Early Learning Answers On the Go 35s. - Spanish Version

|  |
| --- |
| **35s.**  **Consejos para promover su negocio de cuidado de niños y hacerlo atractivo para las familias.** |
| La publicidad de su centro de cuidado de niños u hogar familiar de cuidado de niños es beneficiosa para su negocio. Muchos padres comienzan su búsqueda de cuidado de niños en línea. ¿Necesita aumentar su inscripción? La División de Aprendizaje Temprano junto con 30 coaliciones de aprendizaje temprano y la Redlands Christian Migrant Association pueden ayudarlo a crear un perfil de proveedor en el sistema de información estatal para ayudarlo a recibir referencias a su negocio de cuidado de niños.  Aquí hay algunos consejos de publicidad para su negocio de cuidado de niños:  **Consejo número uno**: Una referencia de padres o familias anteriores es una buena manera de promover su negocio. Una vez establecido, la publicidad de boca a boca puede ser su mayor fuente de referencia. Cree un programa de referencia y ofrezca a los padres actuales una recompensa, como una semana de matrícula gratuita por recomendar a nuevas familias a su centro. Diseñe un folleto que ofrezca ofertas especiales, como registro gratuito para nuevas inscripciones, y distribúyalo a sus padres actuales para comunicar los detalles.  **Consejo número dos**: Promocione su negocio en línea. Cuando los padres comienzan a buscar proveedores de cuidado de niños, es probable que muchos comiencen a buscar en Internet. Puede actualizar su sitio web existente o crear un nuevo sitio web profesional que destaque sus ofertas y sea atractivo para las familias.  Una página de redes sociales, como Facebook o Instagram, puede ser un gran lugar para compartir eventos y actualizaciones con nuevos clientes potenciales.  Las **críticas en línea** proporcionan a los padres potenciales comentarios reales de familias anteriores o actuales.  **Consejo número tres**: Conéctese con otros proveedores del cuidado de niños para ver las herramientas de publicidad que ellos utilizan. Considere organizar una jornada de puertas abiertas para que los padres potenciales visiten su negocio y hagan preguntas sobre los servicios que se ofrecen.  Involúcrese en la comunidad. Organice reuniones en centros comunitarios locales en el vecindario donde se encuentra su negocio para compartir información del programa con las familias.  **Consejo número cuatro**: Por último, recuerde registrar su programa en el Portal para Proveedores de Florida para que su coalición de aprendizaje temprano pueda conectar a las familias con su negocio.  Para obtener la dirección web del Portal para Proveedores o la información de contacto de su coalición de aprendizaje temprano local, llame al número gratuito de la División de Aprendizaje Temprano al uno-ocho-seis-seis, tres-cinco-siete, tres-dos-tres-nueve. La asistencia está disponible en español.  El proyecto descrito fue apoyado por la Iniciativa de la Subvención para el Desarrollo Preescolar desde el Nacimiento hasta los Cinco Años (PDG B-5, por sus siglas en inglés) Número Otorgado 90TP0068-03-00 de la Oficina de Cuidado de Niños, Administración para Niños y Familias, Departamento de Salud y Servicios Humanos de EE. UU. |