

ACT Meeting/Chicago, IL

16 July 2015

Ammissioni

Miti da sfatare



#ACTEPC

@GilRogers

@mStonerVT

**Se non applichiamo
(qualsiasi tecnologia)
subito, a breve non
saremo in grado di
reclutare gli studenti.**

**Leggende?
O verità?**

1. I candidati credono a tutto quello che viene detto dai responsabili alle ammissioni.
2. Più è alto il rank del tuo istituto, più impressionerai i ragazzi.
3. Il Social media è un ottimo canale per entrare in contatto con teenager che non conoscono il tuo istituto.
4. I responsabili negli uffici Ammissione non capiscono come i ragazzi usano i telefoni.
5. Contattare tutti funziona. Davvero.
6. Gli adolescenti considerano il materiale stampato una fonte vitale di informazione sui collegues.
7. Facebook è morto per i ragazzi.
8. Ai ragazzi piace essere contattati attraverso i Social Media.

**I candidati credono
a tutto quello che
diciamo.**

E noi pensiamo che lo facciano!

Gli adolescenti prendono in considerazione un dialogo con i responsabili alle ammissioni...

prima di decidere di iscriversi	dopo aver deciso di iscriversi	dopo l'iscrizione	dopo essere stati ammessi
71%	79%	77%	72%

Quello che invece *loro* dicono

Solo il 45% dei ragazzi prende in considerazione un incontro con i responsabili all'iscrizione.



Dice che le fiere dell'orientamento non influiscono così tanto nella decisione di dove iscriversi



Dice che le visite dei rappresentanti dei colleges che vanno nelle loro scuole non sono così influenti.

Gli adolescenti danno importanza a:

- I Prime impressioni su campus e studenti: **79%**
- Il tour: **78%**
- La guida del tour: **71%**
- La presentazione dell'ufficio ammissioni: **45%**
- Incontri organizzati con gli studenti: **40%**
- Assistere a una lezione: **28%**
- Pernottamento nel campus: **29%**
- Evento sportivo: **24%**

**Più è alto il rank
del nostro istituto,
più i ragazzi saranno
impressionati!**

Noi diciamo che è importante!

I ragazzi controllano *US News** e valutano il tuo ranking

prima di decidere di iscriversi	dopo aver deciso di iscriversi	dopo l'iscrizione	dopo essere accettati
72%	20%	14%	11%

* Rank dei colleges

I giovani dicono ...



Valutano i rankings molto utili quando cercano il college



Dice che i rankings sono un fattore influente nel momento della decisione

**Il Social Media è un
fantastico canale per
coinvolgere i ragazzi
che non conoscono
la nostra istituzione.**

Noi pensiamo che i migliori canali, nei due casi, siano

	Sconosciuto	Conosciuto, ma non considerato
email	18%	29%
telefonata	12%	23%
social media	30%	26%
brochures	12%	5%
pamphlets	21%	7%
SMS	4%	5%
eventi virtuali	4%	5%

Ma i ragazzi dicono che ...

Metà di loro interagisce con i Social Media ufficiali dei college a cui hanno presentato domanda. Ma:



Preferisce il social come primo contatto

Usano i Social Media ufficiali come fonte di informazione che guida la loro decisione. Preferiscono entrare in contatto con gli studenti. Non con te. (Sorry).

e ...

70%

dice che le discussioni sui Social Media influenzano la decisione su dove iscriversi

	Ricerca il college	Decidere dove iscriversi
Facebook	10%	33%
Twitter	4%	15%
YouTube	7%	8%
Instagram	5%	15%
Snapchat	3%	7%

Gli Admission officers
non capiscono
come i ragazzi usano
i loro telefoni.

In realtà, lo sappiamo!

73%

Dei professionisti dice che gli adolescenti usano principalmente lo smartphone per cercare i colleges

Noi pensiamo, loro dicono ...

	you	teens
Ha visitato il sito del college usando un browser mobile	87%	81%
Scambiato messaggi con un rappresentante del college	65%	14%
Ha fatto un virtual tour	73%	33%
Ha presentato la propria candidatura	50%	35%
Ha prenotato una visita al campus	83%	40%
Ha fatto una domanda sui Social Media	74%	13%
Live chat con un responsabile del college	36%	7%

**Contattare tutti
funziona. Davvero.**

Tu credi ...

... che le comunicazioni da parte di colleges dei quali gli studenti non ne avevano *mai sentito parlare* sono in grado in qualche modo di influenzare la decisione di iscriversi a quei colleges.

Infatti, noi diciamo



crede che avrà un “po' di effetto”



Pensa che avrà un “grande effetto” e che raggiungere i giovani che non conoscono l'istituto avrà successo.

Um, no!



degli studenti dice che non ha fatto alcuna differenza (in flessione dal 24% del 2014).



degli studenti con GPAs* sopra i 3.6 legge meno della metà delle mail indesiderate, contro il 50% di quelli con GPAs sotto 3.6

* Grade Point Average da 0 a 4 – Valutazione livello studenti

**I ragazzi considerano
il materiale stampato
come una fonte vitale
di informazioni.**

Noi pensiamo ...

