

Esta guía brinda orientación en los mecanismos para dar a conocer una escuela Okinawa Karate Do, man* tenerla en constante crecimiento y proyectar en ella una imagen de profesionalismo y alta calidad.

Meta

Okinawa Karate Do da las herramientas para mejorar la retención de alumnos con eventos, concursos y retos, para motivar e inspirar a los estudiantes a llevar un estilo de vida basado en el Karate. Si se inicia con 20 miembros y se añaden de 5 a 10 nuevos estudiantes por cuatrimestre, se tendrán al final del año aproximadamente 50 estudiantes. Pueden separarse los alumnos cada año por edad o cinturón, conforme al crecimiento de la escuela. También, puede mantenerse un grupo pequeño para competencias o un equipo de demostración; conforme la escuela crece, por cada 10 alumnos 1 debe ser parte del equipo de competencia.

La Escuela

La escuela es el reflejo de la persona que uno es: P.A.L. (Profesional, Arreglada y Limpia)

Pasos de Mercadotecnia

Estos son 3 fáciles pasos para promover la inscripción. A continuación se profundiza en cada uno:

- Exclusividad
- Inscripción
- Experiencia

Exclusividad

La exclusividad no se da por una playera o un uniforme especial, se da por una actitud, hacer sentir a los nuevos aspirantes especiales es la clave. Es importante que la persona encargada de recepción dedique un minuto a conocer a quienes se acercan a pedir informes. Esta es una guía recomendada para ejercer una atención exclusiva y efectiva:

1. Presentarse y preguntarle su nombre.
2. Decir que es un gusto conocerle.
3. Preguntar y escuchar sus necesidades e inquietudes.
4. Brindar respuesta a todas las preguntas realizadas.
5. Preguntar cuándo asistirá a su clase muestra y comentar que se le espera con gusto.

De esta manera se crea compromiso, se rompe la primera barrera y se hace sentir especial a la persona (todos buscamos pertenecer a algo). Es muy importante conocer al momento a todos los futuros alumnos de la escuela.

Inscripción

20 estudiantes x \$1,500 pago inicial + \$750 mensualidad (\$15,000 al mes) = \$210,000 al año.

50 estudiantes x \$650 promo pago inicial + \$750 mensualidad (\$37,500 al mes) = \$482,500 al año.

Muchas veces se comete el error de querer cobrar mucho al principio, cuando lo importante es la retención de nuestros alumnos y el mantenerlos motivados. Varias maneras de motivarlos son con los programas de recompensa Okinawa:

- Club de Liderazgo
- Grados Motivacionales
- Reconocimientos por Asistencias
- Club de Cintas Negras

Se recomienda aprovechar estos programas para mejorar la retención y satisfacción de los alumnos.

Experiencia

"Una imagen vale más que mil palabras"

Pueden utilizarse videos de Okinawa Karate Do, reproduciéndolos en línea o en recepción. Las muestras de clases en video son las mejores para vender, a los alumnos les inspira ver en lo que pueden convertirse.

También pueden usarse posters motivacionales; estos posters están diseñados para que los estudiantes se inspiren mientras caminan por los pasillos de la escuela y les alienta a ser parte de una vida basada en el Karate. Los posters le dan a la escuela un estilo moderno y profesional.

Usar paquetes de gráficos también contribuye a mejorar la experiencia. Tenemos flyers listos para ser descargados y mandarse a imprimir, sólo deben ingresarse los datos de la escuela y listo. Contamos con letreros y lonas también.

Mercadotecnia Indirecta

Las redes sociales son un medio de publicidad y venta muy fuerte hoy en día; mantener las cuentas en todo momento actualizadas y con actividades de interacción con el público brinda posicionamiento y crea interés en la escuela.

Las redes sociales oficiales de Okinawa Karate Do, ofrecen información y material para que los alumnos se sientan parte importante de la Organización. También puede descargarse un kit de Redes Sociales, ponerle la foto de perfil y portada para Facebook. Hay que publicar en las cuentas de redes sociales los acontecimientos importantes, eventos y fotos. Todos los estudiantes quieren atención, se sentirán orgullosos al saber que gente de todo el país los observa. Los estudiantes que no son parte aún, querrán serlo. A los papás les gusta presumir a sus hijos y que tengan una mención especial, así que es posible que compartan el contenido, dando aún más difusión de forma indirecta a tu escuela.

