

¿Cómo puedo crear un plan eficaz de ventas y mercadeo?



DECAL
Thriving Child Care
Business Academy

Aprenda a desarrollar con éxito un plan de mercadeo para promocionar su negocio de cuidado infantil

Introducción

Una de las claves del éxito de su negocio de cuidado infantil es un plan de mercadeo bien desarrollado. El mercadeo desempeña un papel importante en el crecimiento de su negocio actual y puede ayudarle a garantizar el éxito futuro y una reputación positiva dentro de su comunidad. Exploreemos qué es el mercadeo y por qué es importante, repasemos los pasos para crear un plan de mercadeo eficaz para su negocio de cuidado infantil y analicemos varios tipos de enfoques de mercadeo que le ayudarán a garantizar su éxito.

¿Qué es el mercadeo?

El mercadeo ayuda a las familias a conocer sus servicios y las razones por qué deberían utilizarlos. Proporciona información que les permite "acercarse" a su negocio de cuidado infantil y, en última instancia, utilizarlo. Por lo general, el mercadeo más eficaz es:

- Referencias y testimonios de familias que conocen y utilizan sus servicios.
- Otras fuentes, como grupos de Facebook u organizaciones comunitarias en las que los padres y tutores confían para obtener asesoramiento sobre cuestiones relacionadas con sus hijos.
- Esfuerzos más amplios y generales, como anuncios en Internet o en una publicación impresa para padres que quizá no estén en contacto con otras familias de su zona.

La mejor forma de emprender acciones de mercadeo es identificar qué destaca de su negocio de cuidado infantil y cómo puede llegar a las familias de la forma más eficaz. Y, lo más importante, mantener todas estas acciones en un plan para poder mantener el rumbo.

Cómo abordar la planificación de mercadeo

En última instancia, será más fácil alcanzar sus objetivos con un plan bien pensado. Simplifíquelo y elabore un plan que le permita encajar las responsabilidades de mercadeo en su apretada agenda.

Considera los siguientes pasos:

1. Comprenda la marca y la identidad de su empresa

Aunque la pasión por mejorar la vida de los niños está en el corazón de todo negocio de cuidado infantil, transmitir una "Declaración de valores" a través de su plan de mercadeo ayuda a las nuevas familias a comprender mejor qué hace que su programa sea diferente de los demás. Tómese un tiempo para reflexionar sobre su programa de cuidado de niños. ¿Qué le diferencia del resto? Cuando piense en esta pregunta, es posible que sus primeras respuestas reflejen los servicios exclusivos que ofrece.

Quizá ofrezca un plan de estudios de aprendizaje temprano STEM, o quizá utilice métodos de comunicación eficaces para mantener a los padres al corriente de las actividades diarias de sus hijos. Tal vez ofrezca servicios de cuidado prolongado por la tarde o servicios de transporte. Estas respuestas cuentan la historia de los valores de su empresa, lo que hace que su programa sea especial, y ayuda a atraer a familias que querrán inscribir a sus hijos en su programa.

Por ejemplo: En Early Learning Academy creemos en la comunicación abierta con las familias. Utilizamos una aplicación de comunicación de última generación en la que las familias pueden obtener actualizaciones y fotos a lo largo del día y comunicarse fácilmente con el profesor o proveedor de cuidado de su hijo.

2. Entender el mercado

Comprender a la competencia es clave para el éxito del mercadeo, ya que querrá estar al tanto de factores como [los precios](#) y los servicios que ofrece su competencia.

Examine sus puntos fuertes y compárelos con los suyos: ¿en qué medida está usted a la altura? ¿Cuál es la reputación de cada empresa? ¿Por qué las familias eligen actualmente ese negocio en lugar del suyo, o viceversa?

Una vez que conozca a su competencia, reflexione sobre las áreas en las que su empresa tiene una oportunidad de crecer. Otras empresas de su mercado pueden proporcionarle una gran motivación mientras se esfuerza por construir un negocio que ofrezca un servicio excepcional. Las oportunidades de crecimiento pueden incluir la ampliación de su plan de estudios, el aumento de sus horas de funcionamiento o la introducción de nuevas tecnologías para los niños.

