



Bootcamp · Sesión 1 de 4

# Conocé a Claude

Hoy dejás de oír hablar de la inteligencia artificial y empezás a usarla en tu negocio.

1 de agosto

9:00 a 1:00

Ankeny, Iowa



Con qué te vas hoy

# Un asistente que conoce tu negocio

A la 1:00 salís de acá con un asistente cargado con tus productos, tus precios y tu forma de hablar. No una demo: el tuyo, funcionando.

Antes de arrancar

# Chequeo rápido

Levantá la mano si te falta alguna. Lo resolvemos ahora, no a las once.

- 1 Tu laptop cargada y prendida
- 2 Tu cuenta de Google, la de siempre
- 3 Claude Pro activo — \$20 al mes, se paga directo a Anthropic
- 4 Ganas de equivocarte en público

Empecemos por aclarar

# Qué es y qué no es

## ⊗ Lo que NO es

No es Google. No busca: responde.

No es un robot con opiniones propias.

No sabe nada de tu negocio... todavía.

No es magia. Es una herramienta, y se aprende.



## ☑ Lo que SÍ es

Alguien que leyó casi todo lo escrito.

Trabaja 24 horas y no se cansa.

Hace lo aburrido: cotizar, redactar, ordenar.

Aprende TU negocio si vos se lo enseñás.



No es más lista que vos.  
Es que sabe lo que le enseñaste.

A una le contesta genérico. A otra, como si trabajara ahí hace años. La diferencia no es la IA.

*Un aviso chiquito que te va a servir todo el día*

# Cuando veas al cubito, no copies a mano

Varias láminas de hoy llevan un sello abajo a la derecha. Significa que ese texto está escrito en la web, con un botón para copiarlo. No hace falta transcribir nada del proyector — ni hoy, ni el martes.



Esto lo tenés escrito  
[sinsajocreators.com/workshop](https://sinsajocreators.com/workshop)



Manos a la obra · 1

# Creá tu cuenta

Antes que nada. En grupo, paso a paso, y nadie se queda atrás.



Esto lo tenés escrito  
[sinsajocreators.com/workshop](https://sinsajocreators.com/workshop)

*Antes de abrir ninguna puerta*

# El que sabe de tu negocio sos vos

*Vos sabés qué vendés, a qué precio y por qué. Sabés qué cliente vuelve y cuál no. Sabés cómo le hablás a la gente. Eso no lo saca de internet: se lo tenés que enseñar.*

Por qué importa lo que le enseñes

# Multiplica lo que ya sabés

☹ Si no le enseñás nada

$$0 \times 10 = 0$$

«Escribime un post» → algo que sirve para cualquiera.

Rápido, sí. Tuyo, no.



😊 Si le enseñás lo tuyo

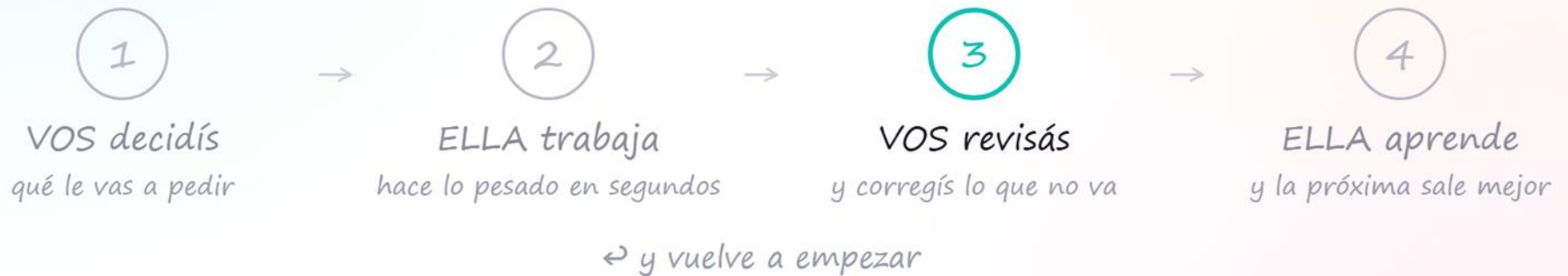
$$8 \times 10 = 80$$

Sabe tus precios, tus clientes y tu tono.

Te da en diez segundos algo que sí publicarías.

Esto tiene nombre y lo vas a escuchar

# Human in the loop — el humano en el circuito



El paso 3 no se delega. Nunca.

