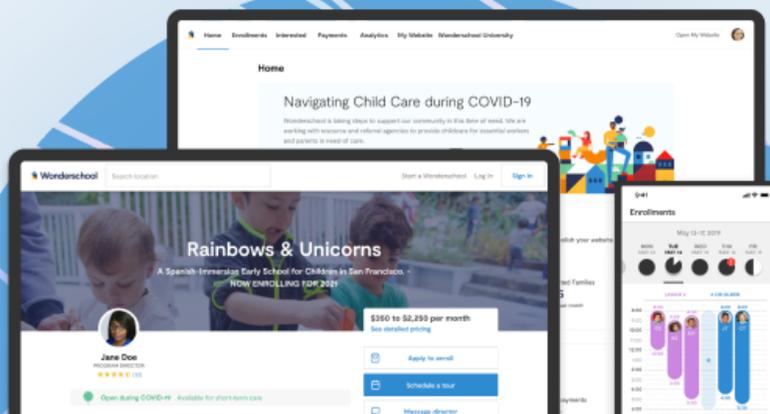




# INSCRIPCIONES

# GUÍA

Esta guía te ayudará a aplicar las mejores prácticas cuando busques inscripciones.



## ¿Cómo usar esta guía?

¡Felicidades! Abriste tu programa y ahora estás listo para promocionar tu negocio. El marketing es la clave para llenar tus plazas vacantes e impulsar las inscripciones. Cuantas más formas pruebes, más personas alcanzarás. Esta guía te ayudará a aplicar las mejores prácticas cuando busques inscripciones.

### Lista de control de tus inscripciones

- Sitio web de Wonderschool
- Visitas guiadas
- Eventos
- Redes sociales
- De boca en boca y recomendaciones
- Imprimibles
- Rutinas

---

## Sitio web de Wonderschool

Tu sitio web Wonderschool es la forma número 1 de promocionar tu programa. Asegúrate de que esté completo y actualizado para que los padres puedan encontrar más información sobre ti.

- Completa la información principal de tu sitio web ([guía paso a paso](#), o si estás en nuestro [CCMS](#)). Algunos lugares ideales para empezar:
  - Fotos** del perfil y programa
  - Información **básica**
  - Rellena un **Perfil del maestro** para presentarte a las familias potenciales
  - Información sobre la **inscripción**

### Recursos adicionales

- Guía para [tomar fotos para tu sitio web](#)
- Guía para definir tus [tasas de matrícula](#)

¿Quieres un tutorial más completo? Mira nuestro vídeo sobre [cómo editar tu sitio web](#).

[Encuétralo en nuestro Centro de ayuda.](#)

---

## Visitas guiadas

Las visitas guiadas son una herramienta importante para hacer crecer tu negocio. Además, te ayudan a presentarte a tu comunidad y a posibles familias. La visita debe durar entre 30 y 45 minutos, y puede realizarse tanto en persona como virtualmente.

### Preparación general

- Decide si quieres hacer visitas en persona y/o virtuales
- Establece la **disponibilidad de visitas** en tu sitio web (te recomendamos que lo hagas en los 30 días siguientes a la apertura y, a partir de entonces, al menos una vez a la semana para las nuevas posibles familias y para hacer crecer tu lista de espera).

- Crea un **esquema de la visita guiada**: toma notas sobre cómo quieres dar la visita guiada. Te sugerimos que incluyas lo siguiente
  - Descripción general de tus antecedentes, cualificaciones, experiencia y motivación para abrir un programa de cuidado infantil
  - Qué tipo de programa ofreces y mostrar el espacio físico
  - Ritmo del día y actividades extraescolares
  - Calendario escolar y opciones de inscripción
  - Presentación de los co-profesores y ayudantes
  - Disponibilidad del programa, matrícula y tasas
  - Instrucciones sobre cómo solicitar el ingreso

[Encuétralo en nuestro Centro de ayuda.](#)

### Antes de las visitas guiadas

- Si un padre programa una visita a través de Wonderschool, lo mejor es que le envíes un mensaje para darle instrucciones específicas sobre el aparcamiento, la llegada, etc.
- Asegúrate de que tu espacio esté ordenado y limpio. Considera la posibilidad de tener folletos disponibles para que se los lleven a casa.