Cuando empiece a definir su negocio en el mercado, sea realista consigo mismo sobre los posibles retos a los que puede enfrentarse en su camino de desarrollo. Muchos retos no pueden superarse inmediatamente y le obligarán a trabajar en objetivos a corto plazo para progresar a largo plazo. Cambiar la ubicación de su negocio o proporcionar

más formación a su personal son objetivos que pueden abordarse a lo largo del tiempo. Con cada pequeño avance que haga estará construyendo un negocio mejor que compita más eficazmente con otros negocios de su mercado.

3. Determine un presupuesto, una lista de objetivos y un cronograma para su plan

Antes de poner en marcha su plan de mercadeo, tendrá que determinar cuánto dinero puede destinar al mercadeo. Para ceñirse a un presupuesto ajustado, tenga en cuenta que las redes sociales pueden ser una vía gratuita de mercadeo y que también existen opciones baratas de creación de sitios web.

Es importante fijar objetivos para su plan de mercadeo: ¿qué espera conseguir? ¿Se trata simplemente de aumentar el número de inscripciones o tiene otros objetivos, como ofrecer servicios adicionales o programas educativos? Los servicios adicionales de valor agregado pueden ayudarle a aumentar los ingresos con la misma capacidad. Por ejemplo, añadir servicios de guardería o ampliar el horario puede permitirle obtener ingresos adicionales sin necesidad de ampliar físicamente su programa.

Tenga en cuenta el tiempo que realmente tardarán sus esfuerzos en dar resultados. ¿Cómo sería para usted un cronograma exitoso? Establecer tareas y objetivos para distintos plazos, como 30 días, 3 meses y 6 meses, le permitirá enfocar el mercadeo de forma realista y estratégica.

¿Cómo medirá su éxito?

Comprender y evaluar el éxito de su plan, y hacer un seguimiento de sus ingresos adicionales, le dará una mejor idea de hacia dónde dirigir su tiempo y presupuesto en el futuro para un crecimiento continuo. Existen [plantillas de hojas de cálculo fáciles de usar](#), como este [sencillo cronograma de mercadeo](#), que se pueden encontrar en Internet y que puede actualizar en la computadora o imprimir y llenar a mano. En cualquier caso, sea constante a la hora de registrar el crecimiento que ha experimentado y los objetivos que ha alcanzado.

¿Qué puedo hacer ahora para promocionar mi empresa?

Una vez establecido el plan de mercadeo, deberá decidir qué métodos de mercadeo le ayudarán a alcanzar sus objetivos. Esta es su oportunidad de ser creativo. No todos los métodos funcionarán para todas las empresas de cuidado infantil y, a medida que mida su progreso, podrá determinar qué es lo que mejor le funciona.

Pida referencias. No tema pedir referencias a las familias actuales. Puede comunicar a las familias la disponibilidad de plazas y proporcionar a los empleados folletos o tarjetas de presentación que puedan compartir con otros proveedores, amigos y familiares. La publicidad de boca a boca puede ser una herramienta; las familias con gusto compartirán historias sobre la calidad de los cuidados que reciben sus hijos.

Organice jornadas de aulas abiertas. Organizar jornadas de aulas abiertas en horas no laborables permite a las familias ver el entorno y los recursos que ofrecerá a sus hijos. Es posible que los miembros de la comunidad no sepan lo cerca que está su guardería de su lugar de residencia o qué servicios ofrece. Las jornadas de aulas abiertas no tienen por qué ser lujosas ni durar todo el día; unas pocas horas una tarde pueden tener un gran impacto. A menudo, las tiendas y comercios locales le permitirán publicar un folleto anunciando su jornada de aulas abiertas. Durante la jornada de aulas abiertas, no sólo querrá disponer de material impreso, sino que también será muy beneficioso recopilar direcciones de correo electrónico y estar preparado para enviar paquetes con información sobre su negocio a los futuros padres. Si utiliza un sistema de administración de negocios de cuidado infantil, asegúrese de incluir esa información en su paquete para mostrar cómo beneficia a las familias al ahorrarles tiempo y facilitar tanto los pagos como la comunicación.

