**¿Para qué sirve esta guía?**

Ayudarte a elegir los productos clave y organizar la estructura de tu catálogo para lanzar con lo más efectivo primero.

**1. ¿Cuáles son tus productos estrella o los que más se venden hoy?**

Ejemplos:  
 – Lámparas colgantes de estilo industrial  
 – Packs de velas aromáticas  
 – Escritorios de madera natural  
 – Kits listos para regalo

**2. ¿Qué productos te gustaría priorizar en tu tienda?**

Ejemplos:  
 – Solo productos terminados (ej: lámparas listas para instalar)  
 – Productos destacados por temporada o tendencia  
 – Packs o combos que aumenten el ticket promedio  
 – Productos fáciles de despachar con buen margen

**3. ¿Cómo podrías agrupar tus productos por categorías claras y simples?**

Ejemplos:  
 – Iluminación | Decoración | Oficina | Exterior  
 – Por tipo: Lámparas de techo, de pie, apliques  
 – Por uso: Ambientes pequeños, lectura, diseño  
 – Por stock disponible: Entrega inmediata | A pedido

**4. ¿Querés ofrecer todo tu catálogo desde el inicio o empezar por una selección?**

Ejemplos:  
 – Arrancar con 10 productos clave y luego escalar  
 – Lanzar con una categoría fuerte y luego sumar otras  
 – Cargar productos por etapas: primero decoración, luego insumos  
 – Reservar algunos productos solo para venta online

**Tip:** Un catálogo reducido pero bien pensado, convierte mejor que cargar 100 productos sin orden ni foco.