

4 Prompts para Generar 20,000 Pesos en 30 Días

@StephanoBrooke · Palabra clave: 20

Por que estos prompts funcionan diferente

La mayoría de los consejos sobre IA te dicen que herramienta usar. Estos prompts hacen algo distinto: te obligan a encontrar oportunidades que ya existen en tu negocio y a actuar sobre ellas hoy.

No son prompts para empezar de cero. Son para dueños de negocio con una operación en marcha que quieren identificar ingresos que ya están ahí y no los están cobrando.

El mecanismo clave: cada prompt hace preguntas que te fuerzan a ser específico. Sin generalidades. Sin planes que nadie ejecuta.

Copia cada prompt exactamente como aparece aquí. Claude te va a hacer preguntas de regreso -- respóndelas con detalle. Ahí está el valor real.

Prompt 1: Identifica tus oportunidades de ingreso

Copia esto en Claude:

"Dame 2 formas de generar ingresos adicionales en los próximos 30 días usando lo que ya tengo en mi negocio. Ambas deben: aprovechar capacidades o recursos que ya existen en mi operación, no requerir inversión mayor a [cantidad que defines tu], y ser vendibles esta semana. Hazme las preguntas que necesites hasta tener el 95% de confianza en tus recomendaciones."

Por que funciona: Claude no te va a dar una respuesta genérica. Te va a preguntar sobre tu negocio, tus clientes actuales, tus capacidades reales. Respondele con detalle. Las preguntas son la mitad del valor.

Que esperar: 2 oportunidades específicas para tu situación, no plantillas.

Prompt 2: Encuentra al referente correcto

Despues de que Claude te de sus recomendaciones, usa este prompt:

"Basandote en lo que acabamos de definir, quien es la persona mas exitosa que deberia estudiar para ejecutar esto? Dame solo una persona."

Por que solo una: cuando tienes 5 referentes, no estudias a ninguno. Un nombre concreto te da un camino claro.

Que hacer con esa persona: busca sus entrevistas, su libro si tiene, sus casos de estudio. No para copiar lo que hacen -- para entender como piensan.

Prompt 3: El plan de 20 dias

Ahora construye el plan:

"Actua como [la persona que te recomendo Claude]. Crea un plan de 20 dias para que yo llegue a mi primer cliente nuevo lo mas rapido posible con la oportunidad que identificamos. Condiciones: la adquisicion de clientes empieza el dia 1, no el dia 15. El plan asume que tengo menos de [tiempo disponible por dia] al dia para esto."

Por que esto importa: la mayoría de los planes empiezan con preparacion y llegan a la venta al final. Este prompt invierte el orden. Vendes primero, optimizas despues.

Ajusta las condiciones a tu realidad. Si tienes 1 hora al dia, ponlo. Si tienes 3, ponlo. El plan cambia completamente segun tu disponibilidad real.

Bonus: El filtro que elimina lo que no importa

Este es el prompt mas importante. Usalo justo despues del plan de 20 dias:

"Hazme 3 preguntas de si o no para identificar exactamente que me va a detener esta semana. Luego toma el plan y reducelo a la mitad. Queda solo lo que lleva directamente a dinero."

Por que el bonus es lo mas valioso: la mayoría de los planes tienen el 80% de actividades que se sienten productivas pero no generan ingresos. Este prompt elimina todo eso.

Lo que te queda despues de este filtro es tu lista real de acciones para esta semana.

Tip: cuando Claude te haga las 3 preguntas de si o no, se completamente honesto. La calidad del filtro depende de tu respuesta.

