



EGADE Business School

4.500 seguidores

Seguir



EGADE Business School es la escuela de negocios del Tecnológico de Monterrey. Con sedes en México D.F., Monterrey y Guadalajara, así como programas en Lima, Perú, y Ciudad de Panamá, EGADE Business School ha construido una sólida reputación en la gran calidad de sus egresados, su modelo educativo innovador, su enseñanza, los logros de investigación y el carácter global de sus programas académicos.

EGADE Business School forma parte del selecto grupo del 1% de escuelas internacionales que han obtenido la prestigiosa "triple corona" de acreditaciones internacionales, unánimemente reconocidas en el sector global de educación de negocios por los estándares de calidad que certifican: AACSB, EQUIS, AMBA. Asimismo, EGADE Business School ha revalidado su posición líder en México y América Latina como la escuela de negocios #1 en los rankings de Eduniversal, Financial Times, The Economist, QS Top MBA, y América Economía.

CASO DE
ÉXITO

CASO DE ÉXITO

DESAFÍO

En noviembre de 2014 **EGADE Business School** creó una **campaña digital multicanal** con una idea poderosa: **Inspirar a los "líderes que dejan huella"**.

La campaña "Leaders Leave a Trace" es una campaña "pull" que atrae a los perfiles de sus posgrados en negocios y los impulsa a superarse, a desarrollarse en sus aulas, y al mismo tiempo inspirar a los demás con su liderazgo global.

EGADE Business School eligió LinkedIn como una de sus plataformas con dos objetivos claros:

- Generar Leads Calificados para sus posgrados en negocios (EGADE MBA, EGADE-TEXAS Executive MBA, OneMBA, MBA in Global Business and Strategy, Maestría en Finanzas, y la Especialidad en Administración Energética) que cumplen el perfil y la aspiración de pertenecer al grupo con "pasión por los negocios" de la Escuela
- Generar awareness y posicionamiento para la marca.



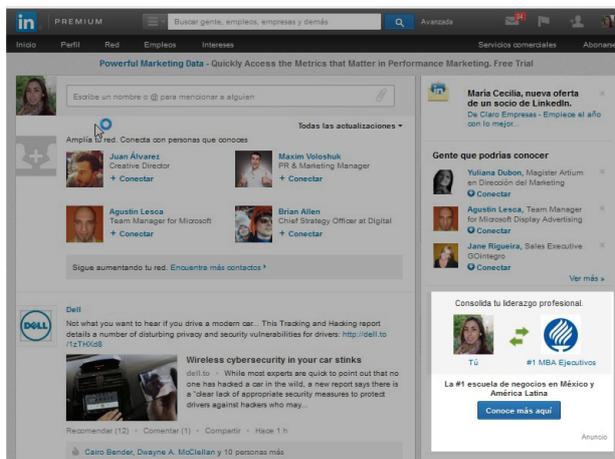
SOLUCIÓN

EGADE Business School creó mensajes segmentados por producto, para comunicar los beneficios de la marca a través de un lenguaje de negocios que inspira a aquellos “líderes que dejan huella”, encontrando así en LinkedIn el alcance óptimo de la audiencia buscada. La plataforma ayudó a potencializar el mensaje y lograr mayor impacto.

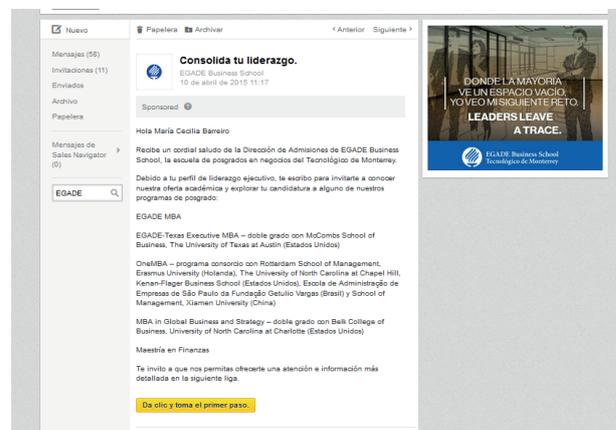
La campaña en LinkedIn se implementó entre marzo y mayo de 2015, invitando a los usuarios a dar el primer paso en su desarrollo profesional. La segmentación en cada caso se estableció según las necesidades de cada uno de los posgrados en negocios, utilizando una combinación de formatos que incluyó los siguientes anuncios

