KIT GRATUITO

Hojas de trabajo y planes de 4 semanas para usar con el libro El Socio que Nunca Duerme

AGUILAR LEARSI

Aguilar Learsi Education · Aprende paso a paso. En tu idioma. A tu ritmo.

CÓMO USAR ESTE KIT

Imprime estas hojas o llénalas en tu tableta. Cada hoja corresponde a un capítulo del libro y te ayuda a **guardar tus respuestas en un solo lugar**, para que no se pierdan entre conversaciones.

- Escribe a mano o en tu dispositivo, como te sea más cómodo.
- Cuando Claude te entregue algo valioso (un resumen, una frase, un índice), cópialo aquí **y** guárdalo en tu Proyecto de Claude.
- Los planes de 4 semanas están al final. Marca cada día cuando lo termines: ver tu avance te motiva a seguir.

La Biblioteca de Prompts viene en un archivo aparte, editable, para que puedas copiar y pegar cada prompt fácilmente.

© 2026 Aguilar Learsi LLC. Este kit es un regalo para los lectores del libro. Puedes imprimirlo para tu uso personal.

HOJA 1

Mi diagnóstico

Capítulo 2, Paso 7. Después de la conversación de presentación, anota aquí lo más importante del resumen que te dio Claude.

Mi negocio o mi idea, en una frase:

Mis clientes (o futuros clientes) son:

Las 3 oportunidades que Claude encontró:

El primer paso que me recomendó:

Mi meta para los próximos 3 meses:

HOJA 2

Antes de publicar: mi lista de verificación

Capítulo 5. Repasa estas 5 preguntas antes de publicar, enviar o vender cualquier cosa creada con Claude.

- ☐ ¿Lo leí completo?
- ☐ ¿Los datos importantes están confirmados en una fuente oficial?
- ☐ ¿Todo lo que dice es verdad?
- ☐ ¿Protegí la información privada de mis clientes?
- ☐ ¿Suena a mí y a mi negocio?

Fuentes oficiales que uso para confirmar datos (sitios de gobierno, de mi industria, etc.):

HOJA 3

La lista de lo que sé hacer

Capítulo 6, Paso 1. Escribe sin juzgar. Todo cuenta.

Lo que sé hacer bien (oficios, habilidades, experiencias):

Lo que la gente me pregunta («¿cómo le haces para...?»):

Problemas que he resuelto en mi vida:

Las 5 ideas de producto que me propuso Claude:

HOJA 4

Mi idea y mi frase de promesa

Capítulo 6, Pasos 2 y 5.

La idea que elegí y por qué:

Los 3 problemas que más repiten mis futuros clientes (Paso 3):

Mi frase de promesa:

Ayudo a _____ a _____ sin _____

Otras versiones que me gustaron:

HOJA 5

Mis 10 conversaciones y mi lista de espera

Capítulo 6, Paso 4. No vendas nada: solo pregunta y escucha. Guarda los datos solo con permiso.

#	Nombre (con permiso)	Lo más importante que me dijo	¿Le aviso cuando esté listo? Contacto
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

HOJA 6

El índice de mi guía

Capítulo 7, Paso 2. Estos son los capítulos de TU guía, no los del libro.

Título y subtítulo de mi guía:

Cap.	Título del capítulo	Objetivo: al terminar, mi lector podrá...	✓
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			

HOJA 7

Mi cliente ideal

Capítulo 10, Paso 1. Piensa en tu mejor cliente real (sin escribir su nombre).

¿Quién es? (edad aproximada, trabajo, familia, dónde vive)

¿Qué problema tenía cuando llegó conmigo?

¿Por qué me eligió a mí?

¿Qué le preocupa al comprar lo que vendo?

¿Cómo me encontró?

Palabras que usa para hablar de mi negocio:

HOJA 8

Mi diferencia, mi oferta y mi frase

Capítulo 10, Pasos 3 al 5.

Lo que me hace diferente (máximo 15 palabras):

Mi mejor oferta: qué incluye, razón para actuar y cómo reduzco el riesgo del cliente:

Mi frase de mensaje:

Ayudamos a _____ a _____ con _____

Dónde la voy a usar (Google, WhatsApp, redes, volantes):

HOJA 9

Lo que dicen mis clientes

Capítulo 10, Paso 2, y Capítulo 15. Haz estas preguntas a tus clientes y anota sus palabras exactas.

Fecha	¿Cómo nos conoció?	¿Por qué nos eligió?	¿Qué cambiaría?

HOJA 10

Mi calendario de promociones

Capítulo 13. Confirma las fechas de tu país y de los países de tus clientes.

Mes	Fecha especial	Idea de promoción	Empiezo a anunciar	Canal
Enero				
Febrero				
Marzo				
Abril				
Mayo				
Junio				
Julio				
Agosto				
Septiembre				
Octubre				
Noviembre				
Diciembre				

HOJA 11

Mi revisión semanal

Capítulo 15, Paso 2. Quince minutos, el mismo día cada semana.

