos enfrentamos con un mundo laboral cada vez más competitivo, razón por la cual, es importante elegir la carrera indicada.

Se ha comprobado que aproximadamente el 40% de los profesionistas, no trabajan en algo relacionado a lo que estudiaron, lo anterior, es consecuencia en parte de que muchos trabajos y carreras se encuentran saturados.

ATRACCIÓN  
ESTUDIANTIL

04



# *Atracción ágil para la educación de nivel superior*

La oferta educativa de las universidades se ha incrementado en años recientes, tanto en lo referente a las carreras profesionales, incluyendo especialidades, maestrías y doctorados, como en las universidades con modalidad presencial, en línea o mixta.

Para atraer estudiantes a una universidad es importante **sumar esfuerzos y combinar el trabajo del área de marketing digital con promoción**, pues es indispensable que la institución educativa muestre que cuenta con una **oferta educativa de primer nivel y con programas académicos actualizados**.

Las estrategias de captación de alumnos se establecen **a partir del plan de marketing educativo**, ya que este servirá para trazar la ruta de acompañamiento que requerirá el futuro alumno, desde que llega como un lead, pasa a ser un prospecto, luego un prospecto calificado y finalmente un estudiante con número de matrícula y carga curricular.

La importancia de tener un plan de captación de alumnos en toda institución educativa radica en que éste **es el punto de partida para definir las metas que se pretende alcanzar por carrera, modalidad y como universidad**.

Los esfuerzos para lograr una atracción estudiantil eficaz comprenden desde mantener un portal para aspirantes, una oferta educativa actualizada y eventos de promoción hasta **una política de comunicación ágil y omnicanal con todos los futuros estudiantes**.

Gracias a las bondades de la tecnología, hoy en día **las universidades pueden medir y optimizar sus actividades de promoción, captación, seguimiento e inscripción** de nuevos alumnos.

# *Solaris CRM: Módulo de Atracción*

**Solaris CRM Atracción** es una poderosa plataforma digital con la cual se puede personalizar la captación de nuevos alumnos y a su vez, agilizar los procesos de reclutamiento y atracción estudiantil.

Los siguientes puntos definen esta herramienta:

## **Analítica institucional**

Es un software educativo con análisis de nivel empresarial, que escala desde los estudiantes hasta la institución en su conjunto.

## **Gestión de eventos**

Permite ahorrar tiempo y esfuerzos en los eventos escolares; mediante correos masivos, gestión de invitados, seguimiento y medición.

## **Automatizaciones**

Se pueden resolver diferentes escenarios de comunicación mediante campañas de email marketing para automatizar los avisos o notificaciones de la institución.

## **Importación de datos**

Rápidamente se pueden importar listas, aplicaciones, avisos y más; directamente al sistema de control escolar

## **Herramientas dinámicas**

Se puede personalizar la experiencia con formularios, correos y apps para ahorrar tiempo.

## **Experiencia de marca**

Se puede transmitir un aspecto coherente entre los formularios, sitio web y comunicaciones a través de plantillas configurables.

RETENCIÓN  
ESTUDIANTIL

05



# *Retención eficaz para la educación de nivel superior*

La retención estudiantil cada vez toma mayor relevancia en el sector educativo, debido a la sentida necesidad de generar **alternativas para la permanencia y graduación de los estudiantes** de educación superior.

Un programa de retención estudiantil comprende las acciones que desarrolla una institución para **garantizar el acompañamiento al estudiante durante su trayectoria académica**, de tal manera que pueda culminarla de forma exitosa.

Su objetivo es proporcionar **las herramientas necesarias para la terminación de los diferentes ciclos y etapas en los tiempos establecidos**, y adicionalmente asegurar el conocimiento necesario y el desarrollo de competencias y actitudes indispensables para desenvolverse en la vida profesional.

Así, **el éxito de un estudiante está mediado por su grado de integración académica y social**, lo cual pone de relieve su capacidad para el cumplimiento de los estándares académicos que demanda la educación superior.

En general, los modelos o programas de retención estudiantil **han servido de base para determinar las causas de deserción** y a su vez, para la generación de programas como consejerías académicas, servicios psicológicos, programas de orientación vocacional, programas de apoyo financiero, y otros **cuyo objetivo es optimizar la retención estudiantil y propender por tasas más altas de titulación**.

Hoy más que nunca, **el sector educativo dispone de nuevas soluciones de TI** para fortalecer estos modelos y/o estrategias de retención estudiantil.

# *Solaris CRM: Módulo de Retención*

**Solaris CRM Retención** es una poderosa plataforma digital con la cual se pueden construir y fortalecer relaciones cercanas con los alumnos y disminuir al máximo la deserción escolar dentro de las universidades.

Los siguientes puntos definen esta herramienta:

## **Evaluación de Riesgos**

Se puede identificar oportunamente a los estudiantes con alto riesgo de deserción mediante un motor de riesgos.

## **Vista 360° de los alumnos**

Se puede conocer a detalle el rendimiento de los alumnos y actuar con base en la información real y actualizada de la plataforma.

## **Priorización de alumnos**

Se pueden identificar los factores de riesgo y priorizar a los estudiantes según su probabilidad de deserción.

## **Sugerencias automatizadas**

Se puede anticipar y responder rápidamente a las necesidades de los alumnos con indicadores automáticos incluidos.

## **Resultados concretos**

Se pueden obtener datos reales y coherentes que permiten dar seguimiento oportuno a las necesidades de los alumnos.

## **Flujos de trabajo**

Se facilitan las actividades de contacto y seguimiento con flujos automáticos que ayudan a evitar casos de abandono escolar.

SIGUIENTES  
PASOS

06





# Atracción y retención estudiantil para el éxito del estudiante moderno

Platiquemos acerca de las experiencias de Transformación Digital de universidades como la tuya

- Lee el **caso de éxito de Universidad Insurgentes**

[Leer caso de éxito](#)

- Solicita un **Workshop Digital sin costo** de Motor de Riesgos

[Solicitar Workshop](#)

- Solicita una **demostración de Scholaris CRM**

[Solicitar una Demo](#)

- Consulta otras **soluciones educativas** para tu universidad

[Ver más opciones](#)

## Referencias:

- OECD (2020), Education at a Glance 2020: OECD Indicators, OECD Publishing, Paris
- OECD (2020), Higher Education in Mexico: Labour Market Relevance and Outcomes, Higher Education, OECD Publishing, Paris
- OECD (2020), The Future of Mexican Higher Education: Promoting Quality and Equity, Reviews of National Policies for Education, OECD Publishing, Paris