



Orange County Association for the Education of Young Children

Technical Assistance Program Newsletter September 2021

4th Quarter Business Tips

The 4th quarter of the business year is upon us and as such, it brings opportunities from back to school marketing to the holiday season and everything in between. But, how can you make these end of year marketing efforts more successful? Here are the best 4th quarter business tips:

Offers for Regular Customers

The best marketing tip for the 4th quarter is targeting your already established customer base with special offers on social media and through email marketing. Moreover, tailor offers with a time limit, which will create a sense of urgency and drive them to take action. Create special landing pages for the offer and ensure mobile responsiveness

Clean Your Data!

Data decays over time. The longer it sits in your database, the less reliable it becomes. If you're relying on email marketing to drive holiday and end-of-year sales, it's time to get your house in order. Without fresh, accurate and useful data, you can't market effectively, spend your budget efficiently and reach out to both customers and prospects in meaningful and valuable ways.

Utilize Referrals

Referrals are the most cost-effective way to build a business. Offer an incentive for your existing customers if they bring a friend.

SMALL BUSINESS DEVELOPMENT CENTER (SBDC) WORKSHOP SPOTLIGHT: Incorporating Your Small Business

Date: 9/16/21

Time: 10:00 AM - 11:30 AM (PDT)

Status: Open - 488 places remaining

Registration Deadline: 9/16/21 8:00 AM (PDT)

Fee: No Fee

Program Format: Online Meeting (Live)

Training Topics: Legal Issues, Managing a Business

Description:

The process of incorporating your business can be a difficult one - what forms do you need, what processes will your new company need to follow to comply? Presenter Attorney Gary Foltz has over 20 years of experience helping entrepreneurs incorporate their small businesses, and will discuss forming a corporation; the various forms of organization; selecting the type of organization that's right for you; as well as answering your business planning questions.

Registration:

<https://santaanadistrictsbdc.ecenterdirect.com/events/7215>





Orange County Association for the
Education of Young Children

Technical Assistance Program Newsletter September 2021

Consejos para su Negocio Cuarto Trimestre

La cuarta temporada del año se acerca y trae oportunidades para promover su negocio con eventos como el regreso a clases y la temporada festiva. Pero sabe usted cómo promover su negocio durante esta temporada para que sea más exitoso? Aquí están los mejores consejos para ayudarlo con su negocio.

Ofertas para sus clientes regulares

El mejor consejo de la temporada es promover su negocio con los clientes que ya tiene con ofertas y especiales usando las redes sociales y el correo electrónico. Es una buena idea dar una fecha límite a las ofertas para que los motive a tomar acción. Puede crear una página de destino para las ofertas para que sea más accesible por teléfono móvil.

Confirme los datos!

Los datos pueden cambiar al pasar el tiempo. Si no tiene los datos de sus clientes actualizados, será difícil que les llegue la información que les mande. Es importante ponerse al corriente con los datos para que sea más fácil llegar a sus clientes. Use su presupuesto eficientemente para promover su negocio con sus clientes y nuevos prospectos.

Utilice las referencias

Las referencias son la forma más económica de construir un negocio. Ofrezca una especial a su cliente si refiere a otra persona su negocio.

¡Mi Negocio! ¡Mi Futuro! Una Academia para Empresarios

Seria Financiera

Date: 9/15/21

Time: 6:00 PM - 7:30 PM (PDT)

Description:

En solo cinco semanas, aprenderá la importancia del mantenimiento de registros y la gestión financiera para su negocio.

También aprenderá sobre las diferentes opciones de préstamos, qué considerar al solicitar y qué buscan los prestamistas.

Registro:

<https://santaanadistrictsbdc.ecenterdirect.com/events/7736>

Project Consultant:

Chris Becerra, EdD (ABD)

Phone: (949) 237-2752

Email: chris@chrisbecerraconsulting.com

CONTACT US

