

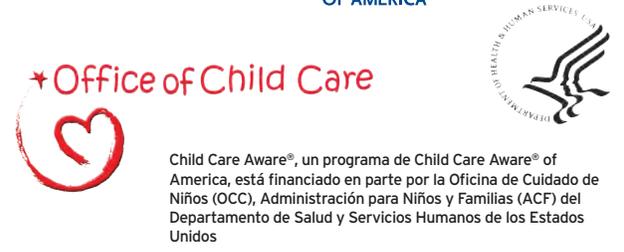


**Diseminar información sobre los servicios de cuidado de niños que usted ofrece es un elemento importante del proceso de fortalecer y sostener su negocio. Hay muchos pasos que usted puede tomar para presentar las características sobresalientes de su programa. Aquí hay 12 consejos que le ayudarán a iniciar este proceso:**

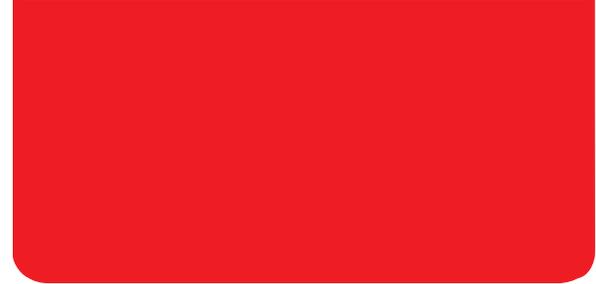
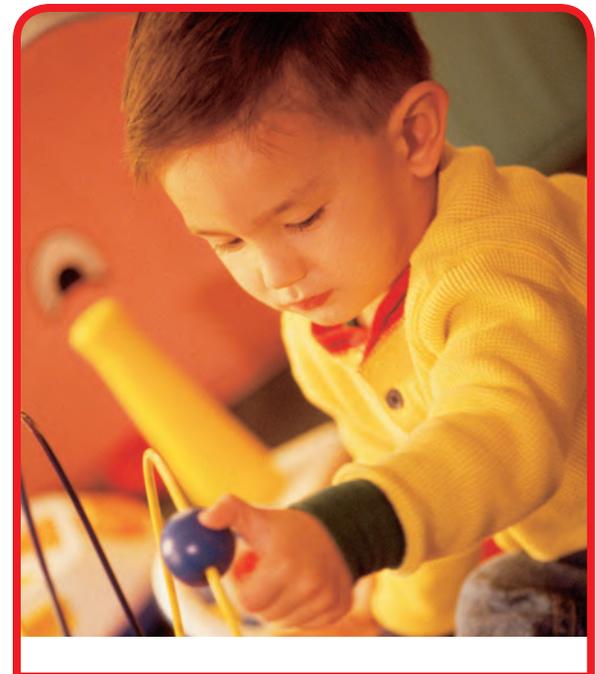
Child Care Aware® está comprometido a ayudar a los padres a encontrar la mejor información disponible sobre cómo localizar en su comunidad servicios de cuidado de niños de calidad y los recursos correspondientes. En alianza con agencias de Recursos y Referencias del Cuidado de Niños (CCR&R), Child Care Aware® aumenta la conciencia del consumidor y apoya a las familias en sus decisiones sobre el cuidado y la educación de sus hijos.



Para recursos adicionales o ayuda para encontrar la agencia de Recursos y Referencias del Cuidado de Niños (CCR&R) de su comunidad, llame al:  
**1-800-424-2246**  
Línea TTY: 1-866-278-9428  
**ChildCareAware.org**  
Para información local, comuníquese con:



# 12 Consejos para Promocionar Su Programa de Cuidado de Niños





su programa. Si usted apenas está iniciando su negocio de cuidado de niños, debe tener en mente que:

- » La mayoría de agencias de CCR&R realizan evaluaciones de las necesidades de la comunidad.
- » Muchas agencias de CCR&R administran o se asocian con otras organizaciones que ofrecen programas para subvencionar los servicios de cuidado de niños.
- » Algunas agencias de CCR&R analizan y reportan sobre la oferta y la demanda de servicios de cuidado de niños.

Muchas agencias de CCR&R también ofrecen acceso a referencias en línea. Las referencias pueden incluir fotografías y resúmenes de los componentes clave de su programa como fuente de información para las familias mientras están eligiendo un programa de cuidado de niños.

### 3 Desarrolle y distribuya folletos a:

- » bibliotecas públicas
- » supermercados en la comunidad
- » escuelas públicas
- » colegios comunitarios (community colleges) del área
- » negocios y/o corporaciones
- » clínicas pediátricas

### 4 Tarjetas de negocios

Las tarjetas de negocios son herramientas importantes de comercialización que siempre debe tener accesible. Nunca se sabe cuando una oportunidad para promocionar su negocio se le presentará.

### 5 Promoción

Compre espacio para promocionar su negocio en periódicos, boletines informativos, y revistas locales.

