

PROPUESTA AUDIOVISUAL

Recorrido Campus Virtual – Enfoque Comercial (IEP)

1. Contexto y objetivo general

El objetivo de esta propuesta es desarrollar un conjunto de piezas audiovisuales que permitan explicar de forma clara, simple y atractiva cómo es la experiencia de estudio en el Campus Virtual del Instituto Europeo de Posgrado.

Actualmente, en el proceso comercial, uno de los principales desafíos es que el alumno comprenda:

- Cómo va a estudiar realmente
- Cuánto tiempo le va a requerir
- Si podrá compaginarlo con su vida profesional
- Si contará con acompañamiento durante el programa

En muchos casos, no es posible realizar un recorrido en vivo del campus, por lo que estas piezas buscan cubrir ese gap, aportando claridad, confianza y reduciendo objeciones antes de la matrícula.

La propuesta se estructura en tres piezas complementarias, cada una con un objetivo específico dentro del proceso comercial.

2. Estructura de piezas audiovisuales

2.1. Video principal (duración estimada: 4-5 minutos)

Uso:

Envío al alumno después de la segunda llamada, especialmente en aquellos casos en los que no sea posible realizar un recorrido en vivo del Campus Virtual.

Objetivo comercial:

Que el alumno, tras haber tenido un primer contacto y contexto del programa, pueda visualizar de forma clara cómo será su experiencia de estudio, resolviendo las dudas más habituales antes de la matrícula:

- Cómo se estudia realmente
- Cuánto tiempo requiere
- Si podrá compaginarlo con su trabajo
- Si contará con acompañamiento durante el programa

Idea clave:

Aportar claridad en el momento de mayor toma de decisión, transmitiendo que el modelo es simple, organizado y pensado para profesionales en activo.

(Comparto ejemplo de base: https://wtv.frooze.tv/embed_iep2.php?id=c10abfd8-0540-11e9-ba02-0aff2cf70814)

Estructura propuesta del video

1. Bienvenida y posicionamiento

- Presentación del modelo educativo
- Refuerzo de credibilidad (ej. red académica)
- Mensaje central: formación online, flexible y aplicada

Objetivo: generar confianza desde el inicio.

2. Organización del estudio

- Carga académica (2 asignaturas por periodo)
- Dedicación estimada (6–8 horas semanales)
- Flexibilidad dentro de cada materia

Objetivo: reducir fricción y responder a la principal objeción (“no tengo tiempo”).

3. Cómo es una asignatura dentro del campus

Se propone mostrar un recorrido claro y concreto:

- Presentación y objetivos de la asignatura
- Navegación por la estructura de aprendizaje:
 - Descubre
 - Profundiza
 - Comparte
 - Aplica
 - Mejora
- Visualización de los contenidos:
 - Videos
 - Resúmenes
 - Recursos

Mensajes clave:

- El entorno es minimalista y fácil de usar
- El contenido sigue una secuencia lógica
- El alumno siempre sabe qué hacer y en qué orden

Objetivo: transmitir simplicidad y claridad en la experiencia de estudio.

4. Recursos adicionales (Centro de Investigación)

- Presentación del entorno de contenidos complementarios
- Acceso a materiales adicionales orientados al desarrollo profesional

Mensaje clave:

El alumno no solo estudia su programa, sino que accede a recursos que fortalecen su perfil profesional de forma integral.

Objetivo: reforzar valor percibido (perfil 360°).

5. Interacción y acompañamiento

- Participación en foros
- Interacción con profesores
- Tutor académico
- Mención breve de asistentes virtuales (IA) como apoyo

Mensaje clave:

El alumno no estudia solo en ningún momento.

Objetivo: reducir miedo al formato online (especialmente relevante en LATAM).

6. Evaluación

- Evaluación final de la asignatura
- Enfoque práctico (casos, aplicación real)

Mensaje clave:

La evaluación está orientada a aplicar el conocimiento, no solo a memorizar.

7. Cierre

- Refuerzo de flexibilidad
- Acompañamiento durante todo el programa

Mensaje final:

Un modelo claro, flexible y acompañado, diseñado para profesionales.

IEEP

2.2. Video corto (duración estimada: 1 minuto)

Uso:

Envío por WhatsApp como primer impacto o refuerzo posterior a contacto inicial.

Objetivo comercial:

Generar interés y facilitar una comprensión rápida del modelo.

Idea clave:

“Así de fácil es estudiar con nosotros”

Contenido sugerido

- Mensaje inicial fuerte (flexibilidad + compatibilidad con trabajo)
- Breve vista del campus (muy visual, sin profundidad)
- Mención rápida a:
 - estructura simple
 - acompañamiento
 - aplicación práctica

Objetivo: despertar interés y llevar al alumno al siguiente paso (llamada o video completo).

2.3. Argumentario audiovisual extendido (hasta 15 minutos)**Uso:**

Formación interna del equipo comercial.

Objetivo:

Que los asesores:

- Conozcan en profundidad el campus
- Sean capaces de explicarlo con seguridad
- Puedan realizar recorridos en vivo de forma clara y estructurada

Contenido sugerido

- Recorrido completo del campus
- Explicación más detallada de:
 - estructura de asignaturas
 - tipos de recursos
 - evaluaciones
 - herramientas adicionales
- Inclusión de elementos que no necesariamente aparecen en el video comercial:
 - asistentes virtuales (mayor detalle)
 - buscadores
 - recursos específicos
 - funcionalidades adicionales

Objetivo: dotar al equipo de herramientas para argumentar mejor y adaptarse a cada alumno.

3. Consideraciones generales para la producción

- Mantener un enfoque visual limpio, moderno y claro
- Evitar sobrecargar con información técnica
- Priorizar la experiencia del alumno sobre la explicación funcional
- Utilizar lenguaje cercano y comprensible
- Cuidar el ritmo (especialmente en el video principal)

4. Cierre

Estas tres piezas no deben entenderse como elementos aislados, sino como un sistema que acompaña al alumno a lo largo del proceso comercial.

El objetivo final es mejorar la comprensión del modelo educativo, reducir objeciones y facilitar la toma de decisión.



Sistema Universitario Abierto de las Américas



Instituto
Europeo
de Posgrado

Dpto. de Admisiones y Formación España.

IEEP