

## 9. ACTIVIDADES CLAVE

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

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

