**¿Cómo puedo crear un plan de ventas y mercadeo efectivo?**

**Aprenda a desarrollar un plan de mercadeo exitoso para promover su negocio de cuidado infantil**

**Video:** <https://youtu.be/zgHBYumf744>

## **Introducción**

## Una de las claves del éxito de su negocio de cuidado de niños es tener un plan de mercadeo sólido y bien desarrollado. El enfoque que adopte para la comercialización de su negocio desempeñará 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. Con esta herramienta le ayudaremos a entender qué es el mercadeo y por qué es importante, revisaremos los pasos para crear un plan de mercadeo efectivo para su negocio de cuidado infantil, y discutiremos varios tipos de enfoques de mercadeo que puede tomar para garantizar su éxito.

## **¿Qué es el Mercadeo?**

El mercadeo ayuda a garantizar que los padres conozcan sus servicios y aprendan por qué deben utilizarlos. Proporciona información que hace que los padres " se acerquen" a su negocio de cuidado de niños y, en última instancia, lo utilicen. El mercadeo más efectivo (en orden de eficacia) suele ser:

* Referencias y testimonios de familias que conocen y utilizan sus servicios, ya que pueden comunicarlo a otros padres.
* Otras fuentes, como grupos de padres en Facebook u organizaciones comunitarias en las que los padres confían para obtener asesoramiento sobre cuestiones relacionadas con sus hijos.
* Esfuerzos más amplios y generales, como la publicidad en una publicación en la que los padres pueden no tener un nivel de conexión tan alto.

La mejor manera de abordar el mercadeo es identificar lo que destaca de su negocio de cuidado infantil y cómo puede acercarse a los padres de una manera más efectiva. Y, lo más importante, mantener todas estas medidas en un plan de acción para poder mantener el ritmo.

**¿Cómo abordar la planificación del mercadeo?**

Para muchos empresarios, la idea de crear un plan de mercadeo es abrumadora. Tal vez ya tenga ideas sobre cómo promocionar su negocio, pero no sabe por dónde empezar. Tal vez ha visto anuncios o materiales promocionales que le gustan, pero no tiene idea de cómo crear anuncios similares. O tal vez, ya hace algo de mercadeo, pero no tiene un método organizado. Todos estos escenarios son comunes, sin embargo, hay más pasos que puede seguir fácilmente para comenzar con un plan efectivo de ventas y mercadeo. En última instancia, será más fácil alcanzar sus objetivos con un plan sólido, y no tiene por qué llevarle mucho tiempo crear una estrategia de mercadeo. Simplifíquela y elabore un plan que le permita adaptar las responsabilidades de mercadeo a su apretada agenda. Tenga en cuenta los siguientes pasos:

1. **Comprender la marca y la identidad de su empresa**

Aunque la motivación para 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 entender mejor lo que 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, sus primeras respuestas podrían reflejar los servicios únicos que ofrece.

Tal vez ofrezca un plan de estudios de aprendizaje temprano STEM, o tal vez utilice métodos de comunicación para mantener a los padres al tanto de las actividades diarias de sus hijos, lo cual deleita a los padres. Otras respuestas podrían reflejar necesidades únicas que usted satisface para las familias. Tal vez usted es un proveedor de [Texas Rising Star Certified](https://www.childcare.texas.gov/es/texasrisingstar?hsLang=es), y puede ofrecer un nivel alto de calidad a sus familias. Tal vez ofrezca servicios de cuidado nocturno extendido o de transporte. Estas respuestas cuentan la historia de los valores de su negocio, lo que hace que su programa sea especial, y ayuda a atraer a las familias que querrán inscribir a sus hijos en su programa.

1. **Comprender el mercado**

Entender 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: ¿cómo está usted a la altura? ¿Cuál es la reputación de cada negocio? ¿Por qué las familias eligen actualmente ese negocio en lugar del suyo, o viceversa?

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

A medida que empiece a definir su negocio en el mercado, sea realista consigo mismo sobre los posibles retos a los que puede enfrentarse en su trayectoria de crecimiento. Muchos retos no pueden superarse inmediatamente y requerirán que trabaje 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 con el tiempo. Con cada pequeño avance que haga estará construyendo un mejor negocio que competirá más eficazmente con otras empresas de su mercado.

1. **Determine un presupuesto, una lista de objetivos y un calendario para su plan**

Antes de empezar su plan de mercadeo, tendrá que determinar cuánto dinero puede asignar al mercadeo. Para mantener un presupuesto ajustado, tenga en cuenta que las redes sociales pueden ser una vía gratuita para el mercadeo y que también existen opciones económicas para la creación de sitios web.