### Durante la visita

Éste es el esquema típico de una visita guiada:

- [5 min] **Llegada y presentaciones** - ¡Hazles preguntas a las familias para conocerlos más y saber qué están buscando!
- [10-15 min] **Recorrido por el espacio** - Utiliza el esquema del recorrido como guía para asegurarte de abordar todos los puntos clave.
- [10 min] **Preguntas** - ¡tanto tú como la familia pueden hacer preguntas! Para ti, confirma la información básica y en qué punto de su búsqueda de programa de cuidado infantil se encuentran. Puedes abordar el tema de la matrícula preguntando si tienen alguna inquietud sobre la inscripción en tu programa. Dales espacio para que te hagan todas las preguntas que tengan, y recuerda que no pasa nada si no tienes todas las respuestas en ese momento. Siempre puedes volver a hablar con ellos más adelante.
- [5 min] **Conclusión** - Si crees que la familia será una buena candidata para tu programa, hazle saber que te gustaría enviarles una oferta de inscripción. Da seguimiento enviándoles un enlace de invitación a través del sitio web de Wonderschool.

### Después de las visitas guiadas

Después de una visita familiar, ¡lo mejor es dar seguimiento! Puede ser unas horas después o al día siguiente, y puede hacerse directamente por medio de mensajes a través del sitio web o aplicación de Wonderschool. Un seguimiento rápido para animarles a inscribirse puede ser muy útil para que se incorporen a tu programa.

#### *Ejemplo de mensaje de seguimiento*

*¡Hola \_\_\_\_\_! Fue un placer tener la oportunidad de conocerte. Creo que tu familia es una gran candidata para nuestro programa y me encantaría enviarte una invitación para inscribirte. Si estás interesado en continuar con el proceso de inscripción o tienes alguna pregunta adicional, comunícate conmigo y estaré encantado de hablarlo con más detalle. ¡Muchas gracias!*

## Recursos adicionales

- Cómo [configurar visitas guiadas en tu sitio web de Wonderschool](#) (con detalles), [Configura visitas guiadas](#) (resumen)
- Seminario web completo sobre [mejores prácticas para las visitas guiadas](#)
- Ideas y consejos para [las visitas guiadas virtuales](#)

[Encuétralo en nuestro Centro de ayuda.](#)

## Eventos

Al igual que las visitas guiadas, los eventos son una forma estupenda de presentar tu programa a la comunidad y de atraer a posibles familias. Recomendamos celebrar una jornada de puertas abiertas cada 2-3 semanas hasta que tu programa tenga al menos la mitad de cupos llenos. Además, te recomendamos que veas tu primer evento como una práctica: es de esperar que tu primer evento tenga poca asistencia, pero te ayudará a descubrir qué canales de marketing funcionan mejor para ti.

Tipos de eventos	Mejores prácticas	Evita
<p><i>Jornada de puertas abiertas</i> Estas actividades son las mejores opciones para tu primer evento. Enséñales tu entorno y haz una pequeña visita guiada. Aún más importante, ¡prepárate para responder preguntas y hablar de la razón por la que empezaste tu programa!</p> <p>A continuación te compartimos algunas ideas que puedes añadir a la jornada de puertas abiertas tradicional</p> <p><i>+ Cita para jugar</i> Prepara algunas actividades sencillas o zonas de juego para que los niños se entretengan mientras respondes a las preguntas de los adultos. Si es posible, también pasa tiempo con los niños para que los padres puedan ver cómo interactúas con ellos.</p> <p><i>+ Arte y manualidades</i> Durante la jornada de puertas abiertas, reserva unos 10-15 minutos para realizar una manualidad con los niños.</p> <p><i>+ Círculo de música</i> Para aquellos apasionados de la música, ¡demuestra tu talento! Si</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Invita a un amigo o familiar que pueda recibir a los invitados en la puerta si estás ocupado conversando con otra familia.</li><li>* Ten una hoja de registro con nombres y correos electrónicos por si alguna familia se presentó y no confirmó su asistencia por internet.</li><li>* Julio-septiembre y enero son los mejores meses para organizar eventos frecuentes.</li><li>* Únete a grupos de padres en línea (más información <a href="#">redes sociales</a>) para anunciar tu evento. Puedes enlazar directamente con la página del evento en tu sitio web.</li><li>* Si es posible, imprime postales o folletos con más información. Puedes utilizar una de nuestras plantillas <a href="#">aquí</a>.</li></ul>	<p>Fechas en las que debes evitar organizar eventos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>* Acción de Gracias</li><li>* 20 de diciembre - 2 de enero</li><li>* Día de la Madre</li><li>* Día del Padre</li><li>* Día de los Caídos</li><li>* Día del Trabajo</li><li>* Día de los Veteranos</li></ul>

<p>tienes instrumentos adecuados para niños, puedes utilizarlos para cantar algunas canciones con los niños o enseñarles algo sencillo.</p> <p><i>+ Círculo de lectura</i> Durante la jornada de puertas abiertas, reserva unos 10-15 minutos para hacer un círculo de lectura con los niños. Elige un libro infantil corto que te guste y ¡disfruta leyéndoselo a los niños!</p>		
---	--	--

[Encuétralo en nuestro Centro de ayuda.](#)

