



Il Marketing universitario

Tecniche, Canali e Modelli a Confronto in una prospettiva Internazionale







Cominciamo dagli Usa

(Un benchmark improprio)







LA SPESA

I college e le università USA hanno speso complessivamente 2 miliardi di dollari per promuoversi nel 2018 e **2,2 miliardi di dollari nel 2019**. Il sistema Usa è naturalmente molto più articolato e denso di enti di istruzione terziaria del nostro source KANTAR

La spesa annua in marketing per studente iscritto è un indicatore che da una idea dell'impegno, con un valore che oscilla tra le varie categorie di università in media tra i 429 e i 623 dollari. Con ampia variabilità source SimpsonScarborough







Tra i maggiori protagonisti ci sono i giganti online

- l'università no-profit Southern New Hampshire University, che secondo i documenti fiscali ha speso 144 milioni di dollari in pubblicità e promozione nel 2019.
- Western Governors University, altra istituzione non profit, ha speso 127 milioni di dollari nello stesso anno.
- Università del Maryland Global Campus aveva annunciato nel 2019 di voler spendere 500 milioni di dollari in marketing nei sei anni successivi, metà dei quali in pubblicità digitale. Washington post







8.000 studenti on line nel 2001
34.000 on line nel 2014,
135.000 on line nel 2021, oltre a 4000 nel campus

Costo: tra i 9.000 ed 15.000 mila Dollari annui







Ma anche le università più blasonate spendono in Adv:

- Johns Hopkins 29,6 milioni di dollari in un anno;
 - New York University, 28,5 milioni di dollari;
 - Università della Pennsylvania, 25,7 milioni di dollari;
 - Northwestern, 25,6 milioni di dollari;
 - Università di Miami, 23,2 milioni di dollari;
 - Columbia, 13,2 milioni di dollari;
 - Università di Boston, 12,7 milioni di dollari;
 - Georgetown, 11,6 milioni di dollari;
 - Stanford, 10,3 milioni di dollari.

I dati si riferiscono alla spesa annua nel 2018 o nel 2019







Gli staff dedicati al marketing sono ampi

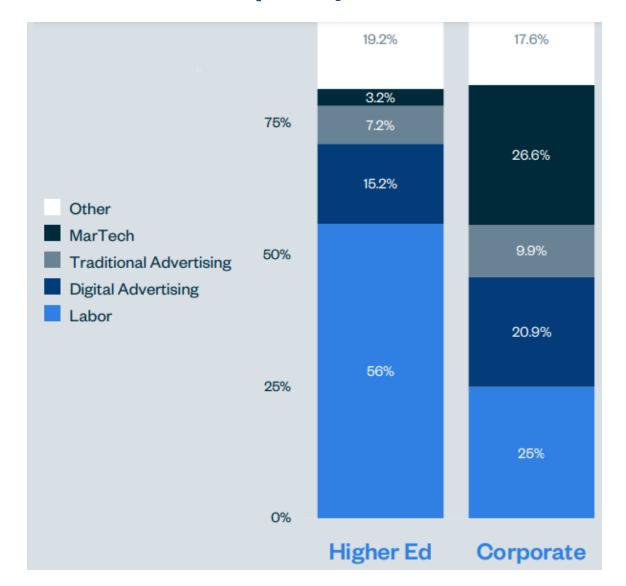
Average Number of FTE Employees

	<3k	3k-12k	>12k		Private	Public
Mean	7.3	14.4	29.3	Mean	14.6	21.7
Median	7	11	24	Median	10	16
Min	1	2	3	Min	1	2
Max	23	56	90	Max	90	87





Anche il Budget (grandi investitori a parte) è molto sbilanciato sul lavoro





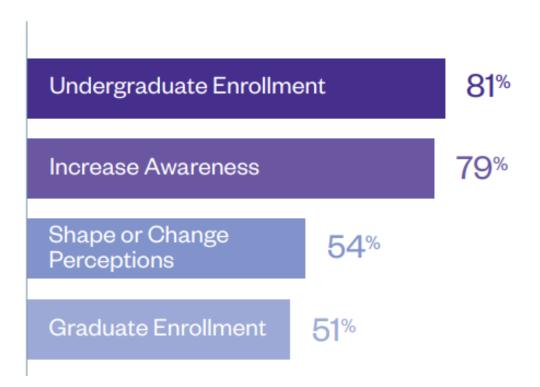




Obiettivi dell'adv e del Mktg

Digital & Traditional Advertising / Objectives

Primary Objectives of Advertising



Calls-to-action included in advertising:

