

**Pedro:** Buenos días, ¿cómo estás? Antes que nada, gracias por recibirnos. Para comenzar, ¿podrías contarnos brevemente qué es Hosco y cómo nació la idea?

**HOSCO:**

¡Hola! Buenas, mi nombre es Joaquín, gracias a ustedes por el espacio. Bueno, Hosco es un emprendimiento que se dedica a vender remeras con diseños únicos, pensadas para gente que quiere vestir distinto, con personalidad. Arrancó de forma muy artesanal, casi como un hobby, pero fue creciendo con el boca en boca y hoy ya estamos en un punto donde queremos ordenarnos más y llegar más lejos.

**Pedro:** Actualmente, ¿cómo manejan el stock de productos? ¿Tienen algún sistema?

**HOSCO:**

Hoy por hoy el manejo es bastante básico. Anotamos en hojas, a veces usamos Excel, y también mucho de memoria. Eso nos complica, porque a veces no sabemos exactamente qué tenemos disponible y eso nos hace perder ventas o quedar mal con los clientes.

**Pedro:** ¿Dirías que actualmente tienen un control exacto del stock?

**HOSCO:**

Más o menos, tirando a no. Tenemos una idea general, pero no hay un registro claro y actualizado.

**Pedro:** ¿Qué sería lo ideal para vos en cuanto al manejo del stock?

**HOSCO:**

Para mí lo ideal sería tener una base de datos o una página donde podamos cargar los productos y actualizar el stock en tiempo real. Que se pueda usar desde el celular, que sea simple y rápida. También que otros diseñadores o personas del equipo puedan entrar y actualizar lo suyo, así no tengo que manejar todo yo.

**Pedro:** En ese sentido, si implementamos una plataforma donde todos los usuarios autorizados puedan editar el stock, ¿te sentirías cómodo con ese nivel de acceso compartido?

**HOSCO:**

Sí, totalmente. Me parece clave que todos puedan manejar su parte. Mientras esté bien organizado y haya un registro de los cambios por si algo falla, me parece perfecto.

**Pedro:** Hablando ahora de crecimiento, ¿cómo te imaginás la expansión de Hosco en los próximos meses?

**HOSCO:**

Quiero que lleguemos a más gente. Tener una tienda online bien armada, mejorar nuestra presencia en redes y quizás sumar acciones como promociones, colaboraciones con otros artistas, y participar en ferias o eventos. También me gustaría lanzar nuevas colecciones más seguido.

**Pedro:** ¿Ya tienen presencia online actualmente?

**HOSCO:**

Tenemos redes activas, pero todavía falta profesionalizar todo un poco más.

**Pedro:** ¿Cuáles sentís que son los obstáculos que más te frenan hoy para hacer crecer Hosco?

**HOSCO:**

La falta de organización interna es uno. El tema del stock, como te decía, y también el tiempo. Al estar en todo, cuesta enfocarse en lo estratégico. Además, el presupuesto para marketing o para mejorar las fotos, eso también limita un poco.

**Pedro:** Entonces, si desarrollamos una página donde tengas control de stock, posibilidad de subir productos fácilmente y una tienda integrada, ¿lo ves como un paso lógico y útil para el crecimiento?

**HOSCO:**

Sí, totalmente. Es justo lo que necesitamos para profesionalizar el proyecto y poder escalar.

**Pedro:** Perfecto. En un plazo estimado de 25 a 30 días vamos a tener un entregable para que puedas revisarlo y nos digas si hay algo para mejorar. Para asegurarnos de que vamos por el camino correcto, ¿te parece que durante el proceso mantengamos una comunicación fluida para ir validando juntos cada avance? Igual con esto vamos cerrando, muchas gracias por su tiempo, y le aseguro que esto va a agilizar mucho todo el proceso en general.

**HOSCO:**

Claro, con este proyecto vamos a poder pulir todo bien y asegurarnos de que se agilice todo, y por supuesto, nos mantenemos en contacto. No me agradezca, el placer es todo mío.