

SINSAJO CREATORS · LA OFICINA EN TUS MANOS

Todo lo que te llevás del primer día

El plan de las cuatro horas, las 32 láminas en orden y cada prompt listo para copiar. Guardá esta página: la vas a necesitar toda la semana.

32
LÁMINAS

29
PROMPTS

3
PDF

4
HORAS



en PDF, para mirar sin la app



en PDF, para imprimir

LA OFICINA EN TUS MANOS · SESIÓN 1 · 1 DE AGOSTO

Todo lo que te llevás del primer día

Los textos de esta página son para **copiar y pegar**. No hay que escribir nada desde cero: cada botón copia el texto completo, y vos solo cambiás lo que está resaltado por lo tuyo.

Antes que nada · Tu cuenta y tu Proyecto

Esto es lo que hicimos juntas en el salón. Si te lo perdiste, si querés repetirlo en tu casa o si te trabaste a mitad de camino, está todo acá. No hace falta que sigas el resto de la guía hasta tener estos tres pasos hechos.

PASO 1 · CREÁ TU CUENTA

Entrá a **claude.ai** y registrate con tu correo de trabajo — el mismo que usás para tu negocio, no uno personal que revisás una vez al mes.

Vas a necesitar el plan **Pro (20 dólares al mes)**, que se paga directo a Anthropic. **El plan gratis no sirve para lo que vamos a hacer:** no te deja crear Proyectos, y el

Proyecto es justamente lo que hace que no tengas que explicar tu negocio otra vez cada mañana. Sin eso, esto se vuelve un chat más.

PASO 2 · CREÁ TU PROYECTO

En el menú de la izquierda, **Proyectos** → **Crear proyecto**. Ponele el nombre de tu negocio, tal como lo dirías en voz alta. Si tenés dos negocios, son dos Proyectos: mezclarlos hace que te conteste con los precios del otro.

Pensá el Proyecto como una carpeta que se acuerda. Todo lo que le cargues adentro, lo va a tener presente en **todas** las conversaciones que abras ahí dentro, sin que se lo vuelvas a pegar.

PASO 3 · CARGALE TU NEGOCIO

Dentro del Proyecto, en **Instrucciones del proyecto**, pegá la plantilla de la sección 3. Y en los archivos del Proyecto, subí lo que ya tengas — no hace falta que esté prolijo:

- **Tu lista de precios.** La que sea, aunque esté en una foto o en una nota del teléfono. Sin esto, inventa precios — y un precio inventado que le mandás a un cliente cuesta caro.
- **Dos o tres mensajes tuyos reales** a clientes. De ahí aprende cómo hablás. Es lo que hace la diferencia entre que suene a vos o a folleto.
- **Lo que vendés**, con lo que lo hace distinto de los demás.
- **Quiénes son tus clientes** y qué les preocupa.



Creá tu cuenta acá

Escaneá el código con la cámara del teléfono, o escribí sinsajocreators.com/cuenta en el navegador. Los dos llevan al mismo lugar.

[Abrir claude.ai](https://claude.ai)



FILMINA 3

Chequeo rápido

También en la filmina 7.

Chequeo · marcá cuando lo tengas · copió este texto

- [] Cuenta creada en claude.ai con mi correo de trabajo
- [] Plan Pro activo (20 USD/mes, se paga a Anthropic)
- [] Proyecto creado con el nombre de mi negocio
- [] Instrucciones del proyecto pegadas (sección 3 de esta guía)
- [] Lista de precios subida
- [] 2 o 3 mensajes míos reales subidos
- [] Le pregunté algo y me contestó SIN que yo le explicara mi negocio

La última línea del chequeo es la única que importa de verdad. Si abrís una conversación nueva dentro del Proyecto, le preguntás algo de tu negocio y te contesta bien sin que le expliques nada — funcionó. Si te pregunta cosas que ya cargaste, volvé al paso 3: algo quedó afuera.

El plan del día

Las cuatro horas del sábado, bloque por bloque, con **lo que te llevás de cada uno**. Los tres bloques marcados son de **manos a la obra**: ahí se deja de escuchar y se hace.

9:00

🕒 Bienvenida y encuadre

Podés decir qué **no** es Claude, y entendés que la diferencia entre una respuesta genérica y una útil no está en la inteligencia artificial: está en lo que vos le enseñaste.

9:20

👉 Creá tu cuenta **MANOS A LA OBRA**

Cuenta creada en claude.ai y **plan Pro activo**. Va primero, antes de toda la teoría: es la dependencia dura del día. Si algo va a fallar —una tarjeta, una verificación— que falle con la mañana entera por delante.

9:50**🕒 El que sabe de tu negocio sos vos**

La idea que sostiene todo el día: la IA **multiplica** lo que ya sabés. Si multiplica cero, da cero. Y conocés el método que vamos a usar: *human in the loop*, el humano en el circuito.

10:10**🕒 Las tres puertas**

Sabés cuál abrir para qué —Claude, Cowork o Code— y que hoy usás una sola. Y como ya tenés la cuenta abierta, lo ves en tu propia pantalla mientras se explica.

10:25**🕒 Tu primera conversación**

Ya conversaste con **tu propio** negocio, y podés señalar por qué una respuesta salió genérica y la otra no.

10:55**🕒 Descanso · 15 minutos**

Estirar las piernas.

11:10**🕒 Qué es un Proyecto**

Entendés que es una carpeta **que se acuerda**: la diferencia entre un empleado nuevo cada día y uno que ya lleva un año con vos.

11:25**👉 Creá tu Proyecto **MANOS A LA OBRA****

Proyecto creado con el nombre de tu negocio. Si tenés dos negocios, son dos Proyectos: mezclarlos hace que te conteste con los precios del otro.

11:40**🕒 Qué necesita saber de vos**

Las cuatro cosas: lo que vendés · tus precios · tus clientes · **tu forma de hablar**. La cuarta es la que casi todas se saltan.

11:50 Cargá tu negocio **MANOS A LA OBRA**

El resultado del día. Tu Proyecto cargado con tus precios reales, lo que vendés, quiénes son tus clientes y dos o tres mensajes tuyos de verdad. 45 minutos, y es el bloque que no se recorta por nada.