Pida recomendaciones. Pida a las familias, tanto presentes como pasadas, que escriban recomendaciones sobre las experiencias positivas con su programa. Pregunte a las familias si les importaría ser identificadas por su nombre de pila y citadas en sus piezas de mercadeo, incluidos su sitio web, medios sociales o mercadeo impreso.

Únase a grupos de contactos. Una forma interesante de comercializar su negocio es unirse a grupos de contactos, tanto presenciales como en línea. Considere la posibilidad de unirse a un grupo de proveedores de servicios de cuidado infantil de su zona. No sólo se mantendrá al día de las novedades y las mejores prácticas, sino que también es posible que en su zona haya empresas de cuidado infantil que hayan alcanzado su capacidad máxima y deseen recomendar a nuevas familias. La creación de redes puede ir más allá de su vecindario inmediato. Un grupo en línea de otros proveedores de servicios de cuidado infantil puede ser una gran fuente de ideas comerciales y empresariales. También puede considerar la posibilidad de unirse a grupos de padres en las redes sociales; a menudo, los miembros piden recomendaciones sobre empresas de cuidado infantil.

Anúnciese en boletines locales gratuitos o de bajo costo. Anunciarse en publicaciones puede ser caro, pero una forma menos costosa de anunciarse es incluir su negocio en un boletín local. Los grupos de padres, los clubes de lectura, los lugares de culto y otras organizaciones suelen tener boletines mensuales que comparten con sus miembros. Su comunidad también puede tener un boletín o un tablón de anuncios donde podría promocionar su negocio.

Construir una página de aterrizaje o un sitio web. Crear una página de aterrizaje o [un sitio web completo](#) puede ser especialmente importante para su negocio. Esto permitirá a las familias potenciales conocer los servicios que ofrece y el entorno en el que cuida a los niños. Hay muchas cosas que puede incluir, como fotografías de sus instalaciones o imágenes de obras de arte que hayan creado los niños. Puede crear e incluir fácilmente una presentación guiada en vídeo de sus instalaciones, y también puede crear vídeos

en los que hable de sus conocimientos sobre temas importantes para las familias. Conviene que incluya una sección en la que se presente a las familias, por ejemplo, sus antecedentes, las razones por las que le gusta cuidar a los niños e incluso un dato curioso sobre usted. También puede incluir biografías de los miembros del personal para que las familias sepan quién cuidará de sus hijos. Hay muchas herramientas de creación de sitios web fáciles de usar, como Google Sites, Wix y Squarespace.

Los medios sociales. Las redes sociales son ahora una parte importante del mercadeo. Desde Facebook hasta Instagram y X o incluso TikTok, hay muchas formas en que su empresa puede mantenerse conectada con su comunidad. En una página de Facebook, podrá destacar todo lo que ofrece su negocio, proporcionar actualizaciones a medida que añade servicios y programas, y recordar a las familias temas relacionadas con la temporada, como cambios de horario o eventos especiales. Publicar en las redes sociales no tiene por qué llevar mucho tiempo. Algunas pequeñas empresas optan por publicar algo una vez al día, pero una publicación a la semana con contenido de alta calidad también puede ser muy eficaz.

Crear material promocional impreso. Un área del mercadeo que a algunos proveedores de cuidado infantil les resulta difícil es crear materiales atractivos para promocionar su negocio, como folletos y tarjetas de presentación. Una impresora casera puede ayudarle a empezar a hacer folletos o puede encontrar servicios de impresión como FedEx Office Centers. Programas como Microsoft Word o sitios web como Canva ya disponen de plantillas de diseño en las que basta con introducir los datos del negocio, y es fácil encontrar imágenes de archivo gratuitas o de bajo costo para añadirlas a los folletos.