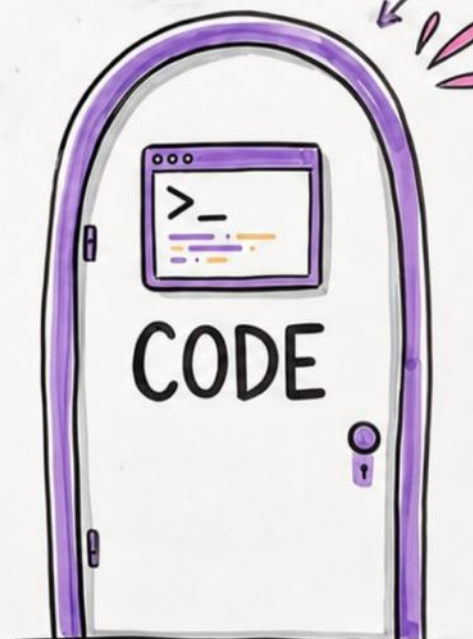
# LAS TRES PUERTAS



conversar



trabajar con  
tus archivos



construir

Puerta 1 · La que abrís hoy

# Claude — conversar



## Qué es

Una conversación. Le escribís, te contesta. Como un mensaje, pero del otro lado hay alguien que leyó casi todo lo escrito.



## Para qué sirve

Redactar, responder un cliente, cotizar, entender un documento, pensar en voz alta cuando estás trabada.



## Qué NO ve

No entra a tu computadora. No ve tus carpetas, ni tus fotos, ni tu correo. Solo sabe lo que vos escribís o pegás en la conversación.

Puerta 3 · Para más adelante

# Claude Code — construir



## Qué es

La ventana negra. Ahí Claude deja de contestarte y empieza a hacer cosas solo, sin que se lo pidas cada vez.



## Para qué sirve

Automatizar lo que repetís todas las semanas y construir una herramienta que sea tuya.



## Cuándo

Sesión 4. No es para hoy — y tu negocio puede mejorar toda esta semana sin tocarla.

# Tu primera conversación

*Escribible como le escribirías a alguien nuevo en tu equipo.*

- 1 Contale QUIÉN sos y a qué se dedica tu negocio
- 2 Pedile algo concreto, no algo general
- 3 Si la respuesta no te sirve, decíselo y corregila
- 4 Guardá lo que funcione: eso se vuelve tu forma de pedir



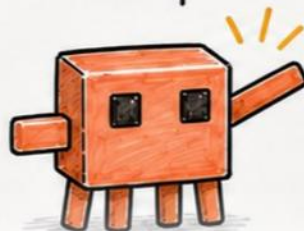
Esto lo tenés escrito  
[sinsajocreators.com/workshop](https://sinsajocreators.com/workshop)

# PEDIR BIEN

?? ASÍ NO



ASÍ SÍ



La diferencia está en cómo pedís

## Pedir mal vs. pedir bien (detalle)

### ☹ Pedir mal

"Escribime un post"

→ Te da algo genérico que no suena a vos.

"Hacé una cotización"

→ Inventa precios que no son los tuyos.



### 😊 Pedir bien

"Tengo una panadería en Des Moines. Escribime un post para anunciar el pan de muerto, tono cálido, 3 líneas."

→ Te da algo que sí publicarías.

La diferencia: contexto y encargo claro.

El mismo pedido, en cada rubro

## Lo mismo, en lo tuyo

Cambia el negocio, no cambia la forma: quién sos, qué querés, para quién.

- 1 Seguros — el seguimiento a quien no contestó
- 2 Bienes raíces — la descripción de una propiedad
- 3 Restaurante — responder una reseña de dos estrellas
- 4 Barbería — los recordatorios de turno por WhatsApp
- 5 Construcción — un presupuesto a mano, presentable
- 6 Limpieza — la lista de precios por servicio



Esto lo tenés escrito  
[sinsajocreators.com/workshop](https://sinsajocreators.com/workshop)



Pausa

# Descanso · 15 minutos

*Estirar las piernas. Volvemos con la parte que cambia todo.*

# UN PROYECTO



*Acá empieza lo bueno*

# Un Proyecto

*Es una carpeta donde Claude guarda TODO lo de tu negocio y lo recuerda siempre. Sin eso, cada conversación arranca de cero, como si nunca te hubiera conocido.*



*Manos a la obra · 2*

# Creá tu Proyecto

*Uno por negocio. Ahora, juntas.*

SESIÓN 1 · 1 DE AGOSTO



Esto lo tenés escrito  
[sinsajocreators.com/workshop](https://sinsajocreators.com/workshop)

[sinsajocreators.com](https://sinsajocreators.com) Architects of Business

# ENSEÑALE TU NEGOCIO

22 / 34



Primero el qué

# Las cuatro cosas que necesita saber



## Lo que vendés

Productos o servicios, con lo que los hace distintos.



## Tus precios

Lista real. Sin esto, inventa — y un precio inventado cuesta caro.



## Tus clientes

Quiénes son, qué les preocupa, cómo te encontraron.



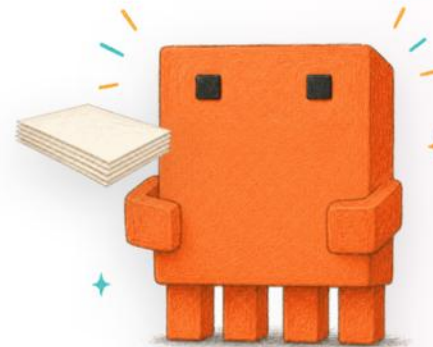
## Tu forma de hablar

Pegá dos mensajes tuyos reales. Aprende tu tono de ahí.