Semana	Clientes nuevos	Clientes que regresaron	¿De dónde vinieron?	Venta promedio	Mi única acción para la próxima semana

Más · Menos · Probar (decisión del mes):

PLANES

Tu plan de 4 semanas

Saber qué hacer y hacerlo son dos cosas diferentes.

Puedes leer cien libros sobre natación y seguir sin saber nadar. En algún momento tienes que meterte al agua.

Este capítulo es tu entrada al agua: un plan de trabajo, día por día, para que nunca te preguntes «¿y ahora qué hago?».

Cómo funciona tu plan

Son 20 días de trabajo, repartidos en 4 semanas de 5 días. Los fines de semana quedan libres para descansar o ponerte al corriente. Por eso, cuando leas «Día 20», piensa en «el último día de tu cuarta semana».

De 30 a 45 minutos al día. Es más o menos el tiempo que muchos dedicamos a ver una serie o a revisar redes sociales. Si un día no puedes, no pasa nada: retoma al día siguiente donde te quedaste.

Cada día tiene una tarjeta como esta:

- **Qué vas a hacer:** la tarea, en palabras sencillas.
- **Dónde:** el lugar donde la haces (en Claude, en tu teléfono, en una libreta, en Google...).
- **Cómo:** los pasos. Cuando diga *«Prompt #10»*, búscalo en la **Biblioteca de Prompts** (archivo editable de este kit o al final del libro), cópialo y pégalo en Claude.
- **Guárdalo:** dónde dejar lo que hiciste para no perderlo. Casi siempre será **dentro de tu Proyecto de Claude**: en tu Proyecto busca la opción para agregar contenido o archivos y pega ahí tu resumen. Si prefieres papel, una libreta también sirve.
- 📖 **Repasa:** si no recuerdas cómo se hace, ahí te decimos qué parte de este libro volver a leer.

Tres acuerdos contigo:

1. **Es un plan de pasos, no una promesa de resultados.** Al terminar tendrás trabajo hecho: un producto, un perfil, unos mensajes, un sistema. Lo que pase después depende de tu mercado, tu constancia y muchos factores. Pero sin estos pasos, no puede pasar nada.
2. **Tu calendario manda.** Elige una hora fija para tu bloque de trabajo y agéndala como una cita con un cliente importante. Porque lo es: **el cliente eres tú.**

3. **Una ruta a la vez.** Elige el **Plan Crea** (si quieres crear tu primer producto digital) o el **Plan Crece** (si ya tienes un negocio y quieres más clientes). Si quieres hacer los dos, termina uno antes de empezar el otro.

> **¿Ya hiciste las «Acciones de hoy» de los capítulos anteriores?** Entonces vas adelantado. Marca esos días como hechos y avanza al siguiente.

PLAN CREA

Tu primer producto digital

Semana 1 · Tu socio y tu idea

☐ Día 1 · Abre tu cuenta y dile a Claude quién eres

- **Qué vas a hacer:** crear tu cuenta gratuita de Claude y escribir tus Preferencias, para que Claude sepa cómo hablarte.
- **Dónde:** en claude.ai o en la aplicación de Claude en tu teléfono.
- **Cómo:** 1) crea tu cuenta; 2) envía el **Prompt #1**; 3) en Configuración → Perfil, pega el **Prompt #2** con tus datos.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 2, Paso 3: tus Preferencias (en el libro)

☐ Día 2 · Crea tu Proyecto: la oficina de tu idea

- **Qué vas a hacer:** crear un Proyecto en Claude dedicado a tu idea, con sus instrucciones.
- **Dónde:** en Claude, en la sección **Proyectos**.
- **Cómo:** crea el Proyecto, ponle el nombre de tu idea y pega el **Prompt #3** en el espacio de «Instrucciones».
- 📖 **Repasa:** Capítulo 2, Paso 5: tu primer Proyecto (en el libro)

☐ Día 3 · Tu primera reunión con tu socio

- **Qué vas a hacer:** dejar que Claude te entreviste para entender tu situación y tus metas.
- **Dónde:** en una conversación nueva **dentro de tu Proyecto**.
- **Cómo:** envía el **Prompt #4** y contesta sus preguntas con calma. Después, guarda la **plantilla del Prompt Maestro** (Prompt #5) en las notas de tu teléfono.
- **Guárdalo:** copia el resumen final de Claude y agrégalo a tu Proyecto.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 2, Paso 7: la conversación de presentación (en el libro)

☐ Día 4 · Haz la lista de lo que sabes hacer

- **Qué vas a hacer:** descubrir qué conocimiento tuyo puede ayudar a otras personas.
- **Dónde:** en tu Proyecto de Claude (o primero en una libreta, si prefieres pensar en papel).
- **Cómo:** envía el **Prompt #10**. Claude te hará preguntas sobre lo que sabes hacer, lo que la gente te pregunta y los problemas que ya resolviste, y al final te propondrá 5 ideas.
- **Guárdalo:** agrega las 5 ideas a tu Proyecto.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 6, Paso 1: la lista de lo que sabes hacer (en el libro)

