**1. Proceso de Compra y Abastecimiento:**

Flujo de Proceso:

1. Identificación de Tendencias y Estilos:

- El equipo de compras monitorea las tendencias de moda y realiza investigaciones de mercado para identificar estilos populares.

2. Selección de Proveedores:

- Basándose en las tendencias y la calidad del producto, se seleccionan proveedores de ropa, zapatos y accesorios.

3. Negociación y Contratación:

- Se negocian los términos con los proveedores, incluyendo precios, plazos de entrega y condiciones de pago.

- Se firma un contrato con los proveedores seleccionados.

4. Recepción de Mercancía:

- Las mercancías se reciben en el almacén.

- Se verifica la calidad y la cantidad de los productos recibidos.

5. Actualización de Inventario:

- El inventario se actualiza con las nuevas existencias.

- Se registra la información detallada de cada artículo.

**2. Proceso de Gestión de Inventarios:**

Flujo de Proceso:

1. Monitoreo de Niveles de Inventario:

- Se monitorean constantemente los niveles de inventario para evitar agotamientos o excedentes.

2. Reabastecimiento Automático:

- Cuando los niveles de inventario alcanzan un mínimo, se generan automáticamente pedidos de reabastecimiento a los proveedores.

3. Gestión de Devoluciones:

- Se gestionan las devoluciones de productos defectuosos o dañados.

- Se actualiza el inventario en consecuencia.

4. Rotación de Inventarios:

- Se implementa una estrategia para la rotación efectiva del inventario, asegurando que los productos más antiguos se vendan primero.

3. Proceso de Ventas y Atención al Cliente:

Flujo de Proceso:

1. Interacción con Clientes:

- Los clientes exploran la tienda en línea o física.

- Pueden recibir asesoramiento de los vendedores o utilizar herramientas en línea para tomar decisiones informadas.

2. Proceso de Pago:

- Los clientes seleccionan productos y proceden al proceso de pago.

- Se ofrecen diversas opciones de pago.

3. Procesamiento de Pedidos:

- Una vez confirmado el pago, se inicia el procesamiento del pedido.

- Se prepara la mercancía para su envío.

4. Envío y Seguimiento:

- Los productos se envían a la dirección proporcionada por el cliente.

- Se proporciona un número de seguimiento para que los clientes rastreen sus pedidos.

5. Atención al Cliente:

- Se gestiona el servicio al cliente para consultas, problemas con pedidos o devoluciones.

- Se brinda asistencia a través de diferentes canales, como correo electrónico o teléfono.

**4. Proceso de Marketing y Promoción:**

Flujo de Proceso:

1. Desarrollo de Estrategias de Marketing:

- Se planifican campañas de marketing basadas en las tendencias y objetivos de la empresa.

2. Publicidad y Promoción:

- Se ejecutan campañas publicitarias en diferentes canales, como redes sociales, anuncios en línea.

3. Ofertas y Descuentos:

- Se planifican y ejecutan ofertas y descuentos para atraer a los clientes y aumentar las ventas.

4. Seguimiento de Resultados:

- Se monitorean y analizan los resultados de las campañas de marketing para ajustar estrategias futuras.

**Caracterización de los procesos**

**Proceso de Compra y Abastecimiento:**

* Identificación de Tendencias y Estilos: El equipo de compras realiza investigaciones para identificar tendencias de moda.
* Selección de Proveedores: Proceso de elección basado en tendencias y calidad del producto.
* Negociación y Contratación: Se negocian términos con proveedores, firmando contratos.
* Recepción de Mercancía: Verificación de calidad y cantidad en el almacén.
* Actualización de Inventario: Registro detallado y actualización del inventario con nuevas existencias.

**Proceso de Gestión de Inventarios:**

* Monitoreo de Niveles de Inventario: Supervisión constante para evitar agotamientos o excedentes.
* Reabastecimiento Automático: Generación automática de pedidos cuando los niveles alcanzan un mínimo.
* Gestión de Devoluciones: Manejo de devoluciones, actualización del inventario según la situación.
* Rotación de Inventarios: Estrategia para vender primero los productos más antiguos.

**Proceso de Ventas y Atención al Cliente:**

* Interacción con Clientes: Exploración de la tienda, asesoramiento de vendedores o uso de herramientas en línea.
* Proceso de Pago: Selección de productos y procedimiento de pago con diversas opciones.
* Procesamiento de Pedidos: Inicio del procesamiento una vez confirmado el pago.
* Envío y Seguimiento: Envío de productos con número de seguimiento para rastreo.
* Atención al Cliente: Gestión de consultas, problemas o devoluciones a través de varios canales.

**Proceso de Marketing y Promoción:**

* Desarrollo de Estrategias de Marketing: Planificación de campañas basadas en tendencias y objetivos.
* Publicidad y Promoción: Ejecución de campañas en redes sociales y otros canales.
* Ofertas y Descuentos: Planificación y ejecución de promociones para atraer clientes.
* Seguimiento de Resultados: Monitoreo y análisis de resultados para ajustar estrategias futuras.