12:35 Probalo ahora

La prueba que no se puede fingir: conversación **nueva**, pregunta real, sin explicarle nada. Si contesta como alguien de tu equipo, funcionó.

12:47 Enseñale a discutirte

Cuatro líneas en las instrucciones del Proyecto y tu asistente deja de darte la razón siempre.

12:55 Cierre, adelanto de Cowork y tarea

Te vas con el asistente andando, esta guía, y sabiendo exactamente qué hacer los siete días siguientes.

Cómo saber, a la 1:00, si el día te sirvió. No por lo que escuchaste: por esto. Abrís una conversación **nueva** dentro de tu Proyecto, preguntás algo de tu negocio sin explicarle nada, y te contesta bien. Esa es la única que no se puede fingir.

Ojo con dos palabras que se parecen

Esto confunde a todo el mundo la primera vez, así que vale la pena dejarlo clarísimo antes de seguir.

Lo que hicimos el sábado fue un PROYECTO de Claude. Es una función que vive **dentro de claude.ai, en el navegador.** Está en el menú de la izquierda, donde dice **Proyectos.** No es un archivo, no está en tu computadora y no hay nada que instalar.

Dentro de un Proyecto hay dos cosas, y las dos las usaste:

- **Instrucciones del proyecto** — un cuadro de texto donde pegaste quién sos, qué vendés y cómo querés que te trate. Claude lo lee **siempre**, antes de cada conversación que abras ahí adentro.
- **Archivos del proyecto** — donde subiste tu lista de precios y tus mensajes reales.

Una conversación NO es lo mismo que un Proyecto. Una conversación es un chat suelto: cuando la cerrás, lo que dijiste ahí no viaja a la siguiente. El Proyecto es la carpeta que contiene muchas conversaciones y les presta el mismo contexto a todas. Por eso la prueba de la lámina 21 es abrir una conversación **nueva**: si contesta bien, es porque el contexto está en el Proyecto y no en el chat.

¿Y el famoso archivo CLAUDE.md? Ese es de la sesión 2 y es **otra cosa**: un archivo de texto de verdad, guardado en una carpeta de tu computadora, que usa Cowork. **No lo creamos el sábado y no hace falta todavía.**

La idea es la misma —un manual que se lee siempre— pero el Proyecto la resuelve en el navegador y CLAUDE.md la resuelve en tu disco. El 8 de agosto vas a ver que es literalmente lo mismo que ya escribiste, pero en un archivo que podés abrir y corregir.

El taller, lámina por lámina

Todo lo que vimos el sábado, **en el mismo orden**. Si te perdiste un rato, si llegaste tarde o si el martes no te acordás por qué algo importaba, buscalo acá por el número de la lámina. Donde hay un prompt, el botón te lleva a la sección donde está para copiar.

1 ☆ Conocé a Claude

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

2 🗨️ Un asistente que conoce tu negocio

La promesa del día en una frase. La diferencia entre una respuesta genérica y una que sirve no está en la inteligencia artificial: está en lo que vos le enseñaste.

3 Chequeo rápido

Las cuatro cosas que hacían falta para arrancar: laptop cargada, cuenta de Google, Claude Pro activo y ganas de equivocarse en público.

4 Qué es y qué no es

No es Google — no busca, responde. No tiene opiniones propias. No sabe nada de tu negocio todavía. Y no es magia: es una herramienta, y se aprende.

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

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.

6 Cuando veas al cubito, no copies a mano

El aviso que sirve todo el día: varias láminas llevan un sello abajo a la derecha. Significa que ese texto está acá, con botón para copiarlo. **No hace falta transcribir nada del proyector.**

7 Creá tu cuenta

Manos a la obra 1. Cuenta en claude.ai con tu correo de trabajo y plan Pro activo. Sin Pro no hay Proyectos, y sin Proyectos no funciona el resto.



Escaneá y creá tu cuenta

O escribí sinsajocreators.com/cuenta en el navegador.

[Abrir claude.ai](https://claude.ai)

8 El que sabe de tu negocio sos vos

Nadie conoce tu negocio mejor que vos. Sabés qué vendés, a qué precio y por qué; qué cliente vuelve y cuál no; cómo le hablás a la gente. Eso no lo saca de internet: se lo tenés que enseñar.

9 Multiplica lo que ya sabés

La IA **multiplica** lo que vos ya sabés. Si no le enseñás nada, $0 \times 10 = 0$. Si le enseñás lo tuyo, $8 \times 10 = 80$. No te va a dar lo que no tenés: te va a dar más de lo que ya tenés.

- 10** ∞ Human in the loop — el humano en el circuito
Vos decidís qué pedir · ella hace el trabajo pesado · **vos revisás y corregís** · ella aprende. Y vuelve a empezar. El paso 3 no se delega nunca: el criterio sigue siendo tuyo.
- 11** 🗑 Las tres puertas: Claude, Cowork y Code
Claude, Cowork y Code. Las tres vienen en el mismo plan que ya pagás. La pregunta no es cuál es mejor, sino cuál sirve para lo que vas a hacer ahora.
- 12** 💬 Claude — conversar
La puerta de hoy. Le escribís y te contesta. **No entra a tu computadora:** no ve tus carpetas, ni tus fotos, ni tu correo. Solo sabe lo que vos le pegás.
- 13** 📄 Claude Code — construir
La ventana negra. Para automatizar y construir herramientas propias. Es de la última sesión: hoy no la necesitás, y tu negocio puede mejorar toda esta semana sin tocarla.
- 14** 💬 Tu primera conversación
Tres mensajes en orden. El primero es el que más importa: si no le contás quién sos, te contesta como le contestaría a cualquiera.
- 15** 😊 Pedir mal vs. pedir bien
El mismo pedido, dos resultados. Lo que cambia no es la pregunta: es el contexto que va adentro.
- 16** 😊 Pedir mal vs. pedir bien (detalle)
«Escribime un post» te da algo genérico. «Tengo una panadería en Des Moines, escribime un post para anunciar el pan de muerto, tono cálido, tres líneas» te da algo que sí publicarías.
- 17** 🏠 Lo mismo, en lo tuyo
El mismo ejercicio en seis rubros: seguros, bienes raíces, restaurante, barbería, construcción y limpieza. **Los seis tienen la misma forma** — quién sos, qué querés, para quién. Cambia el negocio, no la estructura.
- 18** 🕒 Descanso · 15 minutos
La pausa. Después viene la parte que cambia todo.

