MoussMedia

MANUAL GRATUITO · AUTOESCUELAS

7 PASOS PARA CONSEGUIR MÁS MATRÍCULAS EN TU ZONA

Un manual práctico de marketing para autoescuelas: Google, reseñas, redes, anuncios y WhatsApp. Sin bajar el precio del carnet.

Por Ilyass y Rachid · MoussMedia

Edición 2026

ANTES DE EMPEZAR

Para qué sirve este manual

La mayoría de autoescuelas tienen buenos profesores, buenos coches y buenos aprobados. Lo que les falta es que eso se vea fuera.

Hoy un chaval de 18 años no pregunta a su primo qué autoescuela es buena: saca el móvil, busca, mira reseñas y vídeos, y escribe a la que más confianza le da. Y quien suele pagar el carnet, su madre o su padre, hace lo mismo antes de soltar el dinero.

Este manual recoge, paso a paso, lo que hacemos con las autoescuelas con las que trabajamos para que eso juegue a su favor. Todo se puede aplicar sin agencia: solo necesitas un móvil, un poco de constancia y una persona del equipo que se encargue.

Cómo usarlo

1. Léelo entero una vez (son 20 minutos).
2. Ve a la última página: tienes una lista de comprobación con todos los pasos.
3. Haz un paso por semana. En siete semanas tu autoescuela se verá distinta en internet.

Lo que vas a encontrar

01 Cómo elige hoy un alumno (y quién paga)

02 Tu ficha de Google, al 100 %

03 Un sistema para conseguir reseñas cada semana

04 Los vídeos que funcionan en una autoescuela

05 Anuncios solo para tu zona

06 Responder rápido por WhatsApp

07 Saber de dónde viene cada alumno

Paso 01

Cómo elige hoy un alumno (y quién paga)

Antes de hacer nada, entiende el camino que sigue alguien hasta que se matricula. Tu autoescuela tiene que ganar en cada parada.

PARADA	QUÉ HACE LA PERSONA	QUÉ TIENES QUE TENER
1. Busca	Escribe «autoescuela» + su pueblo o barrio en Google o en Maps.	Ficha de Google completa y bien posicionada (paso 2).
2. Compara	Mira estrellas, número de reseñas y si son recientes.	Reseñas nuevas cada semana y respondidas (paso 3).
3. Comprueba	Entra en tu Instagram o TikTok para ver «cómo es por dentro».	Vídeos reales de profesores, coches y aprobados (paso 4).
4. Pregunta	Escribe por WhatsApp a dos o tres autoescuelas a la vez.	Respuesta rápida, clara y con seguimiento (paso 6).

Ojo: hay dos personas decidiendo

El joven decide *dónde* quiere ir: busca cercanía, rapidez y buen rollo.

Quien paga, casi siempre la madre o el padre, decide *si se fía*: busca profesores con paciencia, coches nuevos y que aprueben. Si tus redes solo hablan al joven (memes, ofertas), al que paga no le convences.

Lo que no funciona

- ✕ Carteles de «matrícula gratis» u ofertas cada semana: atraen al que busca lo más barato y te obligan a bajar precios.
- ✕ Fotos de bancos de imágenes o plantillas genéricas: no enseñan tu autoescuela.
- ✕ Publicar «por publicar» sin que nadie conteste los mensajes que llegan.

Paso 02

Tu ficha de Google, al 100 %

Es tu escaparate más visto y casi siempre el más descuidado. Revísala con esta lista; se hace en una tarde.

- [ ] **Categoría principal:** «Autoescuela». Añade secundarias solo si las ofreces (moto, camión, recuperación de puntos).
- [ ] **Nombre exacto** de tu rótulo, sin añadir palabras clave (Google lo penaliza).
- [ ] **Horario real**, incluidos festivos y agosto. Nada genera peores reseñas que encontrarse la persiana bajada.
- [ ] **Teléfono con WhatsApp** y enlace a tu web o a tu Instagram.
- [ ] **Descripción** de 3-4 frases: qué permisos das, en qué zona, qué os hace distintos (pista propia, horarios, profesores...).
- [ ] **Servicios y precios orientativos** por permiso, si los quieres mostrar.
- [ ] **20 fotos reales como mínimo:** fachada (para que te encuentren), aula, coches, profesores y alumnos con su APTO (con permiso).
- [ ] **Una foto nueva cada semana.** Google premia las fichas vivas.
- [ ] **Publicaciones de Google** (como un post): cursos intensivos, fechas de examen, novedades.
- [ ] **Preguntas y respuestas:** escribe tú las 5 dudas más habituales y respóndelas.

