

PRD — Modern DTC Ecommerce Platform

Project Codename: DTC Ecommerce Weapon

Purpose: Upwork Conversion Asset

1. Objetivo del producto (único)

Construir un **ecommerce DTC moderno, creíble y funcional** cuyo único objetivo es:

Maximizar la probabilidad de ser contratado en Upwork como desarrollador ecommerce senior.

Este proyecto **no** busca:

- Escalar usuarios
- Ser rentable
- Competir con Shopify
- Probar tecnologías nuevas

Este proyecto **sí** busca:

- Demostrar criterio técnico
 - Comunicar confianza
 - Mostrar UX de nivel profesional
 - Ser fácilmente explicable a clientes no técnicos
-

2. Tipo de producto (fijo)

Ecommerce DTC (Direct-to-Consumer)

Venta de **producto físico premium** bajo una marca ficticia pero creíble.

Características del producto:

- Precio medio-alto (\approx 40–120€)
- Pocas variantes (no catálogo infinito)
- Compra racional + emocional
- Marca sobria, moderna, confiable

El producto existe para **justificar el ecommerce**, no al revés.

3. Público objetivo (doble capa)

Usuario final (simulado)

- Consumidor digital
- Mobile-first
- Espera checkout rápido y claro
- Confía en marcas limpias y simples

Cliente real (Upwork)

- Fundador / emprendedor
- Dueño de ecommerce
- PM no técnico
- Quiere alguien que “*simplemente lo haga bien*”

👉 Este segundo usuario es el prioritario.

4. Principios de diseño (no negociables)

- Calm > Flashy

- Clarity > Creativity
- Spacing > Decoration
- Fewer features, better executed

Prohibido:

- Animaciones innecesarias
 - Dark patterns
 - Métricas falsas
 - Copy marketinero vacío
-

5. Core Features (Scope cerrado)

Catálogo

- Listado de productos
- Página de producto (PDP)
- Variantes simples

Compra

- Add to cart
- Cart persistente
- Stripe Checkout (test mode)
- Order success page

Cuenta

- Guest checkout permitido
- Auth con Supabase
- Página de pedidos

Infraestructura

- Base de datos real
 - Productos no hardcodeados
 - Deploy real en Vercel
-

6. Fuera de alcance (explícito)

No se implementa:

- Wishlist
- Reviews
- Multimoneda
- Multilenguaje
- Cupones complejos
- Admin panel completo
- Microservicios
- Webhooks avanzados

👉 Si algo no ayuda a **contratación**, no entra.

7. Stack técnico oficial

- **Next.js (App Router)**
- **TypeScript**
- **Tailwind CSS**
- **shadcn/ui**
- **Framer Motion (mínimo)**
- **Supabase (Auth, DB, Storage)**
- **Stripe Checkout**
- **Vercel**

Cada decisión debe poder explicarse así:

“Elegí esto porque reduce complejidad y acelera resultados.”

8. Criterios de éxito

El proyecto es exitoso si:

- Un cliente entiende el producto en <30s
- Un dev reconoce arquitectura limpia
- Puede usarse como historia en propuestas
- Se percibe como “tienda real”

No se mide en:

- Lighthouse perfecto
- Features

- Líneas de código
-

9. Regla suprema

Si una decisión no aumenta la probabilidad de contratación en Upwork, se descarta.

PRD — Sección añadida: Producto y Marca (LOCKED)

Marca

- **Nombre:** CALM FORM
 - **Industria:** Skincare DTC
 - **Posicionamiento:** Premium clean skincare
 - **Tono:** Premium · Minimal · Clínico
-

Tipo de ecommerce

- **Direct-to-Consumer**
 - Producto físico
 - Catálogo reducido
 - Precio medio-alto
-

Catálogo

- 8 productos individuales
 - 2 bundles de rutina (AM / PM)
 - Variantes limitadas (tamaño / tipo de piel)
-

Objetivo UX del producto

- Transmitir confianza inmediata
- Facilitar compra sin fricción

- Demostrar criterio de ecommerce real