



Cómo Promover

su Negocio de Cuidado Infantil

Folleto #16

Niños Sanos, Familias Sólidas, Comunidades Solidarias



“Promover” es un término usado para describir las maneras en las que usted puede correr la voz acerca de su negocio. Independientemente de que usted sea el propietario de un nuevo negocio de cuidado infantil o un proveedor que ha estado cuidando niños durante años, es importante contar con un plan integral de publicidad para promover su programa. Es importante atraer a nuevas familias y punto. Si el negocio no está prosperando, es momento de considerar algunas nuevas estrategias. Usted puede promover su programa más exitosamente si desarrolla un plan que identifique su imagen, sus estrategias de promoción y sus metas.

Definición de sus Servicios

El primer paso en la promoción de sus servicios de cuidado infantil es identificar las cualidades que hacen que usted y su programa de cuidado infantil sean únicos. Sus habilidades y talentos especiales hacen que su negocio de cuidado infantil sea más atractivo para las familias, y le ayudan a retener a las familias que están inscritas actualmente. ¿Está usted cerca de un empleador importante o cerca del transporte público? ¿Provee usted transporte a las escuelas locales, o brinda cuidado después de horas hábiles? ¿Tiene usted experiencia con las actividades de arte o música? ¿Tiene usted experiencia o capacitación especializada para cuidar a niños con necesidades especiales o niños de un grupo específico, según la edad

(bebés, niños en edad preescolar o en edad escolar)? Una vez que usted haya identificado sus servicios únicos, desarrolle una declaración breve acerca del programa, que describa su negocio. Usted puede usar esta declaración para los mensajes en su teléfono, publicidad, materiales escritos y reuniones en persona. Por ejemplo: “La Casa de Juegos de Mary se especializa en cuidado para bebés y niños pequeños en un jardín” o “Aprender, compartir y crecer en Kidstown.”

CONSEJO: Child Action, Inc. puede proveerle información sobre el mercado acerca de la necesidad de cuidado infantil en su código postal. Simplemente llame al (916) 369-0191 para obtener más información. Es importante considerar esta información a medida que usted desarrolle sus servicios. Usted puede atraer nuevas familias si ofrece servicios que otros proveedores en su área no ofrecen, como horarios durante la noche y el fin de semana.

Cómo Ponerle una Marca a su Negocio

Una vez que usted haya definido cuidadosamente los servicios que tiene que ofrecer, considere elaborar una marca para su negocio. El desarrollar una marca le ayuda a la gente a identificar y recordar su negocio, y le permite entender mejor las cualidades o características que le hacen especial. Una marca incorpora varios elementos, incluyendo un logotipo, esquema de colores y declaración



del programa o frase pegajosa (tagline). Su logotipo deberá ser consistente y visible en todos los materiales de publicidad y escritos. Un logotipo profesional es simple, y se reproduce bien en una variedad de tamaños y formatos. Evite los logotipos que sean demasiado detallados, puesto que éstos son difíciles de reproducir, especialmente en formatos más pequeños. Consulte a un diseñador gráfico para que le ayude a desarrollar un logotipo que se pueda usar en sitios de Internet y en materiales impresos. Incorpore la declaración de su programa o una frase pegajosa más corta en sus materiales de promoción, incluyendo volantes, papel y sobres de cartas particulares y letreros.

Primeras Impresiones

Usted conoce el viejo dicho: Usted nunca tiene una segunda oportunidad para dar una primera impresión. A menudo,

Referencias a Servicios de Cuidado Infantil

¿Sabía usted que el banco de datos de referencias a servicios de cuidado infantil de ChildAction, Inc. es una manera excelente de promover su negocio y conectarse con las familias que necesitan servicios de cuidado infantil? Lo mejor de todo es que la participación es gratis. Los padres pueden llamar o ingresar en línea, para encontrar referencias a servicios actualizados a proveedores de cuidado infantil que cuentan con licencia, que llenan los requisitos, en el Condado de Sacramento, ¡incluyéndole a usted! Llámenos al (916) 369-0191, y actualizaremos su perfil de proveedor, o hablaremos sobre la información que se necesita para incluirle en nuestro banco de datos.

el primer contacto que usted tiene con los padres es por teléfono. Conteste en un tono amable, y esté preparado para dar información acerca de sus tarifas, lugares vacantes y actividades. Capacite a todos los que contesten el teléfono para que hagan lo mismo. Amablemente, hágale saber a la persona que le llame si está demasiado ocupado con los niños, para hablar. Anote el nombre, número de teléfono y dirección de correo electrónico de la persona que llame, a fin de poder ponerse en contacto con ésta. Además, un mensaje amable grabado en su teléfono con información básica acerca de su programa demuestra profesionalismo. Asegúrese de responder los mensajes en su grabadora con prontitud.

CONSEJO: Cuando los padres se comunican con usted por primera vez, llene un formulario de contacto con su(s) nombre(s), dirección, números de teléfono, dirección de correo electrónico, además del nombre de su niño, edad y fecha de cumpleaños. Use esta información para enviar tarjetas de cumpleaños o volantes para eventos especiales. Incluso si la familia elige a otro proveedor, es posible que se acuerde de usted si necesita seleccionar a un nuevo proveedor.

