
Captar alumnos. Crecer con empresas. Ordenar la gestión.

Consultoría de Inma López para centros de formación.
Estrategia, marketing con IA y apoyo a la matriculación.
Soluciones FormaFlow opcionales, según las necesidades del centro.

He dirigido un centro de formación. Ahora ayudo a otros a crecer.

15 años

dirigiendo un centro de
formación propio

6 áreas

de consultoría, de la estrategia a
la IA

FormaFlow

soluciones opcionales según
las necesidades del centro

Inma López Serrano

Consultora de entidades de formación · Cofundadora de FormaFlow

inmalopez.com

Seis áreas, de la estrategia a la inteligencia artificial

Para entidades de formación, centros de FP, fundaciones, asociaciones, empresas EdTech, departamentos de RRHH y consultoras.

01

Estrategia y crecimiento

Definir dónde crecer: diagnóstico, prioridades, nuevas líneas de negocio y un plan adaptado al centro.

02

Desarrollo de negocio

Vender formación a empresas: propuesta de valor, captación B2B, alianzas y proceso comercial.

03

Proyectos formativos

Convertir una idea en un proyecto formativo: diseño de programas, colaboraciones y memorias técnicas.

04

Financiación y subvenciones

Elegir oportunidades de financiación y preparar proyectos, memorias, seguimiento y justificación.

05

FUNDAE y formación bonificada

Organizar la formación bonificada como servicio: oferta, procesos, propuestas y relación con empresas.

06

Transformación digital e IA

Captar alumnos y reducir tareas repetitivas: marketing con IA, asistente de matriculación y digitalización.

En financiación y subvenciones acompaño todo el proceso, pero la concesión depende siempre de la administración convocante y no puede garantizarse.

Consultoría adaptada a cada tipo de entidad y a cada reto

Las seis áreas se concretan en líneas de trabajo según quién sois y qué necesitáis resolver.

Entidades de formación	Estrategia, crecimiento y desarrollo de negocio para centros, academias, fundaciones y empresas educativas.
Centros de FP	Posicionamiento, captación de alumnado, relación con empresas y digitalización, en centros públicos, concertados y privados.
Empresas EdTech	Encaje de producto, modelo de negocio y desarrollo comercial B2B con entidades de formación.
Nuevas líneas B2B	Cartera de servicios, propuesta de valor, proceso comercial e indicadores para vender formación a empresas.
FUNDAE como servicio	Gestión del crédito de formación como servicio a empresas: planificación, justificación y relación con la empresa cliente.
Convocatorias SEPE	Valorar convocatorias, preparar proyectos y planificar su ejecución con atención a requisitos y riesgos.
Marketing con IA	Estrategia de captación, contenidos y campañas apoyadas en IA, con revisión del equipo del centro.
Asistente de matriculación	Diseño de un asistente por WhatsApp y web para orientar consultas y facilitar el seguimiento de interesados.

Primero definimos qué necesitáis. Después valoramos las herramientas adecuadas, incluidas las soluciones opcionales de FormaFlow.

FormaFlow: soluciones opcionales para poner el plan en marcha

La consultoría de Inma López es el punto de partida. Cuando encaja con las necesidades del centro, podemos incorporar soluciones FormaFlow.

AI Admissions

Captación con IA

Centraliza las consultas de email, WhatsApp, formulario y chat en una sola ficha por interesado, ayuda a responder y a hacer el seguimiento comercial, con revisión humana antes de cada envío.

ERP FormaFlow

Gestión centralizada

Expedientes, matrículas, grupos, alumnado, facturación, recibos SEPA, diplomas e informes FUNDAE y SEPE, con conexión directa a Moodle.

Campus Moodle SEPE

Teleformación y seguimiento

Campus con la imagen del centro, roles de administración, tutoría y alumnado, certificados y trazabilidad. Adaptación técnica según los requisitos aplicables al proyecto.

Plugin SOAP-SEPE

Para centros con Moodle

Integración SOAP-SEPE, control de acceso por IP, seguimiento e informes de auditoría sobre vuestro Moodle, según el alcance acordado.

Contenidos SCORM

Digitalización

Conversión de temarios en Word o PDF a paquetes SCORM 1.2 y 2004 listos para la plataforma.

El alcance técnico se valida en cada proyecto. La inscripción, acreditación u homologación depende de los requisitos y de la revisión del organismo competente; no se garantiza.

Ejemplos de retos y cómo abordarlos

Situaciones ilustrativas, no casos de éxito ni resultados acreditados.

Dependencia de financiación pública

Diseñar una línea B2B para diversificar ingresos y reducir la dependencia de convocatorias.

Plazas vacantes en FP

Revisar la oferta, el posicionamiento, la captación de alumnos y la relación con empresas.

Proyecto sin estructura financiable

Preparar memoria, presupuesto y sistema de seguimiento para valorar su encaje en convocatorias.

Consultas dispersas en varios canales

Diseñar un seguimiento de interesados. AI Admissions puede ser una opción si encaja con el centro.

Cómo trabajamos

Fase 1

Diagnóstico

Conversación inicial y análisis de la situación.

Fase 2

Estrategia

Prioridades, plan y decisiones claras.

Fase 3

Implementación

Acompañamiento y herramientas para ponerlo en marcha.

Fase 4

Seguimiento

Indicadores, revisión de avances y ajustes.

Los objetivos y los indicadores se acuerdan con cada centro. Los resultados dependen del contexto y de la ejecución.

Empezamos por un diagnóstico de vuestro centro

30 minutos por videollamada, sin compromiso.

Vemos dónde estáis, qué queréis conseguir y qué os está frenando.

En 30 minutos sabréis por dónde empezar.

Reserva 30 minutos

inmalopez.com/agenda

Email

info@inmalopez.com

Teléfono y WhatsApp

+34 680 608 998

LinkedIn

linkedin.com/in/inmalopezserrano

Newsletter

Código Formación, en LinkedIn

Inma López Serrano

Consultoría estratégica para entidades de formación

inmalopez.com
formaflow.es