Publicaciones

Okinawa proporciona publicaciones en el Facebook Oficial que pueden utilizarse instantáneamente, solo compartiendo el contenido.

En ocasiones se generan videos cortos que pueden copiarse y pegarse para promocionarse en las distintas cuentas de redes sociales. Si se requiere un video en específico, este puede solicitarse. También pueden compartirse las actividades oficiales de la Organización, eventos destacados y otras publicaciones generadas en las cuentas de Okinawa Karate Do México.

Se recomienda publicar cada cierto tiempo en las redes una reflexión o frase acompañadas de un diseño atractivo, por ejemplo:

"Soy Okinawa Soy Excelente"

"Hoy debo ser mejor que ayer"

"Los triunfos se ganan entrenando hoy"

"Un cinta negra es un cinta blanca que nunca se rindió"

"En el karate como en la vida, sólo el que se atreve, TRIUNFA"

Clases

Publicar cada semana un pequeño video muestra de las clases también es atractivo para el público en redes. Es importante cuidar que los alumnos se vean bien uniformados y que se señale lo que están aprendiendo.

Estos conceptos de publicaciones mantienen la página entretenida y divertida. Si es posible, puede utilizarse una diariamente para maximizar el alcance de la cuenta.

Uniando las escuelas Okinawa a Nivel Nacional

Esto puede lograrse utilizando grandes plataformas y compañías como parte del equipo, generando así un gran valor. Una ejemplo ajeno a Okinawa de las más recientes sociedades corporativas es la de Apple con Twitter y Facebook. Apple podía crear fácilmente su propia plataforma para redes sociales, pero ellos sabían que, si el público veía Apple + Twitter + Facebook, la gente querría ser parte de eso.

Tu escuela + OKINAWA = una poderosa Organización de artes marciales.

Reclutamiento de nuevos alumnos

Hay muchas maneras de invitar a los estudiantes, a continuación se brindan un ejemplo, aunque cada escuela debe elegir el que mejor le acomode o diseñar sus propias estrategias.

La clase del amigo

Se hace un anuncio importante en clase y se entrega una invitación especial para que los alumnos se la den a su mejor amigo. La invitación les permitirá llevar a un amigo, primo, hermano, papá, mamá, etc a que pruebe las clases y, si su invitado se inscribe, el próximo mes no pagará mensualidad y, además, se le regalará una playera Okinawa. No hay mejor publicidad que la de "boca en boca". Si en La clase del amigo se mantiene motivados a los alumnos y a sus invitados, se podrá multiplicar en un 25% la matrícula sin problemas.

La combinación de la publicidad de "boca en boca" con clases divertidas y de calidad, asegura el éxito.

Plan de Negocio para la escuela

Fijar metas cuatrimestrales es lo óptimo para saber como va el negocio. Se recomienda consultar cómo realizar un plan de negocios en plataformas online especializadas. Actualmente existen formatos, guías, tutoriales y diagramas que facilitan la creación de los planes.

Un punto importante es establecer metas que la escuela buscará alcanzar. Es importante que estas metas sean cuantificables y alcanzables, así mismo, se recomienda comenzar a redactarlas con verbos, procurar que sean simples (que no sean divisibles en otras metas), que motiven a los colaboradores y establecer un tiempo específico en el que se desea alcanzarlas. Algunos ejemplos de metas son:

- Inscribir 5 alumnos nuevos cada cuatrimestre.
- Reducir la deserción de alumnos a 0 al finalizar el año.
- Presentar un 100% de alumnos a examen.

Seguimiento

Es crucial dar seguimiento mes con mes a los tus resultados obtenidos.

Inspirar a los estudiantes es una tarea que nunca acaba y siempre se necesita.

Las personas de recepción son la primera impresión de la escuela, por lo que deben mantener una actitud positiva y disposición amigable. Ellas pueden estar en contacto con los alumnos y sus acompañantes y ayudar a detectar deseos, inconformidades o preocupaciones.

La capacitación constante de los Instructores y Auxiliares es la única forma de garantizar clases de máxima calidad siempre.

La difusión de la escuela nunca debe parar.

Ante cualquier situación hay que recordar que se forma parte de una gran organización. Para lo que se necesite, se puede recurrir al apoyo de Okinawa Karate Do.