Manos a la obra · 3

# Cargá tu negocio

45 minutos. Ahora el dónde: instrucciones del Proyecto y archivos.



Probalo ahora

# Preguntale a tu asistente

*Si contesta como alguien de tu equipo, lo hiciste bien.*

- 1 "¿Qué le respondo a un cliente que dice que estoy caro?"
- 2 "Escribime la publicación de esta semana"
- 3 "Armame una cotización para este trabajo"
- 4 "¿Qué le falta a mi negocio para vender más?"



Esto lo tenés escrito  
[sinsajocreators.com/workshop](https://sinsajocreators.com/workshop)

Lo que casi nadie hace

# Enseñale a discutirte

Por defecto te va a dar la razón. Eso no te sirve: te confirma los errores.

- 1 Si algo no te cierra, dímelo ANTES de hacerlo
- 2 Si no tienes el dato, pregúntamelo — no lo inventes
- 3 Si hay una opción mejor que la que te pedí, dímela
- 4 Cuando me des una idea, dime también qué puede salir mal
- 5 Y cuando no estés seguro, dilo



Esto lo tenés escrito  
[sinsajocreators.com/workshop](https://sinsajocreators.com/workshop)

*Lo que acabás de construir*

# Ya no arrancás de cero

*Mañana abrís tu asistente y ya sabe quién sos, qué vendés y cómo hablás. Eso no se pierde: crece cada vez que le enseñás algo nuevo.*

Puerta 2 · La del 8 de agosto

# Cowork — trabajar con tus archivos



## Qué es

Con el chat le LLEVÁS los archivos. Con Cowork le ABRÍS una carpeta y trabaja ahí adentro. No le subís nada.



## Para qué sirve

Revisar veinte archivos de una sola vez, armar un informe, y dejarte el resultado guardado en tu carpeta.



## Solo lo que vos abrís

Tampoco anda mirando tu computadora entera. Ve UNA carpeta: la que vos elegís. El resto del disco no existe para él.

La diferencia, en pasos

# Cuatro pasos, o ninguno

Con el  
chat



El archivo  
queda en el chat



Lo descargás



Lo buscás  
en la compu



Lo movés  
a su carpeta

Con  
Cowork



Ya está guardado en tu carpeta

Y si hay que corregirlo, con el chat empezás de nuevo.

Más allá del chat

# Claude dentro de tu navegador



## Qué es

Una extensión de Chrome. Claude ve la pestaña que tenés abierta y se mueve ahí: lee, hace clic, escribe y llena formularios.



## Para qué sirve

Cargar un pedido en el portal de tu proveedor, sacar los datos de una página, llenar el mismo formulario veinte veces sin que lo hagas vos.



## No maneja tu compu

Solo Chrome, y solo la pestaña que vos le dejás. Cada clic lo ves pasar en pantalla: no trabaja a tus espaldas.

Más allá del chat

# Claude dentro de Excel y Word



## Qué es

Un complemento de Microsoft 365. Claude aparece al costado de tu hoja o de tu documento y trabaja sobre el archivo que ya tenés abierto.



## Para qué sirve

Armar la cotización en TU plantilla, revisar la planilla de precios, redactar el contrato con el formato que ya usás. Sin copiar y pegar.



## Cómo se instala

Desde el Marketplace de Microsoft, buscando «Claude for Microsoft 365». Excel, Word y PowerPoint en un solo complemento.

Todos los prompts de hoy, escritos

# [sinsajocreators.com/workshop](https://sinsajocreators.com/workshop)

Todo lo que hicimos hoy está ahí: los prompts de cada paso, la plantilla del Proyecto, las cuatro preguntas de prueba y las diez que te sirven esta semana. Botón de copiar en cada uno — no hay que transcribir nada.

Hasta el 8 de agosto

## Tu tarea de esta semana

No es tarea de escuela. Es para que llegues con preguntas de verdad.

- 1 Usalo TODOS los días, aunque sea una vez
- 2 Cada vez que te dé algo malo, corregilo y guardá la corrección
- 3 Agregale algo nuevo de tu negocio cada día
- 4 Anotá lo que NO pudo hacer — eso lo resolvemos la próxima



Esto lo tenés escrito  
[sinsajocreators.com/workshop](https://sinsajocreators.com/workshop)

Próxima sesión · 8 de agosto

# Cowork en tu computadora

La próxima abrimos Cowork: le das una carpeta, le pedís el trabajo, te vas a atender, y volvés con las cosas hechas y guardadas donde van. Traé la laptop cargada.

Sábado 8 de agosto

9:00 a 1:00

Mismo lugar