- 19**  **Un Proyecto: lo que le enseñás no se le olvida**
Acá empieza lo bueno.
- 20**  **Un Proyecto**
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.
- 21**  **Creá tu Proyecto**
Manos a la obra 2. Uno por negocio, con el nombre tal como lo dirías en voz alta. Si tenés dos negocios, son dos Proyectos: mezclarlos hace que te conteste con los precios del otro.
- 22**  **Enseñale tu negocio: productos, precios y clientes**
Precios, clientes y servicios. Eso es enseñarle tu negocio.
- 23**  **Las cuatro cosas que necesita saber**
Lo que vendés · tus precios · tus clientes · **tu forma de hablar**. La cuarta es la que casi todas se saltan y la que más se nota en el resultado.
- 24**  **Cargá tu negocio**
Manos a la obra 3, 45 minutos. El corazón del día. Acá se pasa del *qué* al *dónde*: las instrucciones del Proyecto y los archivos.
- 25**  **Preguntale a tu asistente**
La prueba que no se puede fingir. Conversación nueva, pregunta real, y sin explicarle nada. Si contesta como alguien de tu equipo, funcionó.
- 26**  **Enseñale a discutirte**
Por defecto te va a dar la razón, y eso no te sirve: te confirma los errores. Cuatro líneas en las instrucciones del Proyecto lo arreglan.
- 27**  **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.

- 28** 📁 Cowork — trabajar con tus archivos
La puerta del 8 de agosto. Con el chat le **llevás** los archivos; con Cowork le **abrís** una carpeta y trabaja ahí adentro. Y ve solo esa carpeta, no tu computadora entera.
- 29** 📁 Cuatro pasos, o ninguno
La diferencia dibujada. Con el chat: el archivo queda ahí, lo descargás, lo buscás en la computadora y lo movés a su carpeta. Con Cowork: ya está guardado donde va. Y si hay que corregirlo, con el chat empezás de nuevo.
- 30** 📁 Claude dentro de tu navegador
La extensión de Chrome. Claude ve la pestaña que tenés abierta y se mueve ahí: lee, hace clic, escribe y llena formularios. **No maneja tu computadora** — solo Chrome, y solo la pestaña que vos le dejás.
- 31** 📁 Claude dentro de Excel y Word
El complemento de Microsoft 365. Claude aparece al costado de tu hoja o de tu documento y trabaja sobre el archivo abierto: la cotización en TU plantilla, la planilla de precios, el contrato con tu formato. Se instala desde el Marketplace de Microsoft y **viene en el mismo Pro que ya pagás**.
- 32** ☆ sinsajocreators.com/workshop
Esta página. Todos los prompts de cada paso, con botón de copiar.
- 33** 📅 Tu tarea de esta semana
Usalo todos los días. Corregilo y guardá la corrección. Agregale algo nuevo cada día. Y anotá lo que **no** pudo hacer.
- 34** ✂️ Cowork en tu computadora
El adelanto del 8 de agosto: abrimos Cowork. Le das una carpeta, le pedís el trabajo, te vas a atender, y volvés con las cosas hechas y guardadas donde van.

1 · Cuál de las tres puertas abrir



Las tres puertas: conversar, trabajar con tus archivos, construir.

Las tres vienen en el mismo plan que ya pagás. La pregunta no es cuál es mejor, sino cuál sirve para lo que vas a hacer ahora.

**FILMINA 11****Las tres puertas: Claude, Cowork y Code**

También en la filmina 12.

Chuleta · pegala en una nota del teléfono · copió este texto

¿QUÉ NECESITO HACER?

Preguntar algo, redactar, pensar en voz alta

→ CLAUDE (el chat)

Le escribo, me contesta. Yo copio y pego lo que sirve.

Trabajar con MIS archivos: revisar, ordenar, escribir sobre ellos

→ CLAUDE COWORK

Abre mis archivos y trabaja adentro. No tengo que copiar nada.

Instalar Skills, automatizar, construir una herramienta

→ CLAUDE CODE

Es la ventana negra. Es para cuando quiero que haga cosas solo.

REGLA SIMPLE:

Si la respuesta la voy a copiar a otro lado → Claude.

Si el trabajo está en un archivo mío → Cowork.

Si quiero que quede funcionando solo → Code.

2 · Tu primera conversación



La diferencia entre pedir mal y pedir bien está en el contexto.

Tres mensajes, en este orden. El primero es el que más importa: si no le contás quién sos, te va a contestar como le contestaría a cualquiera.

MENSAJE 1 · PRESENTATE



FILMINA 14

Tu primera conversación

Cambiá lo resaltado por lo tuyo · copió este texto

Hola. Antes de pedirte nada, te cuento quién soy para que me entiendas mejor.

Tengo un negocio de [PANADERÍA ARTESANAL] en [ANKENY, IOWA].
Vendo [PAN DULCE, PASTELES POR ENCARGO Y CAFÉ].

Mis clientes son [FAMILIAS HISPANAS DEL ÁREA Y OFICINAS QUE PIDEN PARA REUNIONES].

Lo que más tiempo me quita cada semana es [RESPONDER MENSAJES DE PEDIDOS Y ARMAR COTIZACIONES].

Hablame de vos, sin tecnicismos. Y cuando me des algo escrito, que suene como hablo yo: [CERCANO, DIRECTO, SIN PALABRAS RARAS].

¿Qué necesitás saber de mi negocio para poder ayudarme bien?

Lo último es a propósito: dejá que te pregunte. Sus preguntas te van a mostrar qué le falta saber.

MENSAJE 2 · PEDILE ALGO CONCRETO



FILMINA 15

Pedir mal vs. pedir bien

También en la filmina 16.