Encuentre generadores de códigos QR gratuitos que le permiten añadir una conexión sencilla a su sitio web o redes sociales en los materiales impresos. Para utilizar los códigos QR, los familiares de los niños pueden escanear el código con la cámara de su teléfono y acceder directamente a su sitio web:



Hay muchas fuentes en línea para crear y ordenar tarjetas de presentación de forma económica. Vistaprint es una empresa en línea que permite crear un pequeño número de tarjetas de presentación sin realizar una gran inversión. Cuando piense en la mejor manera de maximizar el impacto de sus materiales impresos, póngalos directamente en manos de familias con niños pequeños colocándolos y distribuyéndolos en muchos lugares diferentes, como centros de información turística de la ciudad, mercados de

agricultores, bibliotecas, parques públicos, eventos familiares locales, eventos deportivos juveniles y los diversos centros recreativos, y culturales de su zona. Otra idea es presentarse a empresas locales cuyos propietarios y gerentes estarían encantados de recomendar a sus empleados guarderías fiables y de calidad.

¿Qué actividades de mercadeo a largo plazo debo planificar para que mi empresa prospere?

Una vez que su plan de mercadeo esté en marcha, necesitará un medio para mantenerlo actualizado. No olvide actualizar los sitios web, las páginas de aterrizaje y las páginas de redes sociales. Actualice los folletos por temporadas para ilustrar nuevas experiencias o actividades de juego que pueda ofrecer en esa época del año.

Considere la posibilidad de mantener un plan de actividades de mercadeo para controlar lo que quiere hacer y cuándo. ¿Recuerda esos planes de mercadeo de 30 días, 3 meses y 6 meses que creó? Añadir esas fechas a un cronograma y planificar las acciones que llevará a cabo durante esos periodos de tiempo puede ayudarle a mantener el rumbo. También existe un software de administración de redes sociales que le permite organizar y programar las publicaciones en las redes sociales. También le permite hacer un seguimiento de la actividad que reciben sus publicaciones. Existen opciones gratuitas y de pago. Entre los programas de administración de redes sociales más populares con planes gratuitos están Social Champ, Hootsuite y Buffer. Facebook Business Suite, otro servicio gratuito, también le permitirá programar publicaciones planificadas de antemano.

A continuación, debe realizar un seguimiento de la eficacia de sus esfuerzos de mercadeo. Como se ha mencionado anteriormente en esta guía, querrá ver en qué medida se ha acercado a sus objetivos en cada paso del camino. Utilice una hoja de cálculo, un documento de Word o un cuaderno para hacer un seguimiento de las inscripciones adicionales o del número de niños que ahora reciben servicios mejorados como resultado de sus actividades de mercadeo. Tenga en cuenta cuántos ingresos adicionales han generado esas inscripciones o nuevos servicios para compararlos con sus costos de mercadeo y así poder determinar su beneficio.

Por último, piense en ajustar su plan de mercadeo de vez en cuando. La flexibilidad y la capacidad de respuesta en función de los resultados le ayudarán a garantizar el éxito de su plan.

Más recursos:

[Los Archivos de Mercadeo](#) de Tom Copeland ofrecen una serie de artículos útiles que puede consultar al crear y poner en práctica su plan.

Recursos adicionales

Si tiene preguntas o necesita ayuda, tiene a su disposición asistencia.

[Página web de GaPDS](#)

[Página de inicio del sitio web de la Academia](#)

[Normas y Reglamentos para la concesión de licencias en el Estado de Georgia](#)

Para encontrar otras guías de estudio: Haga clic en [Recursos](#) en la página principal de la Academia

Para encontrar entrenamiento: Haga clic en [Entrenamientos](#) en la página principal de la Academia

Para inscribirse en los cursos de entrenamiento: Haga clic en [Horarios e inscripción](#) en la página principal de la Academia

Para inscribirse en grupos de estudio: Complete el [formulario de inscripción](#).

Si tiene preguntas sobre el entrenamiento o los grupos de estudio: Envíe un correo electrónico a GAcoaching@civstrat.com

Para encontrar otros recursos de ECE: Visite [el sitio web de DECAL](#)

Para preguntas generales sobre la Academia: Envíe un correo electrónico a thriving@decals.ga.gov

Para más información:

[Normas y Regulaciones para Hogares de Cuidado Infantil Familiar](#)

[Normas y Regulaciones para Centros de Aprendizaje de Cuidado Infantil](#)