

CYLF 9+1 Program Overview

Your Premium English Program

Elevator Pitch (30 segundos)

CYLF 9+1 es un programa de inglés premium de 10 meses (4 horas semanales, clases 1:1 de 50 minutos) que combina formación personalizada, certificaciones internacionales (EF SET y examen Cambridge incluido) y vinculación laboral. Entregamos plataforma, libros, foros y eventos para que el alumno no solo aprenda inglés sino que lo convierta en herramienta laboral real.

Propuesta de Valor

- Personalización total: Clases 1:1 adaptadas a tus necesidades.
- Resultados medibles: Certificaciones EF SET y Cambridge.
- Enfoque laboral: Herramientas para tu desarrollo profesional.
- Experiencia completa: Plataforma, libros, foros y eventos.
- Valor económico claro: Inversión con retorno en tu carrera.

Público Objetivo

- Jóvenes profesionales
- Empresas
- Universitarios
- Personas con necesidad de flexibilidad

Características Clave

- Duración: 10 meses
- Modalidad: Clases 1:1 online y actividades grupales
- Materiales: Plataforma digital, libros físicos
- Foros/Eventos: Networking y práctica del idioma
- Certificados: EF SET y examen Cambridge incluido

- Enfoque Laboral: Preparación para el mercado laboral

Beneficios para el Comprador

- Acceso rápido a empleo
- Flexibilidad horaria (24/7)
- Ahorro (vs. cursos tradicionales)
- Garantía de progreso
- Experiencia de aprendizaje integral

Mensajes Diferenciadores

- Examen Cambridge incluido: Certificación reconocida internacionalmente.
- Horario 24/7: Aprende a tu ritmo, cuando quieras.
- 1:1 + Eventos grupales: Combinación perfecta de personalización y práctica social.
- Vinculación laboral real: Conexiones con empresas y oportunidades de empleo.

Objeciones Frecuentes y Respuestas (Scripts)

- Caro: "Nuestro programa ofrece una inversión a largo plazo en tu futuro laboral, con certificaciones y vinculación que te generarán un retorno significativo."
- Tiempo: "Con horarios flexibles 24/7, puedes adaptar las clases a tu agenda. Además, 4 horas semanales es una inversión accesible para resultados rápidos."
- Garantía de trabajo: "No podemos garantizar un trabajo específico, pero sí te brindamos las herramientas y conexiones para aumentar tus posibilidades de empleo."
- Diferencia con otras academias: "Nos enfocamos en la personalización, certificaciones y vinculación laboral real, brindando una experiencia completa y medible."

Guion Corto para Llamada de 5 Minutos

- Saludo: Presentarse y agradecer el interés.
- Pregunta de calificación: "¿Cuál es tu objetivo al aprender inglés?"
- Beneficios: Mencionar los principales beneficios según la necesidad del prospecto.
- Estructura: Describir brevemente la duración, modalidad y certificaciones.
- CTA: "¿Te gustaría agendar una demo gratuita para conocer la plataforma y el método?" o "¿Te envío información detallada por correo electrónico?"

Preguntas de Calificación para Segmentar Leads

- ¿Cuál es tu nivel actual de inglés?
- ¿Qué objetivos tienes al aprender inglés (laboral, personal, estudios)?
- ¿En qué área profesional te desempeñas?
- ¿Qué horarios tienes disponibles para estudiar?
- ¿Cuál es tu presupuesto destinado a la formación en inglés?

Paquetes y Upsells Sugeridos

- Paquete Básico: Acceso a la plataforma y clases 1:1.
- Paquete Premium: Incluye examen Cambridge, foros y eventos.
- Upsells: Clases adicionales, mentoría personalizada, preparación para entrevistas laborales.

Pricing Guidance

- Anclas de precio: Mostrar precios de cursos tradicionales (ej: \$XXX por mes) para compararlos con el valor de CYLF 9+1.
- Ejemplo de precios:
 - Estándar: \$XXXX (Paquete Básico)
 - Premium: \$YYYY (Paquete Premium)
- Pago mensual: Ofrecer opciones de financiamiento y pago en cuotas.

Onboarding del Alumno (Flujo Operativo)

1. Registro en la plataforma
2. Evaluación de nivel inicial
3. Asignación de profesor
4. Planificación de clases 1:1
5. Acceso a materiales y recursos
6. Participación en foros y eventos
7. Seguimiento del progreso
8. Certificación EF SET
9. Preparación y examen Cambridge

Métricas que el Equipo debe Monitorear (KPI)

- Ventas:
 - Número de leads generados
 - Tasa de conversión (leads a clientes)
 - Valor promedio de la venta
 - Costo de adquisición por cliente

- Éxito:
 - Tasa de retención de alumnos
 - Puntajes en las certificaciones
 - Participación en foros y eventos
 - Satisfacción del cliente (encuestas)

Materiales que el Equipo de Ventas debe tener Listos

- Presentación del programa (PowerPoint o PDF)
- Brochure informativo
- Testimonios de alumnos
- Ejemplos de clases 1:1
- Tabla comparativa con otras opciones
- Guiones de ventas (scripts)
- Preguntas frecuentes (FAQ)

Mensajes para Emails (3 Plantillas Cortas)

1. Email de bienvenida: "¡Hola [Nombre]! Gracias por tu interés en CYLF 9+1. Aquí encontrarás más información sobre el programa y cómo podemos ayudarte a alcanzar tus objetivos. ¡Agenda una demo gratuita!"
2. Email de seguimiento (después de la demo): "¡Hola [Nombre]! Esperamos que hayas disfrutado la demo. ¿Tienes alguna pregunta? Estamos aquí para ayudarte a dar el siguiente paso."
3. Email de oferta especial: "¡Hola [Nombre]! Por tiempo limitado, te ofrecemos un [descuento/beneficio] especial si te inscribes en CYLF 9+1 antes del [fecha]. ¡No pierdas esta oportunidad!"

Entrenamiento Rápido para el Equipo (Plan de 2 Horas)

1. Presentación del programa: Objetivos, propuesta de valor, público objetivo (30 minutos)
2. Características y beneficios: Detalle de los elementos clave y cómo comunicarlos (30 minutos)
3. Objeciones y respuestas: Práctica de scripts y manejo de objeciones comunes (30 minutos)
4. Herramientas de venta: Uso de la presentación, brochure y otros materiales (30 minutos)

Summary

This document outlines the key aspects of the CYLF 9+1 premium English program, covering its elevator pitch, value proposition, target audience, key features, benefits, differentiators, sales scripts, pricing guidance, onboarding process, key performance indicators, sales materials, email templates, and a rapid training plan for the sales team. It serves as a comprehensive guide for effectively presenting and selling the program to prospective customers.