

- CANALES

1. Canales de Promoción y Publicidad

Estos canales nos ayudarán a dar a conocer nuestro proyecto y atraer participantes. Los más efectivos son:

- a) Redes Sociales: Son muy efectivos para promocionar eventos, a través de publicaciones o videos que muestran un adelanto de la visita guiada, incluyendo imágenes atractivas de los niños divirtiéndose o de los personajes del cuento.
- b) Página web y blog: Una página web es crucial para promover detalles completos sobre el proyecto, como las fechas, el lugar, los horarios... También se pueden escribir artículos relacionados con esta clase de visitas, como los beneficios educativos de las actividades o la importancia de la creatividad en el aprendizaje.
- c) Publicidad local: Distribución de carteles y folletos en lugares frecuentados por familias como pueden ser las escuelas, bibliotecas o parques locales. Publicar anuncios en periódicos o revistas locales.
- d) Colaboraciones y alianzas: Formar alianzas con escuelas, guarderías para promocionar la visita entre los estudiantes y familias. Colaborar con centros de actividades infantiles o tiendas de juguetes para llegar a un público afín.

2. Canales de Inscripción y Participación:

Los canales de Inscripción de los niños y el proceso de participación en la actividad.

- a) Plataformas de reservas online: se usan para gestionar las inscripciones y pagos, lo que hará más fácil que se pueda reservar la actividad. Se puede integrar un formulario de inscripción en la página web.

- b) Correo electrónico: Nos sirve para enviar correos electrónicos con los detalles, descuentos y actualizaciones a las familias que hayan reservado la actividad. También se puede enviar un recordatorio y/o cualquier cosa que se necesite saber antes de participar una semana antes o varios días antes.

3. Canales de Comunicación y experiencia:

Una vez que los niños y familias se inscriban y participen en la visita guiada, hay que mantenerlos involucrados en todo el proceso

- a) Guía en vivo: Nosotros, que haremos la visita, somos uno de los canales más importantes para transmitir la experiencia del cuento, realizar actividades interactivas y mantener la atención de los niños.
- b) Plataformas de vídeos y recursos digitales: Podríamos grabar videos promocionales, subirlo a las redes sociales y así poder compartir el contenido con todo el mundo.

4. Canales de Feedback y seguimiento:

Una vez realizada la visita guiada, es importante recolectar comentarios de los padres o de las escuelas para mejorar y fidelizar al público.

- a) Encuestas online: Se pueden enviar encuestas a través de correo electrónico para que las familias den su opinión sobre la experiencia y sobre lo que se podría mejorar.
- b) Correo electrónico personalizado: puedes enviar un correo de agradecimiento, con enlaces a fotos del evento, videos y más información sobre próximos eventos. Aquí también se pueden incluir promociones para futuros proyectos o visitas guiadas.