



PROMOVRIENDO LOS SERVICIOS DEL HOGAR INFANTIL

La mejor publicidad es la información gratuita que proveen sus clientas a su círculo de amigas acerca de usted y de su programa. Cuando usted conduce su negocio del Hogar Infantil de manera profesional y provee servicios de cuidado a los niños de alta calidad, la voz se correrá rápidamente. Sin embargo, para comenzar usted debe hacer algo de publicidad. Debajo encontrará algunos métodos publicitarios que pueden ayudarle a atraer padres que necesitan servicios del Hogar Infantil.

- **LOCATE:** Es una línea telefónica en el Centro de Recursos. De vez en cuando, compruebe con LOCATE que la información acerca de su Hogar Infantil esté actualizada
- **Avisos Clasificados:** Estos avisos publicitarios pueden ser puestos en revistas, periódicos locales y Penny Savers.
- **Volantes y Folletos:** Estos pueden ser distribuidos en oficinas de bienes raíces (los agentes pueden distribuir a clientes que están llegando a su área y podrían necesitar del cuidado de niños), tiendas, bibliotecas, templos, colegios e iglesias, clínicas, centros de recreación, oficinas de recursos humanos de compañías grandes, comercios locales, lavanderías, y salones de belleza. Use fotos de su computadora o del internet. Cree un nombre y un logo para su negocio.
- **Camine por su vecindario:** Preséntese a familias que usted ve que tienen niños y déjeles un volante. Dígale a todos sus amigos que usted está promoviendo servicios de cuidado infantil. Acuérdesse de visitar parques de juegos.
- **Tarjetas de Presentación:** Compre tarjetas o hágalas usted misma, y manténgalas consigo en todo momento. Estas pueden ser distribuidas durante reuniones públicas, eventos sociales, y establecimientos comerciales. No se olvide de dárselos a la

cajera cuando compre en las tiendas de comestibles, limpieza, y farmacia, etc... **Sea creativa!**

- **Contacte a escuelas elementales en su área: Déjeles** saber que usted tiene un Hogar Infantil en el área y que tiene plazas abiertas. Pregunte si puede dejar volantes o tarjetas para los padres.
- **Unase al Centro de Padres (PTA):** Si sus niños están en la escuela, conozca a los administradores de la escuela. Deje información para que los padres que estén buscando un Hogar Infantil.
- **Señal Magnética:** Considere poner una señal en su carro. Puede enfatizar su negocio. Busque el mejor precio.
- **Descuentos:** Otorgue descuentos a sus clientes por referirle familias nuevas canjeables de 3-6 meses o mas.
- **Asociaciones para el cuidado infantil:** Los proveedores de Hogares Infantiles están promoviendo la unión con las asociaciones locales para el Cuidado Infantil. Ofrece excelentes relaciones comerciales entre los Hogares Infantiles. En general, los Hogares Infantiles se ayudan mutuamente. Averigüe con su Centro de Recursos (R&R), para encontrar los nombres y teléfonos de los presidentes locales.
- **Globos:** Usted puede mandar a hacer globos y etiquetas adhesivas y cuando envíe cuentas de cobro, puede hacer propaganda por correo (dependiendo a donde vaya el correo).
- **Ferias locales para la salud:** Si su condado tiene ferias locales de salud, involúcrese y haga propaganda ahí.
- **Páginas Amarillas:** Considere colocar un aviso en las páginas amarillas. Considere coordinar con otro Hogar Infantil para bajar los costos.
- **Un hogar bien mantenido:** Mantenga buena presentación tanto fuera de su casa como también adentro para atraer a padres.

Considere estas ideas. Algunas han de funcionar para usted. Recuerde que como negocio pequeño, la publicidad es un elemento importante para usted – con los padres que ya son parte de su programa como también aquellos que podrían serlo en el futuro.

LO QUE DEBE INCLUIR EN SU VOLANTE PUBLICITARIO

Lo básico

- ◆ Su logo y el nombre de su negocio
- ◆ Su teléfono – siempre conteste su teléfono en una manera profesional y/o utilice una máquina de contestar con un mensaje que impresione a sus actuales y futuros clientes.
- ◆ Su ubicación – dé el distrito escolar, lugares famosos, empleadores grandes de su área.
- ◆ Incluya la edad de los niños que esta cuidando.
- ◆ Indique el tipo de cuidado que provee: tiempo completo, tiempo parcial, o ambos.
- ◆ Horas – Liste sus horas, cualquier hora especial, o servicios como fines de semanas o servicio de 24 horas. Considere ser flexible.
- ◆ Dé sus credenciales como **“Licensed by the State of Maryland”**, años de experiencia, CEUs o grado en el campo de educación infantil.
- ◆ La Ley en el Estado de Maryland! Siempre ponga su número de registro en su volante; recuerde, es la ley.

Puntos que venden

- ◆ Mire a sus alrededores – cuales son los mejores rasgos de su hogar que lo hace ideal para el cuidado infantil?
- ◆ Describa su filosofía y su enfoque para el desarrollo del aprendizaje – use palabras claves para esto.
- ◆ Use el testimonio de otros clientes satisfechos! Colóquelo en su volante.

Frases claves

- ◆ Ambiente hogareño amable y cariñoso
- ◆ Atención individual
- ◆ Muchos juguetes y actividades
- ◆ Cuidadora con experiencia y madurez
- ◆ Experiencias apropiadas para niños en su desarrollo
- ◆ Todas las edades son aceptadas