Prueba rápida

Pide a alguien de tu zona que busque «autoescuela» en Google Maps desde su móvil, sin decirle tu nombre. ¿Sales en los tres primeros? ¿Tu ficha se ve mejor que la de al lado? Haz una captura antes y otra dentro de un mes.

Paso 03

Un sistema para conseguir reseñas cada semana

Las reseñas no se piden «cuando te acuerdas». Se piden en el momento en que el alumno está más contento: el día del APTO.

El sistema

1. Crea tu enlace directo de reseña (en tu ficha de Google: «Pedir reseñas») y guárdalo como respuesta rápida en WhatsApp Business.
2. El mismo día que alguien aprueba, el profesor le hace una foto con su APTO (si quiere) y le manda este mensaje:

```
¡Enhorabuena, [nombre]! 🎉 Ya eres conductor/a.
Nos ayudaría muchísimo que contaras en 1 minuto qué tal te ha ido con nosotros.
Aquí tienes el enlace: [enlace]
¡Y conduce con cabeza! 🚗
```

3. Pon un cartel con código QR al enlace en recepción y en el coche de prácticas.
4. **Responde a todas las reseñas**, buenas y malas, en menos de 48 horas. A una mala, con calma y una solución: quien lee la respuesta es el próximo alumno, no el que se queja.

Objetivo realista

Una reseña nueva por semana como mínimo. Más que el número total, Google y los clientes miran que sean **recientes**: diez reseñas de este año pesan más que cien de hace cinco.

Lo que no hay que hacer

- ✕ Comprar reseñas o pedírselas a familiares que no han sido alumnos: Google las borra y puede castigar la ficha.
- ✕ Ofrecer descuentos a cambio de reseñas positivas: va contra las normas de Google.

Paso 04

Los vídeos que funcionan en una autoescuela

No necesitas bailar ni hacer humor. Necesitas enseñar lo que ya pasa cada día dentro de tu autoescuela, en vídeo vertical.

🎉 El momento APTO

El alumno saliendo del examen, la cara, el abrazo con el profesor. Es tu mejor prueba y la que más se comparte.

🤦 El error típico

Un profesor explica en 30 segundos el fallo que más suspensos causa en vuestra zona (esa rotonda, ese stop).

🚗 Por dentro

Los coches, el aula, la pista. Lo que verá el alumno el primer día. Tranquiliza mucho a los padres.

❓ Preguntas frecuentes

«¿Cuántas prácticas necesito?», «¿Qué pasa si suspendo?». Una pregunta por vídeo, respondida por el dueño.

👫 Para quien paga

Habla a los padres: seguridad, paciencia, seguimiento. «Así trabajamos con tu hijo desde el primer día».

🗓️ El día a día

Un día cualquiera en la autoescuela, temporada de exámenes, el profesor nuevo... Hace que te conozcan.

Cómo grabar con el móvil

- **Vertical, con luz de frente** (una ventana delante, no detrás).
- **Sonido:** un micrófono de solapa barato mejora el vídeo más que un móvil nuevo.
- **Los dos primeros segundos** deciden si alguien se queda: empieza por lo más llamativo, no por «Hola, somos...».
- **Subtítulos siempre:** la mayoría ve los vídeos sin sonido.
- **Constancia antes que perfección:** 3 vídeos a la semana durante 3 meses valen más que uno perfecto al mes.

Truco: graba todo en una sola mañana a la semana. En dos horas salen los vídeos de toda la semana y nadie tiene que estar pendiente cada día.

Paso 05

Anuncios solo para tu zona

Con los pasos 2, 3 y 4 hechos, los anuncios dejan de ser «tirar dinero»: llevan a la gente a una autoescuela que ya da confianza.

Lo básico en Instagram y Facebook (Meta)

- **Usa el Administrador de anuncios,** no el botón «Promocionar publicación»: tendrás más control y mejores resultados.
- **Objetivo:** mensajes de WhatsApp o clientes potenciales (formulario). No «me gusta» ni «alcance».
- **Zona:** un radio alrededor de tu autoescuela (por ejemplo, 10-15 km; menos en ciudad).
- **Dos públicos:** jóvenes de la edad del carnet y, aparte, padres y madres. Con un anuncio distinto para cada uno.
- **El anuncio, un vídeo real** del paso 4 (el APTO o el de preguntas frecuentes suelen funcionar muy bien).
- **Presupuesto:** empieza pequeño y constante durante 2-3 semanas antes de juzgar. Cambiar cosas cada día no deja aprender al sistema.