79% Apply now

77% Click to visit a targeted landing page

72% Schedule a visit







In base a cosa si misura l'impatto della strategia i Mktg. Punti di vista differenti

	CMO	President
Number of students enrolling	82%	76%
Web analytics (traffic, time on site, etc.)	82%	14%
Social media engagement	74%	20%
Amount/quality of media placements/coverage	61%	48%
Yield rate from applicant pool	53%	38%
Periodic measurements of brand awareness/strength	50%	24%
Anecdotal opinions of reputation	40%	57%
Improvements in rankings	35%	40%
Quality of students enrolling	32%	31%
Fundraising productivity	32%	40%
Alumni engagement (participation in events, etc.)	25%	22%







In base a cosa si misura l'impatto della strategia di Mktg Per dimensione dell'istituzione

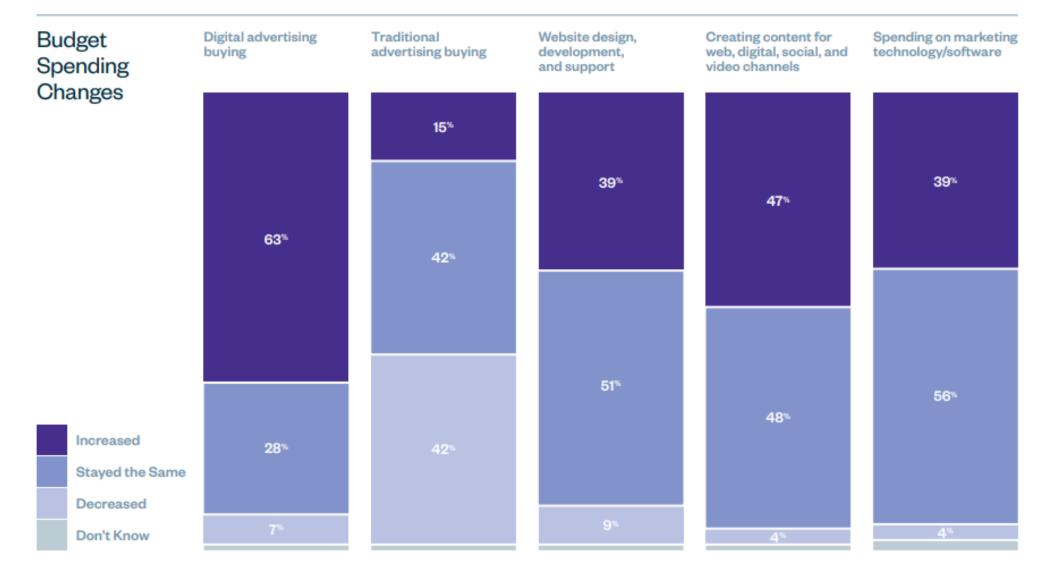
Total Enrollment	<3k	3k-12k	>12k
Number of students enrolling	89%	82%	75%
Fundraising productivity	42%	31%	25%
Improvements in rankings	25%	37%	43%
Amount/quality of media placements/coverage	51%	67%	61%
Periodic measurements of brand awareness/strength	30%	54%	67%





Dinamiche recenti nell'allocazione del Budget









Piattaforme Social usate per l'Adv 2021



On which platforms have you used paid advertising in the last year? (Mark all that apply)		
Advertising Platform		
Facebook	97%	
Instagram	84%	
LinkedIn	68%	
YouTube	58%	
Snapchat	30%	
TikTok	16%	
Other	16%	
Vimeo	6%	
No paid social	2%	







