

## 9. ACTIVIDADES CLAVE

### A. ACTIVIDADES CLAVE PARA PRODUCIR LA PROPUESTA DE VALOR

Actividad	Descripción	Frecuencia
<b>Gestión de inventario</b>	Recepción, organización y control de stock de fragancias	Diaria
<b>Consultoría olfativa</b>	Asesoramiento personalizado a clientes en tienda	Bajo demanda
<b>Creación de fragancias custom</b>	Diseño y elaboración de perfumes personalizados	Bajo pedido
<b>Atención al cliente</b>	Venta, recomendaciones, resolución de consultas	Diaria
<b>E-commerce management</b>	Gestión de plataforma online, procesamiento de pedidos	Diaria
<b>Marketing y comunicación</b>	Gestión de redes sociales, campañas, email marketing	Diaria/Se manal
<b>Compras y relaciones con proveedores</b>	Negociación, pedidos, gestión de términos comerciales	Semanal/ Mensual
<b>Eventos y experiencias</b>	Organización de talleres, lanzamientos, events	Mensual
<b>Ánalysis y reportes</b>	Seguimiento de ventas, rentabilidad, métricas KPI	Mensual
<b>Capacitación del equipo</b>	Formación continua en productos, técnicas de venta	Trimestral

### B. PRIORIZACIÓN DE ACTIVIDADES

#### Prioridad Crítica:

1. Consultoría olfativa y atención al cliente (diferenciador clave)
2. Gestión de inventario (garantiza surtido y disponibilidad)
3. Cumplimiento de pedidos y logística

#### Prioridad Alta:

4. E-commerce y marketing digital
5. Compras y relaciones con proveedores
6. Ánalysis de datos y optimización

