Un plan para tus primeros cien pedidos

Una prueba comercial funciona mejor cuando sabes qué necesitas aprender.
Argo Hub



Una pregunta concreta de demanda

¿Quién compra, qué problema resuelve el producto y por qué elegiría tu propuesta? Define una hipótesis que puedas contrastar.

El margen antes de la promoción

Calcula precio neto y costes de producto, cobro, captación y servicio. La facturación por sí sola no explica si puedes repetir la venta.

Un catálogo que puedas gestionar

Empieza con referencias que puedas identificar y reponer. Cada variante añade inventario y decisiones operativas.

Un pedido completo de prueba

Compra, preparación, entrega y una devolución simulada. Comprueba qué recibe el cliente y qué información conservas.



Un límite de recursos

Fija cuánto tiempo, stock y gasto destinas al ensayo. Cien pedidos son una referencia de trabajo, sin valor universal como umbral de éxito.

La revisión del ensayo

Analiza contribución por pedido, incidencias y repetición cuando exista una cohorte suficiente. Utiliza lo aprendido para decidir el siguiente volumen.

La logística de tu primera etapa

Comparte con Argo Hub producto, catálogo y previsión inicial. Revisaremos si una operativa de fulfillment encaja con tu lanzamiento.