Es importante establecer objetivos para su plan de mercadeo: ¿qué es lo que espera lograr? ¿Se trata simplemente de aumentar las inscripciones o tiene otros objetivos, como ofrecer servicios adicionales o programas educativos? Los servicios adicionales de valor añadido pueden ayudarle a aumentar los ingresos con la misma capacidad.

Tendrá que tener en cuenta el tiempo que tardarán sus esfuerzos en mostrar resultados. ¿Cómo sería para usted un cronograma exitoso? Si se planifican las actividades y los objetivos para diferentes plazos, como 30 días, 3 meses y 6 meses, se podrá enfocar el mercadeo de forma realista y estratégica.

1. **¿Cómo va a medir 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 su presupuesto en el futuro para seguir creciendo. Existen plantillas de hojas de cálculo fáciles de usar que se pueden encontrar en Internet y que se pueden actualizar en la computadora o imprimir y registrar en papel. En cualquier caso, registre de forma coherente el crecimiento que ha experimentado y los objetivos que ha alcanzado.

**¿** **Cuáles son las acciones que puedo llevar a cabo ahora para ayudar a promover mi negocio?**

Con su plan de mercadeo en marcha, ahora decidirá los métodos de mercadeo que le ayudarán a alcanzar sus metas. Esta es su oportunidad de ser creativo. No todos los métodos funcionarán para todas las empresas de cuidado de niños y, a medida que vaya midiendo su progreso, podrá determinar qué es lo que mejor le funciona.

**Pida referencias.** No tenga miedo de pedir referencias a las familias que atiende actualmente. Puede compartir las noticias sobre la disponibilidad con las familias y proporcionar a los trabajadores folletos o tarjetas de presentación que puedan compartir con sus compañeros de trabajo, amigos y familiares. El compartir sus servicios de forma oral puede ser una herramienta poderosa; las familias felices compartirán historias sobre la calidad de los cuidados que reciben sus hijos.

**Organice aulas abiertas.** Organizar aulas abiertas en horas no laborables permite a las familias ver el entorno y los recursos que usted proporcionará 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 los servicios que ofrece. Las 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 los negocios locales le permitirán poner un folleto anunciando su aula abierta. Durante la actividad de aula abierta 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 posibles padres. Si utiliza un sistema electrónico, asegúrese de incluir esa información en su paquete para mostrar cómo beneficia a las familias al ahorrarles tiempo y facilita tanto los pagos como la comunicación.

**Pida recomendaciones.** Pida a las familias, tanto presentes como anteriores, que escriban recomendaciones sobre las experiencias positivas con su programa. Pregunte a las familias si no les importaría ser identificadas por su nombre y citadas en sus artículos de publicidad, incluyendo su sitio web, medios sociales o publicidad impresa.

**Únase a las redes de trabajo.** Una forma interesante de comercializar su negocio es unirse a grupos de trabajo, tanto en persona como en línea. Considere la posibilidad de unirse a un grupo de proveedores de servicios de guardería de su zona. No sólo se mantendrá al día de las novedades y las mejores prácticas, sino que también puede haber empresas de cuidado de niños en su zona que hayan alcanzado su capacidad y estén buscando remitir 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 guardería puede ser una gran fuente de ideas de comercialización y de negocio. También puede considerar la posibilidad de unirse a grupos de padres en las redes sociales; a menudo los miembros piden recomendaciones de guarderías.

**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, las iglesias y otras organizaciones suelen tener boletines mensuales que comparten con sus miembros. Es posible que su comunidad también tenga un boletín o un tablero de mensajes donde podría promocionar su negocio.

**Construir una página de aterrizaje o un sitio web.** Construir 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 las manualidades que han creado los niños. Puede crear e incluir fácilmente una visita guiada en vídeo de sus instalaciones, y también puede crear vídeos en los que hable de sus conocimientos sobre temas importantes para las familias. Es conveniente que incluya una sección en la que se presente a las familias, como su historial, las razones por las que le gusta cuidar a los niños e incluso un dato divertido sobre usted. También puede incluir las biografías de los miembros del personal para que los tutores puedan ver quién cuidará de sus hijos.

**Los medios sociales.** Las redes sociales son ahora una parte importante del mercadeo. Desde Facebook hasta Instagram y Twitter o incluso TikTok, hay muchas maneras de que su negocio se mantenga conectado con su comunidad. En una página de Facebook podrá destacar todo lo que su negocio ofrece, proporcionar actualizaciones a medida que añade servicios y programas, y recordar a las familias temas importantes, 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 notablemente eficaz.