### Después de los eventos

Al igual que con las visitas guiadas, ¡es importante dar seguimiento a las familias después de cada evento! A continuación encontrarás algunos ejemplos de mensajes de seguimiento que puedes enviar dependiendo de si la familia parece interesada o no y de si crees que encajan bien:

<p><b>La familia está interesada, es una buena candidata</b></p>	<p><b>La familia tal vez esté interesada, tal vez sea buena candidata</b></p>	<p><b>La familia no está interesada o no es una buena candidata</b></p>	<p><b>La familia confirmó que asistiría pero no lo hizo</b></p>
<p>Hola _____,</p> <p>Fue un placer conocerte en nuestra jornada de puertas abiertas. Creo que tu familia sería una gran adición a nuestro programa. Si estás interesada en continuar con el proceso de inscripción, házmelo saber para enviarte una invitación de inscripción.</p> <p>Si tienes alguna pregunta, no dudes en comunicarte conmigo; estaré encantado de programar una llamada telefónica esta semana.</p> <p>Atentamente, _____</p>	<p>Hola _____,</p> <p>Fue un placer conocerte en nuestra jornada de puertas abiertas. Me encantaría responder a cualquier pregunta que puedas tener sobre nuestro programa y el proceso de inscripción. Por favor, avísame si tienes algún momento libre para hablar esta semana para programar una llamada.</p> <p>Atentamente, _____</p>	<p>Hola _____,</p> <p>Fue un placer conocerte en nuestro evento. Por favor, avísame si tienes alguna pregunta.</p> <p>Atentamente, _____</p>	<p>Hola _____,</p> <p>Nos hiciste falta en nuestra jornada de puertas abiertas. Por favor, avísame si estás interesado en programar una visita a nuestro programa. Me encantaría conocerte, enseñarte nuestro espacio y responder a cualquier pregunta que tengas.</p> <p>Atentamente, _____</p>

### Recursos adicionales

- [Publicar tu evento](#) en tu sitio web de Wonderschool

## Redes sociales

Las redes sociales son una forma estupenda de ampliar tu red de contactos y promocionar tu negocio. Sabemos que hay muchas redes sociales diferentes, así que te recomendamos que empieces con 1 ó 2 páginas que tengan más probabilidades de aumentar el tráfico a tu sitio web cuando busques inscripciones activamente. Ten en cuenta que las cuentas básicas de cada uno de estos servicios son gratuitas y son las que recomendamos que utilicen nuestros proveedores.

Sitio web	Propósito	Cómo crear una cuenta
 <b>Yelp</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Recopila reseñas de familias actuales o anteriores</li><li>* Alcanza a un público amplio que puede utilizar Yelp como «primera opción» a la hora de buscar un programa de cuidado infantil</li></ul>	<a href="#">Vídeo de 2.5 minutos sobre cómo configurar tu cuenta de Yelp</a>
 <b>Perfil de empresa en Google</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Otro gran sitio web para recopilar reseñas de familias actuales o anteriores</li><li>* Incluir tu empresa en Google garantizará que tu sitio Wonderschool aparezca cuando la gente busque «programas de cuidado infantil cerca de mí»</li></ul>	<a href="#">Vídeo de 4 minutos sobre cómo configurar tu perfil de empresa de Google</a>
 <b>Facebook</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Crea una página de Facebook para tu negocio para que puedas interactuar con grupos de padres desde la página</li><li>* Únete a grupos locales de padres y cuidadores y enlaza con tu sitio Wonderschool.</li></ul>	<a href="#">Vídeo de 3 minutos sobre cómo configurar tu perfil de empresa en Facebook</a>

## De boca en boca y las recomendaciones

La publicidad boca a boca y las recomendaciones son algunas de las mejores formas para conseguir que las familias se interesen por tu programa. Esta es una gran opción si anteriormente has trabajado con familias de tu comunidad, quizás como niñoero. Si has tenido una interacción positiva con la familia, ¡no temas pedir una recomendación!

### Pedir una recomendación

Existen varias formas de pedir una recomendación. Puedes pedir directamente que lo publiquen como **testimonio** en tu sitio web de Wonderschool, o puedes pedir a las familias escriban una reseña en tu página en [Yelp](#) o [Mi Negocio en Google](#).

*Ejemplo de correo electrónico para un **testimonio***

Querido \_\_\_\_\_,

¡Espero que tú y tu familia estén muy bien! [\[Como ya sabrás O si no sabes te quiero compartir una noticia emocionante\]](#) ¡Hace poco abrí mi propio programa de cuidado infantil! Se llama \_\_\_\_\_ y puedes encontrar más información en [\[su enlace de referencia personal de Wonderschool\]](#).

Tengo muy buenos recuerdos de cuando cuidé a tu hijo, \_\_\_\_\_, y le vi crecer. [\[Incluye un recuerdo personal del niño\]](#).

