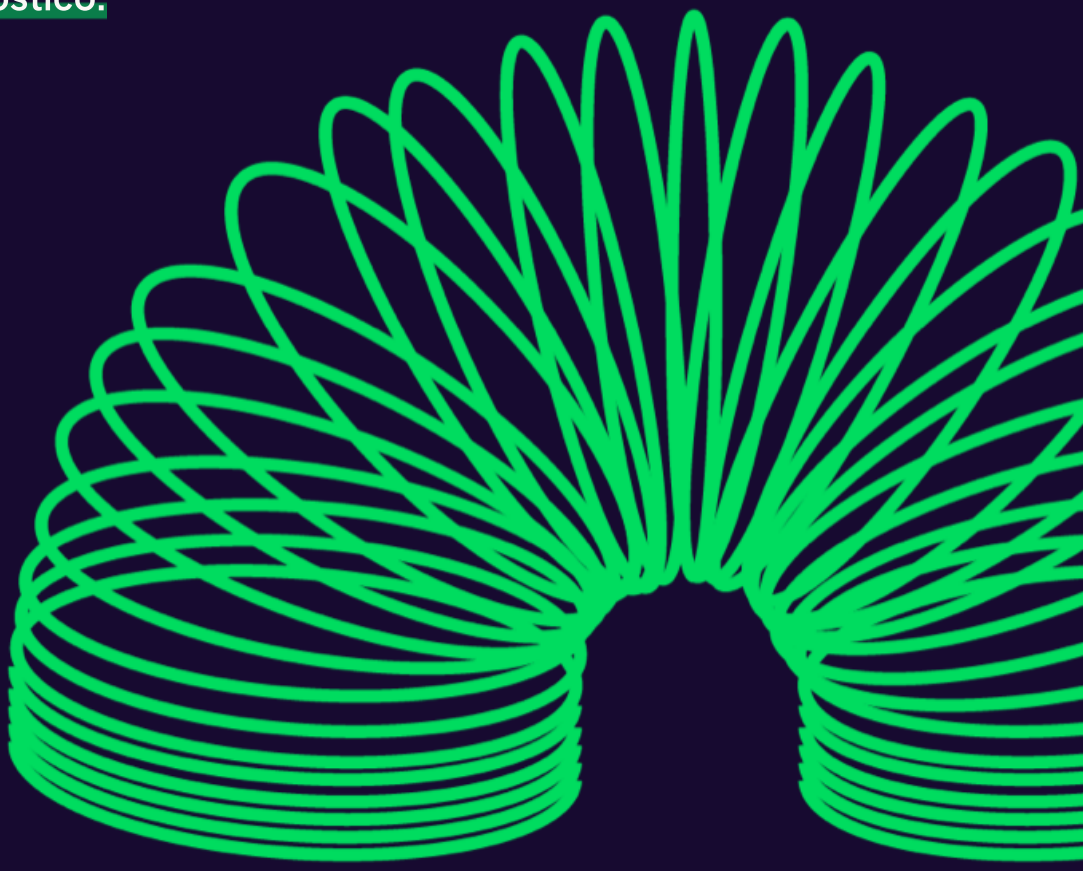
¿Cuántas de las familias que le escribieron este año llegaron a *una cita?*

Si la respuesta tarda, hay un problema.
Ahí empieza el diagnóstico.



EL CASO
Colegio bilingüe particular, vía a la Costa, Guayaquil

PERIODO
Admisiones 2026-2027

RESULTADO
125 estudiantes matriculados

La mitad del presupuesto se perdió *después* del anuncio.

Un colegio con buena pauta y un problema que nadie veía: casi la mitad de las familias que escribieron nunca hablaron con admisiones.

PERFIL

Colegio bilingüe particular, vía a la Costa, Guayaquil.

ALCANCE

Pauta en Meta y CRM de admisiones en GoHighLevel. El colegio atiende con su propio equipo.

EL RECORRIDO DE LAS FAMILIAS — OCTUBRE 2025 A JUNIO 2026



TIEMPO DE GESTIÓN
9 meses
ciclo completo, oct a jun

INVERSIÓN MENSUAL
$1.500 a $4.000

INVERSIÓN DEL CICLO
$10K a $50K

RESULTADO
125 estudiantes matriculados

$246 por estudiante, 7,5% de lo que paga en su primer año

13,4x retorno estimado sobre el ingreso del primer año

2.306 familias interesadas

No fue la pauta. Fue la capacidad.

Una asesora atiende bien unas 130 familias al mes. Le llegaban 256. En nueve meses podía atender 1.170 y atendió 1.180.

El equipo dio todo lo que podía. Lo comprado por encima de esa línea se pagó y se perdió.

130
puede atender al mes

256
le llegaban al mes

Comprar más empeoró el resultado.

PERIODO	FAMILIAS QUE ESCRIBIERON	MATRÍCULAS	COSTO POR MATRÍCULA
Oct a ene	610	57	$143
Feb a abr	962	41	$314
May a jun	734	4	$2.452

Con la eficiencia de octubre a enero, las mismas 108 familias habrían costado **$15.517**. La mitad del presupuesto.

Lo que cambiamos *este* año.

El anuncio aprende de las matrículas, no de los chats.

Cuando la asesora califica a una familia, el CRM se lo informa a Meta. La pauta deja de buscar gente que abre chats y busca familias parecidas a las que sí matriculan.

Respuesta en 5 minutos.
En horario de atención, cada familia recibe un mensaje automático, queda asignada a una asesora y con su tarea de llamada.

Un techo de volumen.
No se compran más familias de las que el equipo puede atender. Si sobra presupuesto, va a calidad.

Datos que no se pierden.
Formularios en Meta y en la web: si la familia no contesta, igual queda su nombre, teléfono y nivel.

Un reporte semanal en una pantalla.
Cuánto cuesta cada familia calificada, cada cita y cada matrícula, por canal.

LO QUE YA SE VE · AL 27 DE OCTUBRE DE 2026

3 familias *5 estudiantes*
Ya habían escrito antes y se matricularon. Las recuperó el CRM, sin gastar en pauta.

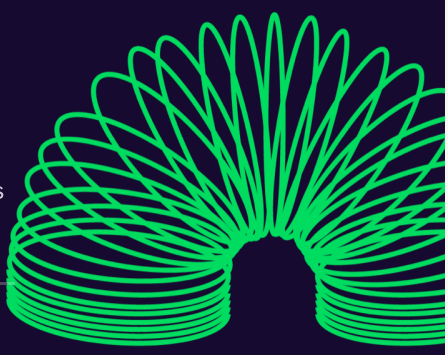
$153 *contra* **$241**
Costo por cita del formulario de Meta contra los mensajes de WhatsApp, del 28 de septiembre al 25 de octubre. El presupuesto se mueve con ese dato.

Si en su colegio la respuesta tarda, empecemos por ahí.

Treinta minutos bastan para saber si hay una fuga y de qué tamaño.

Diagnóstico de admisiones, *en 2 semanas.*

Revisamos su pauta, escribimos a su colegio como una familia más y nos reunimos con admisiones. Le entregamos un mapa de dónde se pierden las familias, con las fugas en orden de prioridad.



Agendar 30 min	WhatsApp	Correo
agenda.behind.one	098 661 2578	jaime@behind.one

Cifras del ciclo octubre 2025 a junio 2026. Fuentes: administrador de Meta Ads, facturación de la plataforma y CRM del colegio al 4 de junio de 2026. El retorno usa un valor de primer año de $3.300 por estudiante (matrícula más diez pensiones). El nombre del colegio se reserva por confidencialidad.