Un encargo real, no una prueba · copió este texto

Necesito [RESPONDERLE A UNA CLIENTA QUE ME PIDIÓ PRECIO DE UN PASTEL DE 3 LECHES PARA 30 PERSONAS].

Contexto: [ES CLIENTA DESDE HACE UN AÑO, SIEMPRE PIDE PARA CUMPLEAÑOS, Y LA ÚLTIMA VEZ LE COBRÉ \$85].

Quiero que el mensaje sea [CORTO, PARA WHATSAPP, MÁXIMO 4 LÍNEAS], y que [LE OFREZCA TAMBIÉN LOS CUPCAKES SIN QUE SUENE A QUE LE ESTOY VENDIENDO DE MÁS].

La fórmula: **qué necesito** + **contexto** + **cómo lo quiero**. Las tres partes, siempre.

MENSAJE 3 · CORREGILO



FILMINA 14

Tu primera conversación

Este es el que casi nadie usa, y es el que enseña · copió este texto

Casi. Dos cosas:

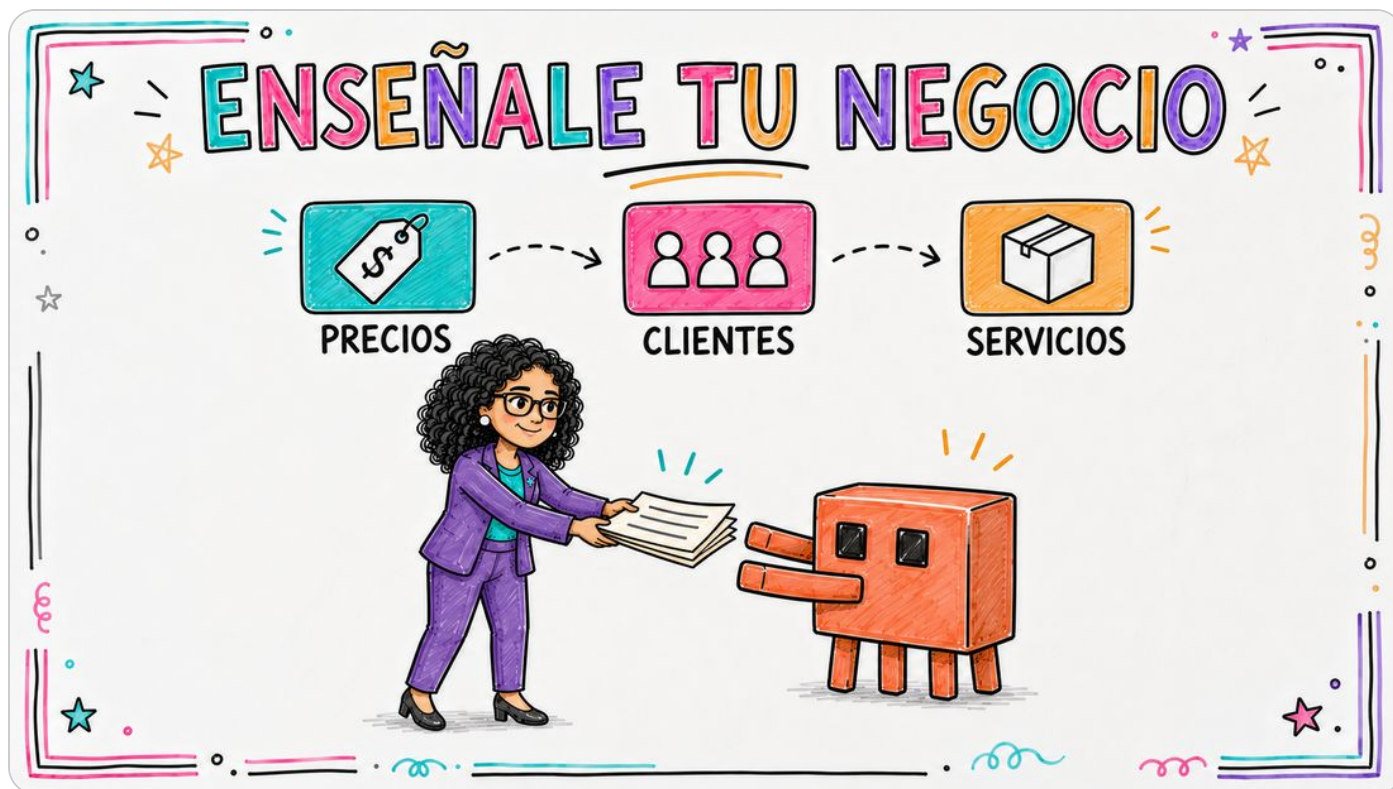
1. [SUENA MUY FORMAL. YO NO DIGO "ESTIMADA CLIENTA", DIGO "HOLA MARI"].
2. [LO DE LOS CUPCAKES QUEDÓ MUY DE VENDEDORA. PONELO COMO ALGO QUE SE ME OCURRIÓ, NO COMO UNA OFERTA].

Reescribilo con eso, y de ahora en adelante acordate de estas dos correcciones para todo lo que me escribas.

La última línea es la importante: le estás enseñando, no solo corrigiendo.

La diferencia entre las dos alumnas del salón: una escribe «hacéme un post» y se va decepcionada. La otra escribe estos tres mensajes y sale con algo que sí publicaría. La herramienta es la misma.

3 · La plantilla para cargar tu negocio



Precios, clientes y servicios: eso es enseñarle tu negocio.

Esto va en las **instrucciones del Proyecto**, no en el chat. Se escribe una vez y queda para siempre: cada conversación nueva ya arranca sabiendo todo esto.



FILMINA 24

Cargá tu negocio

También en las filminas 19, 20, 21 y 22.

Plantilla completa · llenala con lo tuyo · copió este texto

SOBRE MI NEGOCIO

Me llamo [NOMBRE] y tengo [NOMBRE DEL NEGOCIO], en [CIUDAD].
Llevo [3] años. Somos [2] personas.