### 6 Registre su programa con un directorio en línea

Considere la posibilidad de incluir el nombre de su negocio en un directorio en línea. La agencia de CCR&R de su localidad posiblemente ofrezca un servicio de búsqueda en línea. Asegúrese de listar su negocio con ellos.

### 7 Las jornadas de puertas abiertas

Las jornadas de puertas abiertas y las visitas son una forma maravillosa de invitar a las familias a obtener una apreciación directa de su programa. Las jornadas de puertas abiertas pueden servir para informar a las familias acerca de los detalles de su programa. Ofrezca información sobre:

- » El plan de actividades del programa
- » Horario del programa
- » Lista de días feriados y otros días del año cuando el programa estará cerrado
- » Política respecto al tiempo inclemente
- » Política sobre las excursiones
- » Política sobre las llegadas tarde
- » Una declaración de la filosofía del programa
- » Los costos de matrícula
- » Una muestra del horario de un día típico para edades específicas
- » Una muestra de las actividades programadas para edades específicas
- » Servicios especiales ofrecidas por su programa

### 8 Distribuya artículos publicitarios que lleven impreso el nombre de su negocio

- » **Bolsas de mano** - Entregue éstos a los padres cuando inscriban a su hijo. Recomiéndeles que los utilicen para llevar artículos necesarios entre el programa y su casa y viceversa.
- » **Camisetas (playeras)** - Distribúyalas para que los niños las usen cuando salgan en excursiones.
- » **Bolígrafos** - Los bolígrafos pueden ser excelentes artículos publicitarios, y son de bajo costo. Distribúyalos a las familias interesadas cuando visiten su programa.

### 9 Desarrolle su propio sitio o página web

Los sitios y páginas web son formas de bajo costo para alcanzar a familias ocupadas. Esto puede verse como una tarea insuperable, pero las ventajas compensan con creces el esfuerzo que implica.

### 10 Únase a organizaciones locales de proveedores

Comuníquese con su agencia local de CCR&R para encontrar organizaciones de proveedores en su área. Estos grupos le conectan a usted con otros proveedores en la comunidad. Puede obtener nuevas ideas sobre cómo comercializar y operar su programa. También usted encontrará un grupo de colegas que le pueden ofrecer apoyo.

### 11 Ofrézcase como voluntario en su comunidad

Prestar servicio como voluntario en eventos locales y participar en juntas de asesoría o de otro tipo aumentan su visibilidad en la comunidad, lo cual a su vez ayuda a su negocio. Aunque la disponibilidad de tiempo es un factor importante al prestar servicios comunitarios, usted encontrará muchas oportunidades para devolver algo a su comunidad que requerirán un compromiso mínimo de tiempo de su parte. El hecho de dar un porcentaje mínimo de su tiempo generará un rendimiento útil al obtener información que le ayudará como dueño de negocio. Al devolver algo a la comunidad, en efecto estará promocionando indirectamente su programa.

### 12 Desarrolle un proceso de referencias

Ofrezca a las familias actualmente inscritas un descuento, un crédito u otro tipo de incentivo cuando refieran a usted familias que luego se inscriban en su programa.

### 1 Decida sobre un nombre para su programa, y regístrelo con su agencia local de Recursos y Referencias del Cuidado de Niños (CCR&R)

El nombre de su programa representa su negocio. Pregúntese qué quiere que sea la primera impresión que dará su programa. Aquí hay algunos consejos para elegir un nombre para su programa:

- » Escoja un nombre corto y fácil de deletrear.
- » Al escucharlo, las personas deberían poder visualizar algo acerca de su programa.
- » El nombre debería estar relacionado con los servicios que ofrece, además de ser profesional y dar confianza.
- » Asegúrese de que el nombre que seleccione sea único entre los nombres de los demás programas en su área.
- » El nombre de su programa también puede ser su logotipo. Asegúrese de incluirlo en todos sus documentos.
- » Si va a usar colores en su nombre y su logotipo, asegúrese de que sus documentos también tengan una buena apariencia en blanco y negro. Con frecuencia se sacan copias de los documentos; asegúrese de que proyecten una imagen nítida y profesional, tanto en colores como en blanco y negro.

### 2 Aproveche de los recursos ofrecidos por su agencia local de CCR&R

Estas agencias constituyen importantes lazos con su comunidad. Las agencias de CCR&R ayudan a las familias a encontrar servicios de cuidado de niños licenciados y registrados en la comunidad. Las agencias de CCR&R también ofrecen a los padres recursos financieros para ayudar a pagar por el cuidado de niños. También tienen disponibles muchos recursos para proveedores de cuidado de niños que son sumamente útiles para la promoción de

Para encontrar la agencia de CCR&R de su localidad, visite [www.childcareaware.org/es](http://www.childcareaware.org/es) o llame al 1-800-424-2246.