**¿Para qué sirve este brief?** Para ayudarte a pensar los puntos clave de tu proyecto y tener una base sólida para lanzar tu e-commerce paso a paso.

**1. ¿Qué desafíos enfrentás hoy para vender online y qué te gustaría que tu tienda pueda resolver además de vender?**

Ejemplos:  
 – No tengo tiempo para responder consultas en redes  
 – Quisiera automatizar pedidos en horarios no comerciales  
 – Me gustaría fidelizar clientes actuales y ofrecerles una mejor experiencia

**2. ¿Qué productos o servicios te gustaría vender primero?**

Ejemplos:  
 – Solo productos terminados (pantallas, lámparas, etc.)  
 – Kits armados con buena salida (combo de escritorio, pack de velas)  
 – Insumos por volumen para profesionales (rollos de cable, conectores x10)  
 – Servicios extra: asesoría, instalación, personalización

**3. ¿Cómo gestionás hoy tu inventario, pagos y envíos? ¿Qué te gustaría mejorar?**

Ejemplos:  
 – Uso Excel para stock pero no está sincronizado  
 – Acepto pagos por transferencia o mercado pago, quiero sumar tarjetas  
 – Hago envíos con mensajería privada y me gustaría automatizarlo

**4. ¿Quién es tu cliente ideal y qué objetivos te gustaría alcanzar en los primeros meses?**

Ejemplos:  
 – Cliente final que busca productos de diseño  
 – Profesionales del rubro que compran por cantidad  
 – Quiero lograr 10 ventas mensuales al principio y escalar  
 – Me gustaría vender en todo el país y ofrecer retiro en sucursal

**Consejo:** Usá este brief como base para armar tu contenido y plan. Una vez completado, vas a tener todo más claro para lanzar tu tienda sin complicaciones.