Impatti Positivi degli investimenti in Social Media

Visibilità	86%	
Richieste di informazioni da parte di studenti potenziali	84%	
Social engagement Visite al sito web		
Brand management	82%	
Numero di domande di ammissione	82%	
Reputazione accademica	69%	
Posizionamento	62%	
Qualità dei candidati	58%	
Donazioni filantropiche totali	56%	
Percentuale di alumni che donano	39%	
Partecipazione a eventi sportivi/culturali	34%	
Percentuale di genitori che indicano l'istituto come prima scelta	29%	
Source : LIPMAN HEARNE KEY INSIGHTS		







Il Marketing universitario Nelle concrete esperienze italiane







Tipologie di Intervento: social e digital /1

Sviluppo/mantenimento dell'account FB/Twitter/Instagram/Linkedin/Yout. istituzionale

Sviluppo/mantenimento dell'account istituzionale altri Social

Aggiornamento del sito web dell'istituzione

App di orientamento e promozione

Siti e/o micrositi per campagne/raccolta fondi

Video/streaming video web series

Direct-to-online publications per l'orientamento

Webinar promozionali

Blogging sul sito istituzionale o su altri forum istituzionali

Commenti/blogging su siti esterni o istituzionali

Gruppi di studenti Fb/Telegram/Altro





Tipologie di Intervento: social e digital /2



Chat online con i responsabili delle ammissioni e/o con gli studenti Incontri/colloqui on line con i docenti tutor per organizzazione di percorsi modula specifiche esigenze

E-communications con alumni con Testimonianze – Referral E-communications con gli studenti con Testimonianze – Referral Tour virtuale open day e fiere on line

Attività trasversali

Digital Pr Ottimizzazione dei motori di ricerca Monitoraggio dei siti web, dei social media Digital Adv (vedi slide successive)



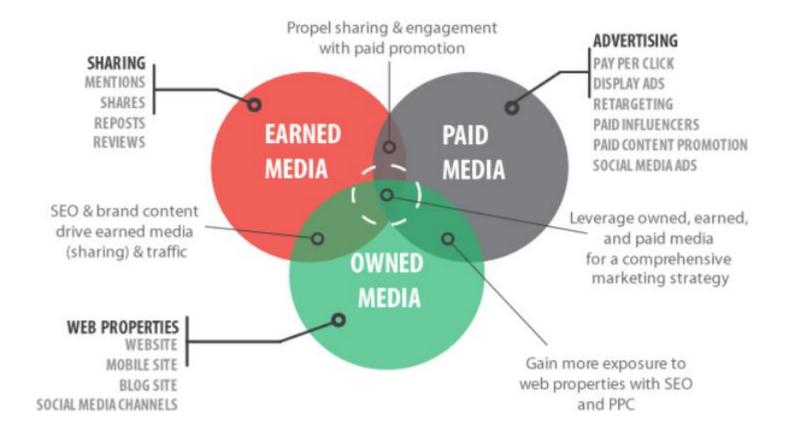


Integrazioni delle strategie digital



DIGITAL MARKETING TRIFECTA

EARNED, OWNED & PAID MEDIA









Pianificazione e accoglienza, eventi di reclutamento studenti

Open house/ Open day in presenza

Organizzazione di visite in presenza ai dipartimenti/strutture didattiche

Fiere Universitarie

Summer Camp

Laboratori Aperti

Incontri/colloqui in presenza con i docenti tutor per organizzazione di percorsi

Impiego di studenti laureandi nelle iniziative di orientamento in presenza

Tutorial per illustrare l'ateneo, le modalità di accesso e il funzionamento

Visite presso scuole secondarie di Il grado

Materiale di stampa per l'orientamento le iscrizoni ed i corsi







Altre forme di Mktg

Word-of-mouth marketing Community marketing (referral o testimonianze di studenti, docenti, alumni) Agenti e promotori

Rivista degli ex alunni Portali per ex alunni Eventi con ex alunni





Relazioni con i media, le istituzioni, la comunità

Media relations
Public relation
Monitoraggio Stampa

Government relations
Rapporti con le Aziende
Community relations
Comunicazione di crisi







Strumenti di pianificazione e comunicazione

Conduzione di ricerche di mercato incentrate sulle relazioni con la comunità Ricerche sugli studenti