Atractivo a Simple Vista

A menudo, los padres manejarán frente a un establecimiento para verlo. Asegúrese de que su "atractivo a simple vista" esté en orden con letreros profesionales y visibles y que tenga un exterior limpio, sin "graffiti" (dibujos o rayones en las paredes), basura ni telarañas. Asegúrese de que las ventanas estén limpias, el césped cortado y las plantas estén en buen estado. Un exterior limpio y organizado les indica a las familias que usted se preocupa por el ambiente que les proporciona a los niños.

Cómo Atraer Clientes Nuevos

¿A quién intenta usted atraer? Es posible que busque llenar lugares con niños en edad escolar o promover su nuevo programa preescolar. Las estrategias que usted use se basarán en las necesidades de su programa. Por ejemplo, para llenar lugares con niños en edad escolar, usted podría elegir anunciarse a mediados o finales del verano, en revistas locales para los padres. Elabore mensajes aptos para las familias para promover estos servicios. Cree un presupuesto y un plan para el año que incluya los costos anuales para la publicidad, impresión, equipo, papel y sobres para cartas particulares, artículos promocionales y servicios profesionales. El plan también deberá incluir metas de promoción, incluyendo el número de familias a las que quiere atraer. Rastree su progreso mensualmente y refine su estrategia según se necesite.

Publicidad

Las tarjetas comerciales de presentación son una manera barata de promover su negocio, y éstas pueden ordenarse a un costo mínimo. Llévelas consigo en todo momento, y pídale a sus amigos o familiares que las compartan, también. Lleve tarjetas comerciales de presentación a los consultorios de pediatras, consultorios dentales, tiendas de ropa para niños, lavanderías y tiendas de abarrotes. Haga pequeñas bolsas de plastilina hecha en casa con su tarjeta comercial de presentación adjunta, y distribúyalas en los eventos comunitarios. Usted también puede copiar volantes, y distribuirlos en los centros comunitarios, escuelas y negocios locales. Otras opciones de publicidad incluyen anuncios en las revistas para la familia y periódicos locales. Estas opciones pueden ser eficaces, pero caras.

Por favor, tenga en cuenta que: si usted distribuye materiales escritos o pone letreros para su programa, la Agencia Encargada de Otorgar Licencias de Cuidado en la Comunidad le requiere que incluya su número de licencia en todas las publicaciones. Si usted aún no cuenta con una licencia, pero ha presentado su solicitud para obtenerla, puede hacerse publicidad con la declaración "Aprobación de licencia pendiente. Actualmente no cuento con licencia."

Consejo: Por razones de seguridad, los proveedores de cuidado infantil en el hogar deberán evitar poner sus direcciones en las publicaciones y tarjetas comerciales de presentación. Su número de teléfono y el vecindario en una publicación son información suficiente.

La Internet

Un sitio de Internet es una herramienta útil para promover su programa de cuidado infantil. La creación de un sitio de Internet consiste de varios pasos. En primer lugar, usted necesita comprar un "nombre de dominio" (su dirección del sitio de Internet, como por ejemplo www.tinastotgarden.com), enseguida, seleccionar una compañía que patrocine su sitio, y finalmente decidir qué información quiere usted en su sitio de Internet. Muchas compañías que patrocinan

sitios de Internet proporcionan herramientas que usted mismo puede usar, para ayudarle a comprar su nombre de dominio, construir su sitio y agregar información y fotografías. Es posible que estas compañías también incluyan direcciones de correo electrónico con su nombre de dominio, como por ejemplo tina@tinastotgarden.com. Además, usted puede trabajar con un diseñador de sitios de Internet para crear un sitio de Internet para usted. Un sitio de Internet exitoso se mantiene al día. Si usted no puede actualizar su sitio de Internet regularmente, opte por información general acerca de usted y su programa, así como información de contacto, y evite incluir información que pueda pasar de moda rápidamente.

La promoción no solamente es para las grandes empresas. Ésta puede ayudarle a conectar a su programa con las familias que necesitan de sus servicios, a entablar relaciones con otras organizaciones en la comunidad y a establecer una base sólida para su futuro. No tenga miedo de probar nuevas estrategias o de comunicarse con algunos de los recursos en este folleto para obtener más maneras para mejorar su negocio de cuidado infantil.

Entrenamiento y Asistencia Técnica

Child Action, Inc.
9961 Horn Road,
Sacramento, CA 95827
(916) 369-0191
www.childaction.org

Greater Sacramento Small
Business Development Center
1410 Ethan Way,
Sacramento, CA 95825-2205
916-563-3210
www.sbdc.net

Sacramento SCORE – Asesores para
las Pequeñas Empresas de América
4990 Stockton Blvd.,
Sacramento, CA 95820
(916) 635-9085
www.sacscore.org

Promoción en la Internet
www.constantcontact.com
www.mymailout.com

Consejo: La biblioteca para el préstamo de materiales y recursos de Child Action, Inc. cuenta con libros y recursos sobre el manejo, promoción y asuntos legales en el desarrollo de negocios de cuidado infantil. Venga y consulte estos recursos, o ingrese a la biblioteca en línea en: www.childaction.org.