



Consejos para promover sus clases

Uno de los aspectos más desafiantes de este programa es asegurarse que las personas realmente asistan a estas clases. Las siguientes son estrategias promocionales que le ayudarán a llenar sus clases de alumnos entusiastas.

A largo plazo (más de un mes antes de las clases):

- Elabore una lista de contactos de los clientes que están interesados en recibir clases de computación; incluya nombres y números de teléfono (y direcciones de correo electrónico, si las tiene).
- Detalle las clases que se van a impartir en el calendario/sitio web/blog del programa.

A mediano plazo (menos de un mes antes de las clases):

- Cuelgue carteles en las áreas del programa; recuerde mencionar las fechas, horarios y ubicaciones de las clases.
- Distribuya tableros y blocs de notas en todo el espacio de su programa.
- Descargue versiones digitales del volante y formulario de inscripción (vea el vínculo que aparece en la página anterior). Haga versiones personalizadas al ingresar las clases, fechas y horas e imprimir las copias que va a necesitar.
- Inscriba a los alumnos con el formulario de inscripción. Recuerde inscribir al menos cinco alumnos por clase.
- Distribuya los volantes personalizados dentro del espacio de su programa y en lugares claves dentro de su comunidad: escuelas, organizaciones locales, centros para el adulto mayor de su localidad.
- De ser posible, promueva sus clases en un diario local, usando el comunicado de prensa de muestra incluido en este paquete promocional.

A corto plazo (menos de una semana antes de las clases):

- Continúe inscribiendo alumnos.
- Cuando falten entre uno y tres días para comenzar las clases, llame o envíe un correo electrónico a las personas que se inscribieron/expresaron interés en las clases. ¡Creemos que ese último recordatorio es uno de los pasos más importantes!