RECURSO 8: **Plantilla de plan de márketing**

1 Misión y filosofía del programa

Su misión define lo que hace y establece metas para su programa de cuidado infantil. Su filosofía amplía su declaración de misión y explica creencias, ideas y valores comunes que le permitirán alcanzar sus metas. Reflexione sobre lo que destaca su programa de los otros programas en su comunidad. La misión de su programa debería ser de dos a tres oraciones de largo y su filosofía puede ser más larga (tres o cuatro principios), pero debería permanecer simple. Escriba su declaración de misión y la filosofía de su programa.

2 Análisis del mercado

¿Cuáles son los datos demográficos de las familias donde desea abrir su empresa? ¿Existe la necesidad de otro programa de cuidado infantil debido a cambios demográficos o nuevos empleadores mudándose al área? ¿Cuáles son las necesidades de cuidado infantil en su área? Use la información de la evaluación de necesidades (página 8) para ayudarlo a completar esto.

3 Análisis del cuidado infantil de la comunidad

¿Qué otros programas de cuidado infantil se encuentran en la misma área que su programa? Considere los diferentes tipos de programas, como otros hogares de cuidado infantil familiar, centros de cuidado infantil, programas de centros comunitarios y otros tipos de cuidado infantil en su comunidad. Al tener una idea de los diferentes tipos de programas en su área, podrá mejor definir las fortalezas y oportunidades de crecimiento de su programa.

RECURSO 8: **Plantilla de plan de márketing**

4 Capte a su audiencia

¿A qué audiencias desea llegar? ¿Su programa de cuidado infantil está ubicado cerca de un empleador grande? ¿Qué tipos de familias desea atraer a su programa? ¿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? ¿Tiene un sitio web, y podrá mantenerlo actualizado? ¿Qué estrategias usará para atraer a las familias a su programa? ¿Usará las redes sociales o materiales impresos? ¿Qué pasos necesita seguir y cuánto dinero le costará para implementar sus estrategias? Use las estrategias y el presupuesto de márketing (página 47) para ayudarlo a considerar estos pasos.

6 Establezca objetivos

¿Cómo sabrá si su plan de márketing ha tenido éxito? Establezca puntos de referencia para sus objetivos para identificar qué estrategias de márketing funcionan para usted.