Te escribo para pedirte un pequeño favor: ¿estarías dispuesto a escribir un breve testimonio que pueda añadir a mi sitio web? Unas pocas frases que destaquen tu experiencia conmigo cuando cuidé de tu hijo ayudarán a los nuevos padres a decidir si visitan o no nuestro programa. Sería de gran ayuda para mí y para mi nuevo negocio.

Espero que todo esté bien y ¡gracias!

*Ejemplo de correo electrónico para una **reseña en Yelp/Google***

Querido \_\_\_\_\_,

¡Espero que tú y tu familia estén muy bien! [\[Como ya sabrás O si no sabes te quiero compartir una noticia emocionante\]](#) ¡Hace poco abrí mi propio programa de cuidado infantil! Se llama \_\_\_\_\_ y puedes encontrar más información en [\[su enlace de referencia personal de Wonderschool\]](#).

Tengo muy buenos recuerdos de cuando cuidé a tu hijo, \_\_\_\_\_, y le vi crecer. [\[Incluye un recuerdo personal del niño\]](#).

Te escribo para pedirte un pequeño favor: ¿estarías dispuesto a escribir una reseña en Yelp o Google? Los padres confían en otros padres y tus palabras ayudarían a posibles nuevas familias a visitar nuestro programa. Por favor, comparte cualquier experiencia que tengas conmigo cuando cuide a tu hijo y que creas que a otro padre le podría beneficiar saber. Puedes encontrar mis páginas aquí:

Página de Yelp: [\[Yelp URL\]](#)

Página de Google: [\[Google Mi Negocio URL\]](#)

Sería de gran ayuda para mí y para mi nuevo negocio.

Espero que todo esté bien y ¡gracias!

*Recursos adicionales*

- Cómo editar tu sitio web y [añadir testimonios](#) (en el minuto 1:45 del vídeo)

[Encuétralo en nuestro Centro de ayuda.](#)

## Plantillas e imprimibles

Es genial tener a mano volantes, postales y folletos para distribuirlos en visitas guiadas, eventos o en tu comunidad. [En este enlace](#), te compartimos algunas plantillas que proporciona Wonderschool y que puedes utilizar para promocionar tu negocio añadiendo el nombre de tu programa y la información de contacto.

- [Cartel para el tablón de anuncios](#)
- [Folleto para la jornada de puertas abiertas](#)
- [Cartel para el jardín](#)

- [Postal](#)

¿Cómo puedo utilizar estas plantillas?

Cuando abras la plantilla en tu navegador, primero tendrás que [crear una cuenta en Canva](#). Estas cuentas son gratuitas y te permitirán copiar las plantillas creadas y realizar ajustes para tu propio programa.

¿Cómo imprimo?

La forma más sencilla para imprimirlos profesionalmente es pedirlos directamente a través de Canva. Podrás recogerlos cerca de ti (más información [aquí](#)). También puedes optar por imprimirlas bajo demanda y que te las envíen directamente a través de una empresa como [FedEx](#) o [UPS](#), o descargarlas en tu dispositivo y buscar un lugar donde imprimirlas.

[Encuétralo en nuestro Centro de ayuda.](#)

## Rutinas para transformar intereses en inscripciones

Sabemos que dirigir tu propio negocio exige mucho, especialmente en el cuidado de niños. Te recomendamos que incorpores las siguientes tareas a tu rutina diaria o semanal para asegurarte de nunca perder la oportunidad de convertir el interés de una familia en una inscripción.

Diariamente	¿Buscando inscripciones activamente? <b>Semanalmente</b> ¿No buscas inscripciones activamente? <b>Mensualmente</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisa tus <b>mensajes</b> para ver si una familia interesada te ha enviado un mensaje.</li> <li>• Revisa las próximas <b>visitas</b> y si has recibido solicitudes nuevas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actualiza la <b>disponibilidad de tus visitas</b></li> <li>• Añade <b>eventos</b> a tu sitio web</li> <li>• Consulta si hay nuevos grupos de padres en Facebook, Instagram o Nextdoor</li> </ul>

Recursos adicionales

- Puedes encontrar artículos adicionales sobre cómo gestionar las inscripciones y añadir estudiantes a tu programa [aquí](#).

[Encuétralo en nuestro Centro de ayuda.](#)

## ¿Preguntas?

¿Aún tienes preguntas sobre las inscripciones? Consulta el [centro de ayuda](#) para obtener recursos adicionales o envía una [solicitud de ayuda](#). También te animamos a que te unas a nuestra comunidad [Slack de Wonderschool](#), ¡donde puedes enviar mensajes a otros proveedores para obtener ideas y consejos sobre cómo conseguir inscripciones!