91%

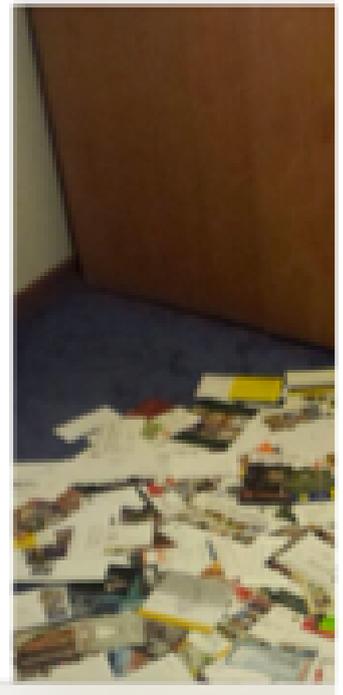
degli Admission Officers crede che il materiale stampato preso alle fiere dell'orientamento sia importante per i ragazzi prima che facciano domanda.

Loro dicono ...

OMG! LOL!
????????????
????????????
??

Megan F
@megfo22

Sooo this can
that I have sig
#collegemail



Reply to Megal

Tate Moeller
@tatemoeller

Lol lots of garbage! #cc

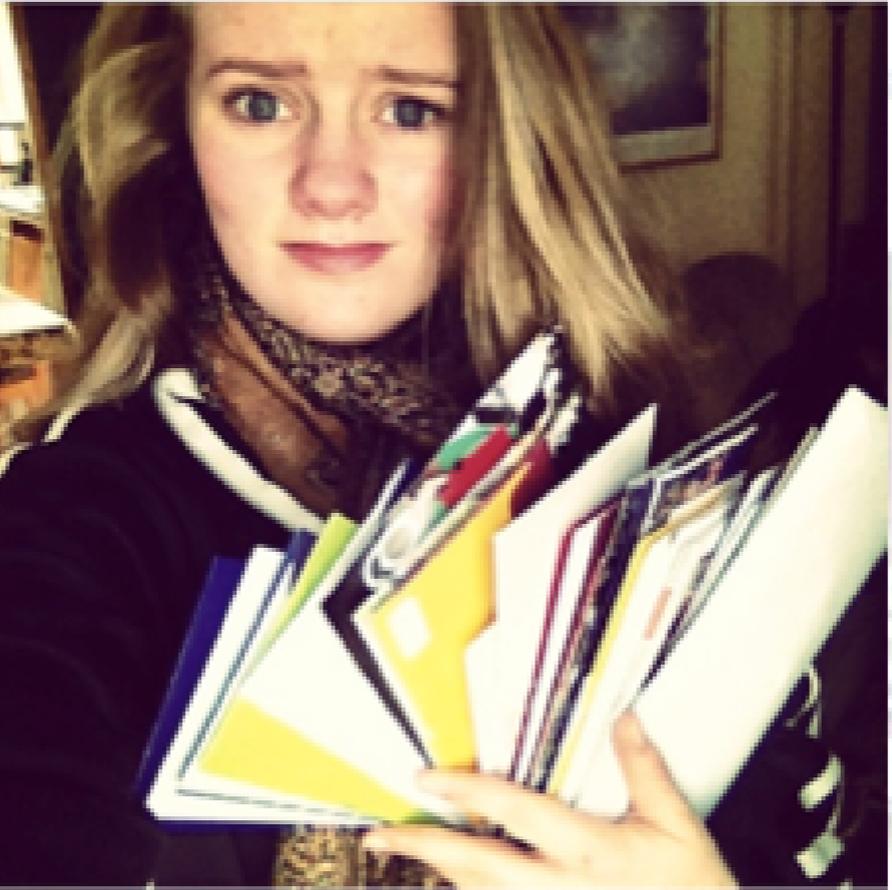


5/12/13, 7:04 PM

1 RETWEET 3 FAVORITES

Reply to Tate Moeller

relevan_t



22 likes
relevan_t #collegemail #excessive
cherylober Looks like a sweepstakes
drawing.

roundDablock
@LoveNikkies

This is beginning to get ridiculous.
#collegemail



Reply to roundDablock

**Facebook è morto
per i giovani.**

Tu dici Sì!



Meno di $\frac{1}{3}$ dei professionisti crede che gli studenti usino Facebook quando decidono di iscriversi.

Ma, per i ragazzi ...