QUÉ VENDO

- [PRODUCTO O SERVICIO 1] – [QUÉ LO HACE DISTINTO DE LA COMPETENCIA]
- [PRODUCTO O SERVICIO 2] – [LO MISMO]
- [PRODUCTO O SERVICIO 3] – [LO MISMO]

MIS PRECIOS (importante: si no los sabés, los inventás, y un precio inventado me cuesta un cliente)

- [PRODUCTO 1]: [\$XX] – [SI HAY VARIANTES, PONE LAS]
- [PRODUCTO 2]: [\$XX]
- [PRODUCTO 3]: [\$XX]
- Mis descuentos: [CUÁNDO SÍ Y CUÁNDO NO HAGO DESCUENTO]

MIS CLIENTES

Quiénes son: [DESCRIBILOS COMO SI SE LOS CONTARAS A UNA AMIGA]
Qué les preocupa antes de comprarme: [PRECIO / TIEMPO DE ENTREGA / SI VA A QUEDAR BIEN / LO QUE SEA]
Cómo me encuentran: [RECOMENDACIÓN / INSTAGRAM / PASAN POR ENFRENTÉ]

CÓMO HABLO

- Uso: [PALABRAS Y EXPRESIONES QUE SÍ USO]
- Nunca uso: [PALABRAS QUE NO VAN CONMIGO]
- Con los clientes soy: [CERCANA PERO PROFESIONAL / LO QUE SEA]

REGLAS PARA VOS

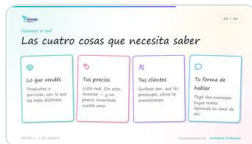
1. Nunca inventes un precio. Si no está arriba, preguntame.
2. Nunca prometas un plazo de entrega sin que yo lo confirme.
3. Si te pido algo para un cliente, dámelo como BORRADOR.

Yo lo apruebo antes de que salga.

4. Escribí como escribo yo, no como escribe una empresa.

Las cuatro reglas del final valen tanto como el resto. Sin ellas, un día te inventa un precio y te enterás cuando el cliente reclama.

Y ESTO ES LO QUE CASI TODAS SE SALTAN



FILMINA 23

Las cuatro cosas que necesita saber

Enseñale tu forma de hablar de verdad · copió este texto

Te voy a pegar tres mensajes REALES que le escribí a clientes.
No los corrijas: quiero que aprendas cómo hablo, con mis
muletillas y todo.

MENSAJE 1:

[PEGÁ ACÁ UN MENSAJE TUYO DE WHATSAPP, TAL CUAL]

MENSAJE 2:

[OTRO]

MENSAJE 3:

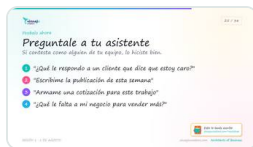
[OTRO]

Ahora decime: ¿cómo describirías mi forma de hablar? Y guardá
esa descripción para escribir siempre así.

Tres mensajes tuyos reales le enseñan más que veinte adjetivos. Es el paso que separa un asistente
genérico de uno que suena a vos.

Comprobá que quedó bien cargado

Esta es la prueba que hicimos en el salón y la única que no se puede fingir. Abrí una
conversación **nueva** dentro de tu Proyecto y preguntale esto **sin explicarle nada**. Si
contesta como alguien de tu equipo, quedó bien.



FILMINA 25

Preguntale a tu asistente

Cuatro preguntas · una por una, en una conversación nueva · copió este texto

¿Qué le respondo a un cliente que me dice que estoy caro?

Escribime la publicación de esta semana.

Armame una cotización para este trabajo: [describilo en una línea]

¿Qué le falta a mi negocio para vender más?

Si te pregunta cosas que ya cargaste — tus precios, qué vendés — es que algo quedó afuera. Volvé a las instrucciones del Proyecto y agregalo. **Eso no es un fracaso: así se ajusta.** Cada vez que lo corregís, mejora para siempre.

Que tenga criterio (y no te diga que sí a todo)

Por defecto te va a dar la razón. Eso **no te sirve**: un asistente que te aplaude te confirma los errores, y los errores en un negocio cuestan plata. Estas cuatro líneas lo arreglan.

Van pegadas **en las instrucciones del Proyecto**, debajo de todo lo demás — no escritas en cada conversación. Se ponen una vez y valen para siempre.



FILMINA 26

Enseñale a discutirte

También en la filmina 10.

Pegalo al final de las instrucciones de tu Proyecto · copió este texto

CÓMO QUIERO QUE ME TRATES

Si algo de lo que te pido no te cierra, dímelo ANTES de hacerlo.
Prefiero que me frenes a que me entregues algo que no sirve.

Si no tienes el dato, preguntámelo. Nunca lo inventes.
Un precio, una fecha o un nombre inventado me hace quedar mal
con un cliente.

Si hay una opción mejor que la que te pedí, dímelo.
Aunque no te la haya pedido.

Cuando me des una idea, dime también qué puede salir mal.
No quiero solo la parte linda.

Y cuando no estés seguro, dilo. "No estoy seguro" me sirve
más que una respuesta segura que está mal.

Cómo saber si funcionó: pedile algo con un error adentro a propósito — por ejemplo, un precio que sabés que está mal. Si te lo acepta sin decir nada, no quedó pegado. Si te lo señala, ya tenés un asistente que te cuida en vez de uno que te aplaude.

El mismo pedido, en tu rubro

En el salón hay gente de rubros muy distintos, así que acá está el mismo ejercicio adaptado a cada uno. **Buscá el tuyo, copialo y cambiá lo que está entre corchetes.**

Fijate en algo mientras lees: **los seis tienen la misma forma** — quién sos, qué querés, para quién, y con qué límite. Cambia el negocio, no cambia la estructura. Eso es lo único que hay que aprender.

AGENTE DE SEGUROS · EL SEGUIMIENTO A QUIEN PIDIÓ COTIZACIÓN Y NO CONTESTÓ



FILMINA 17 Lo mismo, en lo tuyo

Cambiá lo que está entre corchetes · copió este texto

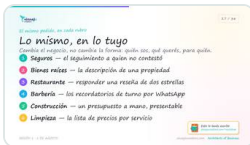
Soy agente de seguros en [tu ciudad]. Trabajo sobre todo con [autos / hogar / vida / comercial].

Escribime un mensaje de seguimiento para un cliente que pidió cotización hace [X] días y no me contestó.