Conduzione di ricerche di mercato focalizzate sugli alumni Conduzione di ricerche di mercato focalizzate sulle iscrizioni

Sviluppo di un piano di marketing integrato Annual report







Advertising

Pubblicità esterna/affissioni/impianti digitali

Pubblicità radiofonica

Pubblicità televisiva

Pubblicità digitale/banner pubblicitari online

Pubblicità pay-per-click

Pubblicità sui social

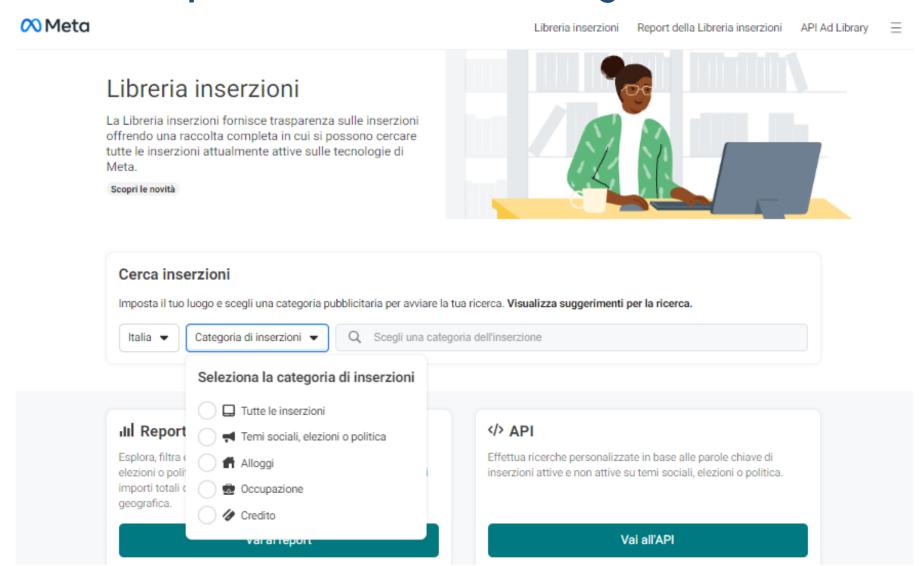
Pubblicità su stampa/riviste/giornali





Strumenti per l'analisi dell'Advertising : Fb libreria inserzioni











Università più attive sull'ADV Fb/Instagram



CONTRIBUTI REGIONALI IDUZIONE COSTI DI ISCRIZIONE MASTER A.A. 2022/2023



Sponsorizzato

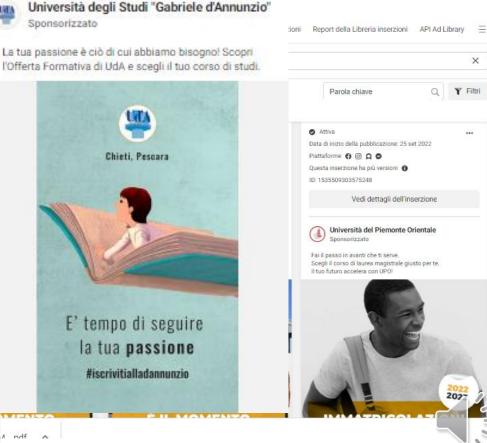


OFFERTAFORMATIVA.UNITN.IT

Materials Engineering



Learn More







Molto Attivi su Fb/Instagram

Lancio nel mese di agosto 2022

Università degli Studi di Ferrara





Università Vita-Salute San Raffaele Sponsorizzato

Ti appassiona la Filosofia? Scarica la Brochure e scopri opportunità offerte dalla Facoltà di Filosofia UniSR!



Scarica la Brochure del Corso in Filosofia UniSR. Le Leurea Triennale costituisce il necessario percorso di avvio alla ricerca e all'insegnamento nelle scuole e nelle università,

Dowr....



Master in DIGITAL COMMUNICATIONS SPECIALIST Iscriviti all'XI edizione del Master in Digital Communicat Specialist #ALMED e diventa un professionista della comunicazione digitale.

Acquisirai competenze tecniche e strategiche grazie a: una faculty di eccellenza;....



