



6.RELACIÓN CON LOS CLIENTES

El proyecto Kreative Kids establece una sólida relación con sus clientes a través de diversas estrategias enfocadas en satisfacer sus necesidades y garantizar una experiencia única. En cuanto a los tipos de relación, la plataforma ofrece asistencia personal mediante un servicio de chat en vivo y correo electrónico, diseñado para resolver dudas y guiar a los padres y educadores en el uso de la aplicación. Para usuarios que requieren un apoyo más específico, como instituciones educativas y suscriptores premium, se proporciona asistencia personal dedicada, a cargo de un equipo especializado en soporte pedagógico y técnico. Además, se han implementado servicios automatizados que facilitan gestiones rápidas, como la configuración de perfiles o la generación de informes de progreso, mientras que un centro de autoservicio brinda tutoriales y guías para que los usuarios resuelvan problemas de forma autónoma.

Para fomentar la fidelización de los clientes, Kreative Kids ha diseñado estrategias atractivas y efectivas. Se ofrecen descuentos especiales en fechas clave, como el inicio del curso escolar, y promociones para familias con varios hijos registrados en la plataforma. También se implementa un programa de bonificaciones donde los usuarios acumulan puntos por su participación activa, los cuales pueden canjear por contenido exclusivo. La comunicación continua es otro pilar fundamental, ya que a través de boletines informativos mensuales, los clientes reciben novedades, consejos y ofertas especiales relacionadas con la educación emocional y el aprendizaje infantil.

El proyecto promueve activamente la participación de los usuarios en la evolución de la plataforma. Para ello, permite que los padres y educadores contribuyan con ideas para nuevos juegos y actividades, fomentando la co-creación de contenido. Asimismo, Kreative Kids ha creado una comunidad en línea dentro de la app, donde los usuarios pueden interactuar, compartir experiencias y acceder a recursos educativos.



Además, el feedback continuo se garantiza mediante encuestas periódicas y un sistema de valoraciones que ayuda a identificar las áreas de mejora y las funcionalidades más valoradas por los usuarios.

La personalización es otro aspecto esencial del proyecto . Kreative Kids adapta su oferta para satisfacer las necesidades de diferentes segmentos de clientes, como familias y docentes. Los padres disponen de herramientas como por ejemplo, contenidos y actividades en grupo para así fomentar el aprendizaje en familia, mientras que los educadores pueden acceder a recursos alineados con el currículo escolar. En contextos grupales, como aulas o actividades extracurriculares, la plataforma ofrece opciones específicas para que monitores y supervisores puedan guiar a los niños de manera efectiva.

Por último, la mejora continua es una prioridad para el equipo de Kreative Kids. Se realizan encuestas de satisfacción de manera regular para evaluar la experiencia de los usuarios y recopilar ideas que contribuyan al desarrollo de la plataforma. También se incentiva a los clientes a dejar reseñas y valoraciones sobre las actividades y funcionalidades disponibles, lo que permite ajustar y perfeccionar los contenidos. Además, se mantienen canales abiertos de comunicación, como chat y correo electrónico, para atender sugerencias e inquietudes de los usuarios.

Con estas acciones, Kreative Kids busca consolidarse como una plataforma líder en educación emocional para la primera infancia, ofreciendo herramientas innovadoras, personalizadas y efectivas para el aprendizaje interactivo de los niños, mientras fortalece la relación con sus clientes y fomenta la colaboración entre familias y educadores.