Tiene que ser corto, cálido y sin presión – que no parezca que lo estoy persiguiendo. Terminá con una pregunta fácil de responder.

No inventes coberturas ni precios que yo no te di.

BIENES RAÍCES · LA DESCRIPCIÓN DE UNA PROPIEDAD PARA EL ANUNCIO



FILMINA 17 Lo mismo, en lo tuyo

Cambiá lo que está entre corchetes · copió este texto

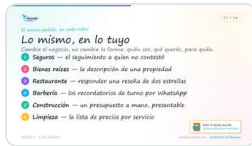
Vendo propiedades en [tu zona]. Mi cliente típico es [primera vivienda / inversión / familias].

Escribime la descripción para el anuncio de esta propiedad:
[pegá acá los datos: metros, ambientes, barrio, lo que la hace distinta]

Cuatro líneas, en un tono cercano y sin exageraciones. Empezá por lo que la hace distinta, no por los metros cuadrados.

Si falta un dato importante, preguntámelo en vez de inventarlo.

RESTAURANTE · RESPONDER UNA RESEÑA DE DOS ESTRELLAS



FILMINA 17

Lo mismo, en lo tuyo

Cambiá lo que está entre corchetes · copió este texto

Tengo un restaurante de [tipo de comida] en [tu ciudad].

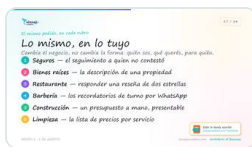
Contestá esta reseña sin sonar a la defensiva:

[pegá la reseña]

Reconocé lo que pasó, ofrecé algo concreto, y no discutas. Máximo cuatro líneas. Tiene que sonar a persona, no a plantilla de empresa.

Mostrámela como borrador: la respuesta la publico yo.

BARBERÍA O SALÓN · LOS RECORDATORIOS DE TURNO POR WHATSAPP



FILMINA 17

Lo mismo, en lo tuyo

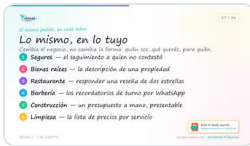
Cambiá lo que está entre corchetes · copió este texto

Tengo una barbería en [tu ciudad]. Atiendo con turno.

Armame tres mensajes de recordatorio para mandar por WhatsApp: uno el día anterior, uno dos horas antes, y uno para cuando alguien no vino.

Cortos, en mi tono: [describí cómo hablás con tus clientes]. El tercero tiene que dejar la puerta abierta, no hacer sentir mal a nadie.

CONSTRUCCIÓN · UN PRESUPUESTO A MANO, PRESENTABLE



FILMINA 17

Lo mismo, en lo tuyo

Cambiá lo que está entre corchetes · copió este texto

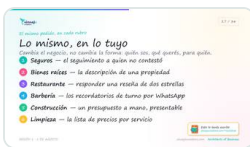
Tengo una empresa de construcción / remodelación en [tu ciudad].

Pasá este presupuesto que anoté a mano a algo presentable para el cliente:
[pegá tus notas]

Agrupalo por etapa, dejá claro qué está incluido y qué no, y agregá al final las condiciones de pago. No cambies ni un número de los que te di.

Si algo de mis notas no se entiende, preguntámelo antes de escribirlo.

SERVICIO DE LIMPIEZA · LA LISTA DE PRECIOS POR TIPO DE SERVICIO



FILMINA 17

Lo mismo, en lo tuyo

Cambiá lo que está entre corchetes · copió este texto

Tengo un servicio de limpieza en [tu ciudad]. Atiendo [casas / oficinas / mudanzas / obra terminada].

Armame la lista de precios clara para mandarle a un cliente nuevo:
[pegá tus precios como los tengas anotados]

Que se entienda qué incluye cada servicio y qué se cobra aparte. Simple, sin letra chica. Los precios son los que te di: no los redondees ni los cambies.

¿Tu rubro no está? Tomá el que más se parezca y cambiale el primer párrafo. La estructura sirve igual — de eso se trata.

4 · Diez que te sirven esta semana

Uno por cada cosa que hoy hacés a mano. Copialos, cambiá lo resaltado, y usalos con tu Proyecto abierto.

Responder un mensaje difícil

Cliente que dice que estás caro · copió este texto

Un cliente me dijo: "[ESTÁ MUY CARO, EN OTRO LADO ME LO HACEN POR LA MITAD]".

Escribime la respuesta. No quiero bajar el precio: quiero explicarle por qué vale lo que vale, sin sonar a la defensiva. Corto, para WhatsApp.

Cotizar en dos minutos

Con tus precios reales del Proyecto · copió este texto

Armame la cotización para [DESCRIBÍ EL TRABAJO].
Usá mis precios del Proyecto, no inventes ninguno.
Ponela lista para mandar por [WHATSAPP / CORREO], e incluí qué está incluido y qué no.

La publicación de la semana

Que suene a vos, no a marca · copió este texto

Escribime la publicación de esta semana para [INSTAGRAM].
Es sobre [QUÉ QUERÉS CONTAR].
Que suene a mí, no a una empresa. Sin emojis de más y sin "¡No te lo pierdas!".
Dame tres versiones distintas para elegir.

Cuando no sabés qué publicar

Ideas de tu negocio, no genéricas · copió este texto

Dame 10 ideas de publicaciones para mi negocio, basadas en lo que sabés de él.
Que no sean genéricas: quiero cosas que solo yo pueda contar.
Al lado de cada una, ponéme por qué le interesaría a mi cliente.

Ordenar lo que tenés en la cabeza

Para el lunes a la mañana · copió este texto

Te voy a tirar todo lo que tengo pendiente, desordenado y como me salga:

[ESCRIBÍ TODO, SIN ORDEN]

Organizámelo: qué es urgente, qué puede esperar, y qué debería delegar o dejar de hacer. Y decime con cuál empezar hoy.

El correo que no querés escribir

Cobrar sin que sea incómodo · copió este texto

Tengo que cobrarle a [CLIENTE] una factura de [\$XX] que venció hace [X] días. Es [BUEN CLIENTE / PRIMERA VEZ QUE SE ATRASA].

Escribime el mensaje. Firme pero sin romper la relación.
Corto.