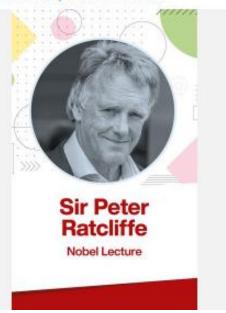
(ALMED



Università degli Studi di Padova Sponsorizzato

Il premio Nobel per la Fisiologia e la Medicina Sir Peter Ratcliffe per #800Unipd.

Il medico britannico racconterà del lavoro del suo team di ricerca sui processi con cui le cellule percepiscono e si adattano ai livelli di ossigeno e di come la conoscenza si sviluppi in modi inaspettati e utili alla società...

















Le agenzie sono state selezionate per assegnazione diretta. Budget pubblicitario annuale di circa 10 milioni di euro

LA PIANIFICAZIONE COINVOLGE TV E DIGITAL









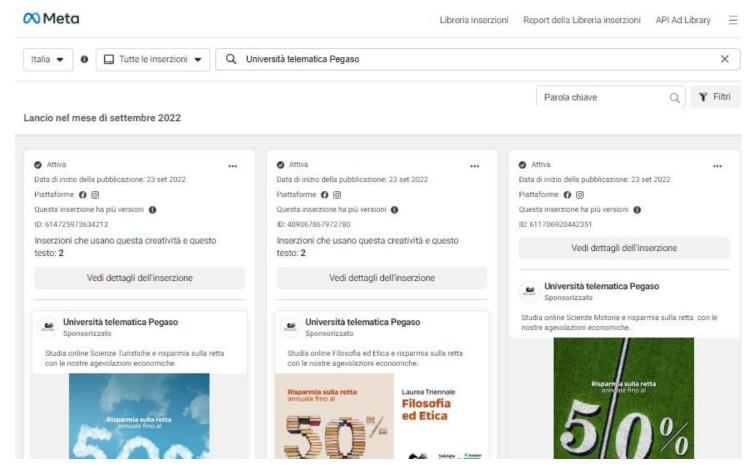
Popolazione studentesca

Studenti	Totali	di cui donne	di cui stranieri	Anno di riferimento
Immatricolati	6.379	1.867	166	2020/2021
Iscritti	65.611	30.388	831	2020/2021
Laureati	11.378	5.086	66	2020





Presenza di numerosissime campagne ADV (oltre 600) tra vari social, compresi Facebook e Instagram. Si tratta spesso di campagne mirate, con contenuti adattati alle caratteristiche del social di destinazione.







Instagram ~

Q Search



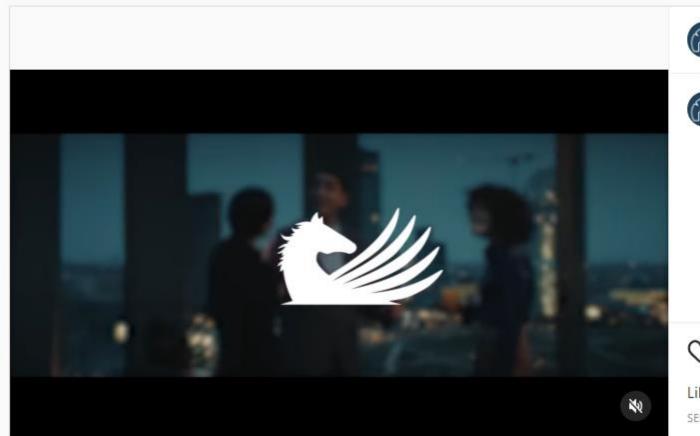














pachiralocation • Follow

...



pachiralocation L'università
telematica Pegaso ha lanciato una
nuova campagna, prodotta da Think
Cattleya per presentare un'università
più flessibile e digitalizzata. L'idea
dello spot è proprio quello di
presentare un'università accessibile
per tutti con un semplice dispositivo
elettronico e che porti i propri
studenti ad ottenere grandi risultati.
Tra i vari spazi utilizzati c'è anche la









Liked by the_corridor and others

SEPTEMBER 2







Grazie dell'attenzione!

Mauro Di Giacomo - Digivis

m.digiacomo@digivis.eu