- 1 Spotlight Ads:** Para presentar los programas de estudio en un formato que fusiona la marca con el perfil del usuario, incluyendo además el Call-to-action “Toma el primer paso” que dirigía al landing page de Admisiones de EGADE Business School. Este formato se destinó a un target Manager+.
- 2 Sponsored InMails** Con mayor información acerca de las propuestas educativas y enviado de manera totalmente personalizada. Al final del texto se incluyó el Call-to-action “Toma el primer paso”, que dirigía al landing page de Admisiones de la Escuela donde se les invitaba a conocer más sobre la Escuela y sus posgrados y a dejar sus datos de contacto para tomar ese segundo paso hacia su liderazgo global. Se enviaron tres tipos de InMail: uno generalizado a nivel marca con todos los posgrados en negocios, otro referente a la Maestría en Finanzas y el tercero que comunicaba el EGADE MBA. Estos anuncios se segmentaron a un target Manager+.
- 3 Sponsored Updates:** Para impactar a los usuarios en la página de inicio e invitarlos a conocer más acerca de los posgrados en negocios. Se utilizó un anuncio específico de las Maestrías y un anuncio de posicionamiento de marca. En ambos casos se incluyó el landing page de Admisiones de EGADE Business School para redirigir usuarios. El target elegido fue constituido por usuarios graduados.

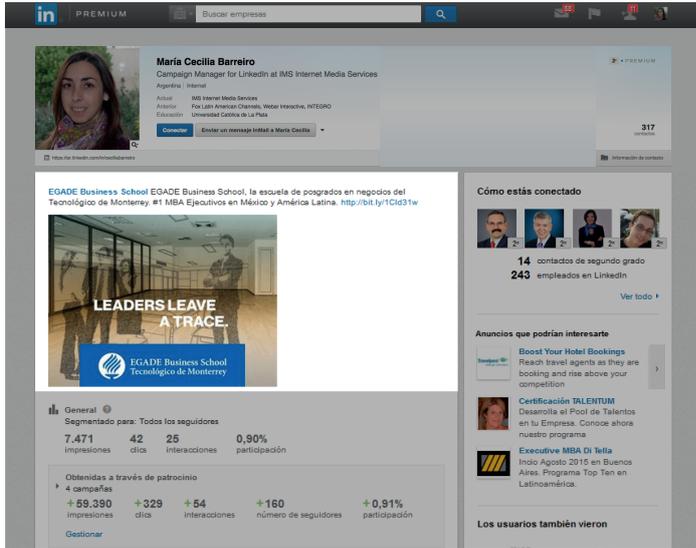
Por otro lado, la marca aprovechó el interés del público a partir de la campaña para generar contenido orgánico sobre temas de interés.



Spotlight Ads



Sponsored InMail



— Sponsored Updates

RESULTADOS

SPOTLIGHT ADS

61,853
IMPRESIONES

0.65%
CTR

SPONSORED UPDATE

150,709
IMPRESIONES

0.70%
CTR

SPONSORED INMAIL

CAMPAÑA A NIVEL MARCA

49%
TASA DE APERTURA

886
CLICKS

MBA

46%
TASA DE APERTURA

102
CLICKS

Resultado muy exitoso comparado con la industria en América Latina y en tan solo 3 semanas.

MAESTRÍA EN FINANZAS (MAF)

44%
TASA DE APERTURA

82
CLICKS



CLAVES PARA EL ÉXITO



#01

Correcta combinación de formatos: lo que permitió alcanzar al usuario con mensajes correctos según la etapa de su sesión, estructurando una campaña compuesta por anuncios que brindan información y proponen interacción con el usuario.



CLAVES PARA EL ÉXITO



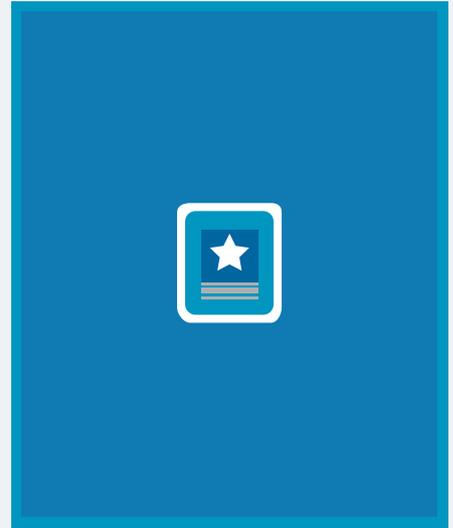
#02

Utilización de Sponsored Inmail: para comunicar de manera concreta la posibilidad de interacción con un target cuidadosamente seleccionado, dentro de un grupo de profesionales de relevante nivel ejecutivo.



#03

Llegada al Target Específico: la segmentación utilizada en LinkedIn, direccionando los mensajes únicamente a Managers y graduados universitarios, permitió la pertinencia y efectividad de los mensajes.



TESTIMONIOS



Ana Tirado Tewes

Digital Marketing
and Performance Manager

“La receta de un exitoso resultado de la campaña digital ‘Leaders Leave a Trace’ en LinkedIn fue sin duda la colaboración entre LinkedIn y su pasión por conectar a profesionales en todo el mundo y la pasión de EGADE Business School por desarrollar ‘líderes que dejan huella.’”



Escribenos para saber más acerca de las posibilidades que LinkedIn ofrece para tu negocio.



LinkedIn's Exclusive Ad Sales Partner In LatAm

www.imscorporate.com | linkedin@imscorporate.com | @IMSCorp