Prepararte para una reunión

Diez minutos antes · copió este texto

Tengo una reunión con [QUIÉN] para hablar de [QUÉ].
Lo que yo quiero conseguir es [OBJETIVO].

Dame: 3 preguntas que debería hacer, 2 objeciones que probablemente me ponga con su respuesta, y una frase para cerrar.

Entender un documento largo

Contratos, cotizaciones, condiciones · copió este texto

Te pego [UN CONTRATO / UNA COTIZACIÓN QUE ME MANDARON]:

[PEGÁ EL TEXTO]

Explicámelo como si no supiera nada del tema. Y decime específicamente: qué me conviene, qué me perjudica, y qué debería preguntar antes de firmar.

Decidir algo que te tiene trabada

Que te discuta, no que te dé la razón · copió este texto

Estoy pensando en [LA DECISIÓN].
A favor tengo: [RAZONES].
Me frena: [LO QUE TE FRENA].

No me des la razón para que me sienta bien. Decime qué estoy viendo mal, qué riesgo no estoy considerando, y qué haría falta saber antes de decidir.

Cerrar la semana

Viernes, 10 minutos · copió este texto

Cerremos la semana. Te cuento cómo me fue:

[ESCRIBÍ LO QUE PASÓ, BUENO Y MALO]

Decime: qué funcionó y hay que repetir, qué me quitó tiempo sin darme nada, y cuál debería ser mi única prioridad de la semana que viene.

5 · Tu primera tarea en Cowork

Acá está la diferencia de verdad: en el chat vos copias y pegás. En Cowork, **él abre tus archivos y trabaja adentro.**

Antes de empezar: juntá en una carpeta 3 o 4 archivos tuyos reales — cotizaciones viejas, la lista de precios, fotos de productos, lo que sea. Cowork necesita algo que mirar.

**FILMINA 28****Cowork — trabajar con tus archivos**

También en las filminas 29 y 34.

Primera tarea · elegí la que se parezca a lo tuyo · copió este texto

En la carpeta [NOMBRE DE LA CARPETA] tengo [QUÉ HAY ADENTRO].

Quiero que:

1. Los revises y me digas qué encontraste.
2. [ELEGÍ UNA:
 - Armes una lista de precios ordenada con todo lo que aparezca ahí.
 - Los ordenes en carpetas por mes o por cliente.
 - Me hagas un resumen de qué me pidió cada cliente y cuánto le cobré.
 - Saques de todos ellos las preguntas que más me repiten los clientes.]

No cambies ni borres nada sin avisarme primero.

La última línea es tu freno de mano. Ponela siempre las primeras veces, hasta que le agarres confianza.

Tu tarea de Cowork para esta semana

Claude puede LEER tu correo. No puede mandar nada. No responde, no reenvía y no borra: solo mira y te cuenta. Si alguna vez te propone mandar algo, te lo va a mostrar primero para que vos decidas. Ese freno no se puede sacar, y por eso conectar el correo es seguro.

Cuando lo tengas conectado, pedile esto. Es la tarea con la que más gente se engancha, porque el lunes a la mañana ya te está ahorrando media hora:

**FILMINA 28****Cowork — trabajar con tus archivos****Tu primer encargo de verdad · copió este texto**

Revisá mi correo de los últimos 3 días y hacéme un resumen corto:

1. Qué clientes están esperando una respuesta mía (con el nombre y qué pidieron, en una línea cada uno).
2. Qué se está por vencer o tiene fecha próxima.
3. Qué puedo ignorar sin problema.

Ordenalo por urgencia. No me lo cuentes todo: quiero saber qué tengo que hacer HOY.

No respondas ni reenvíes nada. Solo mostrame el resumen.

Todavía no lo hagas en el salón. Conectar tu correo es algo tuyo y se hace tranquila en tu casa, no con doce personas mirando tu pantalla. El sábado 8 lo vemos paso a paso.

6 · Tu tarea hasta el 8 de agosto

Siete días, **quince minutos cada uno**. No es tarea de escuela: es para que el sábado 8 llegues con preguntas de verdad en vez de teóricas.

DOMINGO**Terminá de llenar tu Proyecto.**

Lo que no alcanzaste en el salón. Sobre todo los precios y tus tres mensajes reales. · 15 min

LUNES**Usalo para el trabajo del lunes, no para practicar.**

Un mensaje real a un cliente real. Que sirva de verdad. · 10 min

MARTES

Corregilo una vez.

Cuando algo no suene a vos, decíselo y pedile que se acuerde. Esa corrección queda. · 10 min

MIÉRCOLES

Enseñale algo nuevo de tu negocio.

Un producto que faltaba, un precio que cambió, un cliente nuevo. · 10 min

JUEVES

Probá Cowork con una carpeta tuya.

La tarea de arriba. Que abra tus archivos de verdad. · 20 min

VIERNES

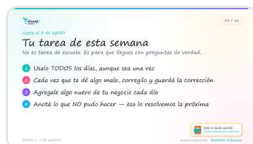
Cerrá la semana con él.

El prompt número 10. Qué funcionó y qué te quitó tiempo. · 10 min

SÁBADO 8

Traé tu lista de «no pudo».

Todo lo que le pediste y no pudo hacer. Eso es el material de la sesión 2.

**FILMINA 33****Tu tarea de esta semana**

Anotá acá tu lista de «no pudo» · copiala y guardala · copió este texto

LO QUE LE PEDÍ Y NO PUDO HACER
(tráelo el sábado 8 de agosto)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

LO QUE MÁS TIEMPO ME SIGUIÓ QUITANDO ESTA SEMANA

- 1.
- 2.

LO QUE SÍ ME RESOLVIÓ Y NO ESPERABA

- 1.
- 2.

Si solo hacés una cosa de las siete: que sea usarlo el lunes con trabajo real. Lo que se prueba una vez «para ver cómo funciona» se abandona el martes. Lo que resuelve algo el lunes, se queda.

Lo que vas a poder hacer el 8 de agosto

El sábado que viene le damos manos. Hoy Claude sabe de tu negocio pero no ve nada de tu computadora; el 8 eso cambia.