Facebook (Social Media in generale) è molto influente:

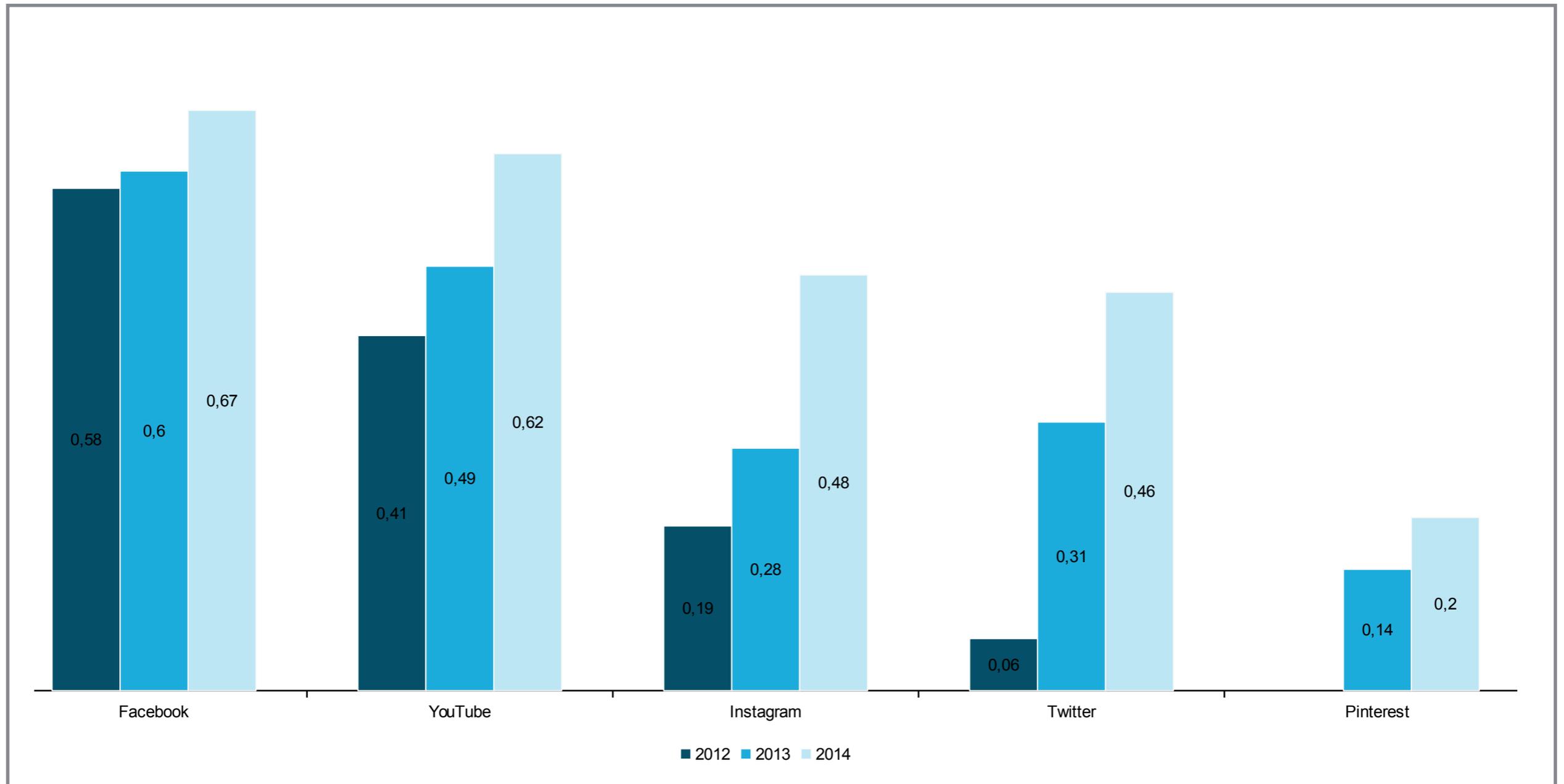


Dei giovani dice di usare i Social Media quando devono decidere dove iscriversi



Dei giovani ha usato Facebook per cercare i colleges e la metà l'ha usato per approfondire la ricerca sul college dove ha fatto domanda.

Realtà = social fragmentation



**Ai giovani piace quando
li contatti tramite
Social Media.**

Tu pensi ...

Il 72% dei responsabili alle ammissioni crede che gli studenti siano disponibili ad essere contattati tramite Facebook, il 71% tramite Twitter e il 50% tramite Instagram.

Invece loro dicono ...

Si, ma solo se ti contattano loro per primi.

Soltanto il 4% degli studenti preferisce i Social Media come prima forma di contatto. Ma più del 75% dice che sarebbe interessato a parlare con il reparto ammissioni tramite un “canale sociale”.

Come regola generale

Per raggiungere gli studenti usa lo stesso canale che hanno utilizzato loro per contattarti.

Thank you!

Gil Rogers

Director of Marketing and Enrollment

Insights, Chegg

gil@Chegg.com

Michael Stoner

President, mStoner, Inc.

michael.stoner@mstoner.com

Data sources

2015 Social Admissions Report (February 2015)

How Did you (Really) Decide? (May 2015)

Trends in Student Perspectives Annual Research (March 2015)

Research with Admission Professionals (June 2015)