**Crear material promocional impreso.** Un área de mercadeo que algunos proveedores de cuidado infantil encuentran difícil es crear materiales atractivos para promover su negocio, como volantes y tarjetas de presentación. Una impresora casera puede hacer que empieces a hacer folletos o puedes encontrar servicios de impresión. Programas como Microsoft Word o sitios web como Canva ya disponen de plantillas de diseño en las que basta con introducir los datos de tu negocio, y es fácil encontrar imágenes de archivo gratuitas o de bajo costo para añadirlas a los folletos. Puede encontrar generadores de códigos QR gratuitos que le permitirán añadir una conexión fácil a su sitio web o a las redes sociales en los materiales impresos.

Hay muchas fuentes en línea para elaborar y ordenar tarjetas de presentación de manera económica. Vistaprint es una empresa online que permite crear una pequeña cantidad de tarjetas de presentación sin necesidad de realizar una gran inversión. Cuando piense en la mejor manera de maximizar el impacto de sus materiales impresos, póngalos directamente en manos de las familias con niños pequeños colocándolos y distribuyéndolos en muchos lugares diferentes, como los puntos de turismo/visitantes de la ciudad, los mercados de agricultores, las bibliotecas, los parques públicos, los eventos familiares locales, los eventos deportivos juveniles y los numerosos centros recreativos, juveniles y culturales de su comunidad. Otra idea es visitar los negocios locales en los que los propietarios y gerentes estarían encantados de remitir a sus empleados a una guardería fiable y de alta calidad.

## **¿** **Qué actividades de mercadeo a largo plazo debo planear para ayudar a que mi negocio prospere?**

Una vez que su plan de mercadeo esté en marcha y haya encontrado las medidas que están dando como resultado el crecimiento, necesitará un medio para mantener su mercadeo al día. No olvide realizar cambios en los sitios web/páginas de aterrizaje y en las páginas de Facebook. Actualice los folletos por temporadas para ilustrar las 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 hacer un seguimiento de 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 calendario y planificar las actividades que se llevarán a cabo durante esos periodos de tiempo puede ayudar a mantener el control. También existe un programa de administración de redes sociales que le permite organizar y programar las publicaciones en las redes sociales. Además le permite hacer un seguimiento de la actividad que reciben sus publicaciones. Hay opciones gratuitas y de pago. Entre los programas de gestión de redes sociales más populares con planes gratuitos están Social Champ, Hootsuite y Buffer.

El mantenimiento del mercadeo consiste en hacer un seguimiento de la eficacia de sus esfuerzos. Como se ha mencionado anteriormente en esta guía, querrá ver cómo se ha acercado a sus objetivos en cada paso del camino. Puede utilizar 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 de mejor calidad. Tenga en cuenta cuántos ingresos adicionales han generado esas inscripciones o nuevos servicios para compararlos con sus costos de comercialización y así poder determinar sus ganancias.

Por último, puede prever la necesidad de realizar ajustes en 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.

Disponer de un plan de mercadeo sólido y manejable puede influir en gran medida en el éxito de su negocio. Si se toma el tiempo necesario para elaborar una estrategia y establecer un orden de prioridades en materia de mercadeo, logrará alcanzar sus objetivos, lo que le permitirá beneficiarse de su planificación inteligente y su arduo trabajo. Cuando piense en cómo va a enfocar su plan de mercadeo, recuerde que hay una serie de recursos disponibles para guiarlo.

**Más recursos:**

Herramientas de Cuidado Infantil de TX ofrece información adicional, incluyendo un kit de herramientas de mercadeo en detalle que puede ayudar a construir su plan de mercadeo.

Los archivos de mercadeo de Tom Copeland también ofrecen una serie de artículos útiles que puede consultar mientras crea e implementa su plan.

*Advertencia: La información aquí contenida ha sido preparada por Civitas Strategies Early Start y no pretende constituir un asesoramiento legal, fiscal o financiero. El equipo de Civitas Strategies Early Start ha realizado esfuerzos razonables para recopilar, preparar y proporcionar esta información, pero no garantiza su exactitud, integridad, adecuación o actualidad. La publicación y distribución de esta información no pretende crear, y su recepción no constituye, una relación abogado-cliente o cualquier otra relación de asesoramiento. La reproducción de esta información está expresamente prohibida.*