



Consejos para comercializar su programa de cuidado infantil

Establecer un negocio increíble no es más que el primer paso. Atraer clientes requiere mercado.

Mi negocio en Google



Google My Business es un gran servicio GRATUITO para comercializar su programa. Con **Google My Business** puede crear un sitio web básico que aparezca en una búsqueda de

Google.

- Si ya tiene un sitio web, puede vincular su sitio web a su cuenta de **Google My Business** para que cuando una familia esté buscando cuidado infantil, tengan la opción de ver su sitio web y encontrar su ubicación a través de **Google Maps**. **Google My Business** le permite compartir información sobre su programa y subir fotos. Otra gran característica es la sección "Reseñas". Las familias que han sido inscritas en su programa pueden escribirle un comentario para que las personas que buscan sus servicios lo vean.
- También hay una función de análisis que le permite ver cuántas personas han hecho clic en su sitio web o han buscado en su área el cuidado de niños.

Plataformas en línea

Facebook e Instagram son excelentes maneras de comercializar su programa! Algunas cosas a considerar ¿Su página es pública o privada? Necesitará una autorización firmada de las familias si desea publicar una foto de los niños a su cargo Considere cuán accesible es su información para las familias que buscan sus servicios. Es visible la siguiente información; la ciudad en la que ofrece sus servicios, fotos del programa, tarifas y tipos de servicios que ofrece. Considere la posibilidad de describir sus prácticas de seguridad y prevención Covid-19. Las familias pueden sentirse seguras de saber que se mantiene al día con los acontecimientos recientes. *¿Cómo están las relaciones con sus familias actuales? ¿Dejarían comentarios? ¿Compartirían su página?*



Comunicación

- Ahora que las familias le han encontrado en línea, pueden tratar de comunicarse de la siguiente manera.**
- Correos electrónicos:** Muchos clientes potenciales necesitarán su dirección de correo electrónico ¿Suena profesional? ¿Tiene una dirección de correo electrónico comercial?
- Correo de voz:** Asegúrese de grabar un saludo profesional pero amigable en su correo de voz. Compruebe y asegúrese de vaciar su correo de voz regularmente.
- Llamadas telefónicas:** Tenga en cuenta cómo usted y su personal contestan el teléfono. Es su voz, profesional, pero cálida y atenta. ¿Existe un sistema para que el personal tome mensajes?
- Mensajes de texto:** En su programa de publicidad considere hacerle saber a los clientes potenciales que pueden enviarle un mensaje de texto para ponerse en contacto con usted si están interesados en su programa.



¡Las primeras impresiones son importantes!

- Ahora que ha estado recibiendo llamadas de familias interesadas, es hora de pensar en las primeras impresiones de su negocio. Estas primeras impresiones pueden influir en la decisión de una familia de inscribir o no inscribir a su hijo en su programa.
- Tómese un momento para mirar su espacio al aire libre e interior, con los "ojos" de un padre que viene para un recorrido. Piense en lo que un padre podría estar buscando en un programa infantil. ¿Qué ven por primera vez cuando llegan? ¿Está claro para ellos dónde está la entrada? ¿La puerta está libre de desorden innecesario? ¿Cómo son recibidos cuando llegan? Al entrar, ¿qué ven?

