



**Protocolo de investigación**

**Seminario Integrador 1**

**Alejandro de Jesús Sánchez Rosas**

**Universidad del Sureste**

**Mtra. Yaneth Fabiola Solorzano**

**Penagos**



Comitán de Domínguez, Chiapas a 5 de Junio de 2021

## Título:

Proceso de Captación de alumnos para las Sedes.

## Antecedentes:

El 01 de enero de 2019 se inicia con el proyecto de UDS GLOBAL VIRTUAL, el cual busca que la Universidad de Sureste, por medio firma de convenios de colaboración con otras escuelas a nivel nacional se puedan impartir clases promoviendo toda la oferta académica con la que cuenta la UDS, con esta nueva opción de negocio se busca que la universidad se convierta en una de las redes más grandes de educación en la república mexicana y de centroamérica. Así mismo se busca que las escuelas que se convierten en un centro de enlace para la universidad, sean más competitivas ante una demanda de educación de calidad, con programas actuales y de mayor demanda laboral.

## Definición del problema:

Con 2 años y medio de estar en marcha este proyecto, se ha tenido una aceptación por parte de las escuelas muy buena, aunque una 3ra parte de las sedes firmadas han sido las únicas en tener alumnos inscritos con nosotros, las otras 2 terceras partes no han logrado aperturar grupos como sede, esto se debe a varios factores como son la falta de promoción por parte ellos, poco interés en querer crecer de manera más rápida, desconfianza por parte de los alumnos al saber que los certifica una universidad fuera de su estado, y uno muy importante que empezó hace más de un año el cierre de las escuelas por tema de pandemia.

## Objetivos:

Quiero identificar cuáles son las herramientas idóneas que necesitan las sedes para poder promocionar de una manera más eficiente la oferta académica y captar más alumnos. De esta forma diseñarles un manual que tenga paso a paso los procesos de promoción en todo los medios en los que se pueda hacer publicidad, proporcionado toda la información que le sea útil para tener un mejor impacto en los futuros

candidatos a inscribirse con las sedes. Con este manual ya elaborado se podrá evaluar si las sedes están aplicando lo enseñado en el mismo manual en base al número de alumnos inscritos al inicio de cada cuatrimestre.

### **Hipótesis:**

Pienso que la falta de captación de alumnos por parte de las sedes, se debe a varios puntos, por ejemplo los tiempos incorrectos para dar a conocer la oferta académica en su zona de influencia por los medios adecuados, poco interés en hacer crecer su matrícula porque piensan que no son alumnos propios, desconocimiento sobre el manejo de medio digitales para promoción, costos muy baratos por parte de la competencia que hacen difícil formar grupos nuevos, incertidumbre de los alumnos por mala reputación de escuelas que han sido sedes de otras universidades que al final los han dejado abandonado y no responden por los trámites legales de documentos.

### **Justificación**

Es importante realizar esta investigación para determinar las fallas en las cuales están incurriendo las sedes y que les afecta en la captación de alumnos, de esta forma con la información obtenida podremos proporcionarles un manual más detallado de cada actividad que lo guíe de forma correcta y lo ayude a incrementar su matrícula y se vuelva una sede más rentable para ambos Directores.

