

## Recurso: Plantilla de Plan de Comercialización

- 1. Misión de Programa:** Reflexione sobre la identidad única de su programa. ¿Qué hace que su negocio de cuidado de niños sea especial o único? ¿Cómo se distingue de los otros programas de cuidado de niños en su comunidad? La misión de su programa debe ser de 2-3 oraciones de largo. Escriba la declaración de la misión de su programa, manteniéndola en 2 o 3 oraciones.
- 2. Análisis del Mercado:** ¿Cuáles son los datos demográficos de las familias con respeto al área donde desea abrir su negocio de cuidado de niños? ¿Existe la necesidad de otro programa de cuidado de niños debido a los cambios demográficos o nuevos empleadores mudándose al área? ¿Cuál es la necesidad en su área para su programa? Use la información de la [evaluación de necesidades](#) para ayudarlo a completar esto.
- 3. Competidores:** ¿Qué otros programas de cuidado de niños se encuentran en la misma área que su programa? Puede querer considerar los diferentes tipos de programas de cuidado de niños, como hogares de cuidado de niños familiar, otros centros de cuidado de niños, programas de YMCA, y otros tipos de programas de cuidado de niños en su comunidad. Al tener una idea concreta de los diferentes tipos de programas en su área, podrá definir mejor las fortalezas, debilidades, y oportunidades de crecimiento de su programa.
- 4. Capte a su Audiencia:** ¿A qué otras audiencias desea llegar? ¿Su negocio de cuidado de niños está ubicado cerca de un empleador grande? ¿Qué tipos de familias desea atraer a su centro de cuidado de niños? ¿Está interesado en servir a niños que aprenden en dos idiomas o con necesidades especiales?
- 5. Desarrolle Estrategias:** ¿Tiene un logotipo para identificarse a potenciales clientes? ¿Cuáles son algunas de las estrategias específicas que usará para atraer a los padres a su programa? ¿Usará las redes sociales, o necesitará materiales impresos? ¿Qué pasos específicos necesita tomar y cuánto dinero le costará para implementar sus estrategias de comercialización? Use [las estrategias y el presupuesto de comercialización](#) para ayudarlo a considerar estos pasos.
- 6. Establezca Objetivos:** ¿Cómo reconocerá si su plan de comercialización ha tenido éxito? Establezca puntos de referencia para sus objetivos de comercialización para identificar qué estrategias de comercialización funcionaron.