 Va a leer tus carpetas

Le abrís una carpeta de tu computadora y trabaja ahí adentro. Se acabó el subir archivo por archivo.

 Veinte archivos de una vez

Le pedís que revise todo el feedback de tus clientes y te arma el informe. Sin adjuntar ni uno.

 Te deja el resultado guardado

El informe aparece en tu carpeta, donde va. No en un chat del que hay que bajarlo y después buscarlo.

 Y se acuerda de cómo trabajás

Un archivo tuyo, que podés abrir y corregir, con tus reglas. Cada corrección lo deja mejor para siempre.

Y la frase que resume el día: con el chat le **llevás** los archivos. Con Cowork le **abrís** una carpeta y trabaja ahí adentro.

Qué traer el 8 de agosto

La sesión 2 es con **Cowork**, que trabaja sobre las carpetas de tu computadora. Eso cambia lo que hace falta traer: ya no alcanza con la laptop cargada.

1 · LO TÉCNICO — HACELO ESTA SEMANA, NO EL SÁBADO

- **Instalá la aplicación de Claude** en tu computadora desde **claude.com/download**. No es la página web: es un programa que se instala. Cowork no funciona sin eso.
- **Abrila una vez y entrá con tu cuenta**, para confirmar que anda.
- **Si tenés Windows:** puede pedirte activar algo llamado *virtualización*. Si te aparece un mensaje raro al instalar, **escribinos durante la semana**. Es el problema que más tiempo come si se deja para el sábado.
- **Tu Claude Pro tiene que seguir activo**. Cowork no está en el plan gratuito.

Esto no lo dejes para el sábado. Es lo único de todo el bootcamp que no se puede resolver en el salón. Si llegás sin la aplicación instalada, te vas a perder la primera hora.

2 · TUS ARCHIVOS, EN UNA SOLA CARPETA

Creá en tu computadora una carpeta con el nombre de tu negocio y metele adentro estas cuatro. No hace falta que esté prolijo — hace falta que esté **junto**:

Copíá esta estructura de carpetas · copíá este texto

Mi negocio/

- | 01-mi-informacion/ → precios, servicios, tus datos, tus políticas
- | 02-clientes/ → quiénes son, qué te escriben, sus pedidos
- | 03-marketing/ → fotos, textos, publicaciones que ya hiciste
- | 04-resultados/ → vacía: acá va a dejar lo que te prepare

Por qué numeradas: te obliga a pensar en el orden natural del trabajo — lo que entra, lo que se procesa, lo que sale. Y hace que explicarle a Claude dónde está cada cosa sea trivial.

3 · QUÉ METER EN CADA UNA

- **01-mi-informacion** — tu lista de precios, qué vendés, tus horarios, tus políticas de pago o devolución. Lo mismo que cargaste en el Proyecto, pero como archivos.
- **02-clientes** — capturas de conversaciones, correos, reseñas, pedidos. **Diez archivos como mínimo:** el sábado vamos a analizarlos todos de una sola vez y hace falta material real.
- **03-marketing** — fotos de tus productos, publicaciones viejas, cualquier texto que hayas escrito para promocionarte.
- **04-resultados** — vacía. Es donde Claude va a ir dejando lo que te prepare.

La regla de oro: una carpeta por negocio. **Nunca** le des acceso a tu carpeta de Documentos entera ni a todo el disco. Menos alcance significa más control — y además encuentra las cosas más rápido.

Y meté ahí solo lo que quieras que vea. Los papeles del banco y las fotos de tus hijos no van en esa carpeta.

4 · TRAÉ TU LISTA DE FRUSTRACIONES

De la tarea de esta semana: **qué le pediste que no pudo hacer**. Eso es literalmente el temario del sábado 8. Traelo escrito, aunque sea en el teléfono.

Dos herramientas para vos

1 · ¿CUÁNTO TIEMPO TE DEVUELVE?

Marcá las tareas que hacés vos, ajustá los números a tu semana real y mirá el resultado. **Se calcula acá en tu teléfono y no se guarda en ningún lado.**

Responder mensajes y consultas de clientes

Escribir publicaciones para redes

Armar cotizaciones o presupuestos

Escribir correos de seguimiento

Poner en limpio notas y listas

Cuánto se acorta con Claude **50%**

El 50% es un punto de partida honesto: **Claude no hace que la tarea desaparezca, hace que tardes menos.** Después de una semana usándolo vas a saber tu número real — volvé y ajustalo.

Cuánto vale tu hora USD

Si no lo tenés calculado: dividí lo que querés ganar al mes por las horas que trabajás. **No es lo que cobrás por hora a un cliente** — es lo que vale tu tiempo.

3 h 48
POR SEMANA

16 h 29
POR MES

25
DÍAS DE TRABAJO AL
AÑO

\$6931

AL AÑO, EN TU TIEMPO

DE DÓNDE SALE ESE TIEMPO

Responder mensajes y consultas de clientes

5 h 25

Escribir publicaciones para redes

2 h 42

Armar cotizaciones o presupuestos

4 h 20

Escribir correos de seguimiento

2 h 36

Poner en limpio notas y listas

1 h 27

Son **16 h 29 al mes** — cerca de **25 días de trabajo al año**, que a 35 dólares la hora son **\$6931 al año en tiempo tuyo**. El plan cuesta 20 dólares al mes: se paga solo en **2 días**. **Lo que hagas con ese tiempo ya es cosa tuya.**

2 · TU AVANCE

Lo que tenés que tener listo. **Se guarda en este dispositivo**, así que podés cerrar la página y volver.



Empezá por acá

0 de 10 · ninguna todavía

Cuenta creada en claude.ai con mi correo de trabajo

Plan Pro activo

Proyecto creado con el nombre de mi negocio

Instrucciones del Proyecto pegadas

Mi lista de precios subida

Dos o tres mensajes míos reales subidos

Las cuatro líneas de «enseñale a discutirte» pegadas

Conversación NUEVA: le pregunté y contestó bien sin explicarle nada

App de escritorio instalada (para el 8 de agosto)

Mi carpeta «Mi negocio» armada con las cuatro subcarpetas

0 de 10 — te faltan 10