

## **ACTIVIDADES CLAVE**

-Actividades clave de la propuesta de valor:

Diseño y desarrollo de la taza ,producción y ensamblaje de componentes, control de calidad para garantizar durabilidad y seguridad.

- Actividades clave de los canales de distribución:

Selección de minoristas (tiendas especializadas) ,gestión de la cadena de suministro y distribución, marketing en puntos de venta (material promocional), gestión de ventas online a través de la página web.

- Actividades clave de las relaciones con los clientes:

Atención personalizada en tiendas y online ,interacción continua con encuestas , programas de fidelización y promociones , comunicación constante a través de redes sociales.

- Actividades clave de las fuentes de ingresos:

Gestión de precios y estrategias de ventas , organización de promociones y eventos, análisis de ventas para ajustar estrategias, optimización de puntos de venta en tiendas físicas y online.