Cuándo apretar

TEMPORADA	POR QUÉ
Septiembre	Vuelta a la rutina y nuevos 18 años después del verano.
Después de selectividad	Muchos estudiantes quieren el carnet antes de irse a estudiar.
Antes del verano	Quieren conducir en vacaciones.

Normas que conviene saber

- ✕ Meta rechaza textos que dan por hecho algo personal de quien lo lee («¿Has suspendido otra vez?»). Mejor: «Si estás pensando en sacarte el carnet…».
- ✕ No uses vídeos o fotos de otras autoescuelas ni música con derechos.

Paso 06

Responder rápido por WhatsApp

Quien pregunta por WhatsApp suele escribir a varias autoescuelas a la vez. La que contesta primero y mejor se lleva al alumno.

Configura WhatsApp Business (gratis)

- [ ] **Mensaje de bienvenida** automático para la primera vez que alguien escribe.
- [ ] **Mensaje de ausencia** fuera de horario, diciendo cuándo responderéis.
- [ ] **Respuestas rápidas** (escribiendo «/»): precios por permiso, horarios, documentación, enlace de reseñas.
- [ ] **Etiquetas:** «Nuevo», «Pendiente de matrícula», «Matriculado». Así nadie se queda olvidado.

Una respuesta que funciona

> ¡Hola, [nombre]! Soy [tu nombre], de Autoescuela [X]. Gracias por escribirnos 😊
> Para decirte exactamente cómo sería en tu caso: ¿qué carnet quieres sacarte y para cuándo te gustaría tenerlo?
> Mientras, te dejo un vídeo de cómo es una clase con nosotros: [enlace]

Fíjate: saluda con nombre, pregunta para entender su caso y le da algo que ver. No suelta una lista de precios fría.

El seguimiento

- **A las 24 horas**, si no ha contestado: «¿Pudiste ver el vídeo? Si quieres te reservo una plaza para el próximo curso».
- **A los 3 días**, un último mensaje amable. Muchas matrículas llegan en este segundo o tercer mensaje.
- **Objetivo:** responder en menos de 1 hora en horario de oficina.

Paso 07

Saber de dónde viene cada alumno

Sin esto, no sabes qué funciona y qué es tirar dinero. Es la parte más aburrida y la más rentable.

1. En la hoja de matrícula, añade una pregunta: **«¿Cómo nos has conocido?»** (Google, Instagram, TikTok, anuncio, recomendación, pasaba por delante).
2. Apúntalo en una hoja de cálculo sencilla: fecha, nombre, permiso, de dónde viene.
3. Una vez al mes, mira los números: ¿de dónde vienen más alumnos? Haz más de eso.

CASO REAL

Global Autoescola, en Tortosa

Una autoescuela con buen equipo que dependía del boca a boca. Trabajamos su imagen en redes con vídeos reales de su día a día.

En 3 meses matricularon más alumnos que en todo el año anterior.

¿Prefieres que lo hagamos contigo?

En MoussMedia grabamos tu autoescuela, llevamos tus redes y tus anuncios y te pasamos cada interesado a tu WhatsApp, con tu propia marca.

Solicita una llamada gratuita en **moussmedia.com/autoescuelas** o escríbenos a **rachid@moussmedia.com**. Revisamos tu autoescuela y te decimos con sinceridad qué mejoraríamos.

TU LISTA DE COMPROBACIÓN

Un paso por semana

Imprime esta página y tenla a mano. Marca cada casilla cuando esté hecha.

Semana 1 · Google

- [ ] Ficha revisada con la lista del paso 2
- [ ] 20 fotos reales subidas
- [ ] 5 preguntas y respuestas escritas

Semana 2 · Reseñas

- [ ] Enlace de reseña guardado en WhatsApp
- [ ] Mensaje del APTO preparado para los profesores
- [ ] Cartel con QR en recepción y coches
- [ ] Todas las reseñas respondidas

Semana 3 · Vídeos

- [ ] Mañana de grabación fijada cada semana
- [ ] 3 primeros vídeos publicados (APTO, error típico, por dentro)

Semana 4 · WhatsApp

- [ ] Bienvenida, ausencia y respuestas rápidas configuradas
- [ ] Etiquetas creadas
- [ ] Seguimiento a 24 h y 3 días

Semana 5 · Medición

- [ ] «¿Cómo nos has conocido?» en la matrícula
- [ ] Hoja de alumnos con su origen

Semanas 6-7 · Anuncios

- [ ] Campaña con vídeo real, solo tu zona
- [ ] Un anuncio para jóvenes y otro para padres
- [ ] Revisión a las 2-3 semanas