☐ Día 5 · Elige una idea y escribe tu frase de promesa

- **Qué vas a hacer:** quedarte con **una sola idea** y escribir una frase que diga a quién ayudas y en qué. Por ejemplo: *«Ayudo a adultos principiantes a arreglar su propia ropa sin miedo a la máquina de coser»*.
- **Dónde:** en tu Proyecto de Claude.
- **Cómo:** envía el **Prompt #11** para que Claude califique tus ideas. Elige una. Después envía el **Prompt #13** y escoge la frase que más suene a ti.
- **Guárdalo:** escribe tu frase en tu Proyecto y en tu libreta. La vas a usar muchas veces.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 6, Paso 2: elige tu idea (en el libro) y Paso 5: tu frase de promesa (en el libro)

Semana 2 · Escucha y planea

☐ Día 6 · Escucha a tus futuros clientes

- **Qué vas a hacer:** reunir frases reales de personas que tienen el problema que tu idea resuelve.
- **Dónde:** en los comentarios de videos de YouTube y TikTok sobre tu tema, en grupos de Facebook y en las reseñas de libros parecidos en Amazon (sobre todo las de 3 estrellas).
- **Cómo:** copia 10 a 20 frases (sin nombres) en las notas de tu teléfono. Después pégalas en Claude con el **Prompt #12**.
- **Guárdalo:** agrega a tu Proyecto la lista de los 3 problemas que más se repiten.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 6, Paso 3: escucha a tu futuro cliente (en el libro)

☐ Día 7 · Habla con las primeras 3 o 4 personas

- **Qué vas a hacer:** platicar con personas que podrían necesitar tu idea. **No les vendas nada:** solo pregunta y escucha.
- **Dónde:** en persona, por llamada o por WhatsApp.
- **Cómo:** usa las 4 preguntas del Capítulo 6. Si alguien te dice «avísame cuando esté listo», pídele permiso para guardar su nombre y su teléfono o correo.
- **Guárdalo:** anota sus respuestas y sus datos (con su permiso) en una nota de tu teléfono llamada «Lista de espera». Esa lista son las personas a las que avisarás cuando lances tu producto.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 6, Paso 4: las 10 conversaciones (en el libro)

☐ Día 8 · Elige el formato y el título de tu producto

- **Qué vas a hacer:** decidir qué vas a crear (te recomendamos una guía corta en PDF) y cómo se va a llamar.
- **Dónde:** en tu Proyecto de Claude.
- **Cómo:** envía el **Prompt #14** y elige el título que mejor diga a quién ayudas y qué va a lograr.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 7: elige el formato correcto (en el libro) y Paso 1: el título (en el libro)

☐ Día 9 · Crea el índice de tu guía

- **Qué vas a hacer:** hacer la lista de capítulos de **tu** guía, en el orden en que tu lector los necesita. Es el plano de tu producto.
- **Dónde:** en tu Proyecto de Claude.
- **Cómo:** envía el **Prompt #15** y ajusta el índice hasta que te guste.
- **Guárdalo:** agrega el índice final a tu Proyecto.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 7, Paso 2: el índice (en el libro)

☐ Día 10 · Termina tus conversaciones

- **Qué vas a hacer:** completar tus 10 conversaciones y revisar tu «Lista de espera».
- **Dónde:** en persona, por llamada o por WhatsApp.
- **Cómo:** pega en Claude lo que te dijeron (sin nombres) y pregúntale: *«¿Qué aprendí de estas conversaciones y qué debería agregar a mi guía?»*
- 📖 **Repasa:** Capítulo 6, Paso 4: las 10 conversaciones (en el libro)

Semana 3 · Crea tu producto

> **Importante:** esta semana vas a escribir los capítulos de **TU guía**, la que estás creando. No son los capítulos de este libro.

☐ Días 11, 12 y 13 · Escribe tu guía, un capítulo a la vez

- **Qué vas a hacer:** escribir los capítulos de tu guía con tus propias palabras. Una buena meta: 2 capítulos por día.
- **Dónde:** en tu Proyecto de Claude. Puedes contestar **por voz** desde la aplicación del teléfono.
- **Cómo:** para cada capítulo de tu guía, envía el **Prompt #16** con el título de ese capítulo. Claude te hará preguntas, tú le contestas lo que sabes y Claude lo ordena por escrito.
- **Guárdalo:** cada capítulo terminado, en tu Proyecto. Si tu guía tiene muchos capítulos, usa el fin de semana para terminar.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 7, Paso 3: escribe con tu voz (en el libro)

☐ Día 14 · Revisa tu guía como un editor

- **Qué vas a hacer:** encontrar errores, partes confusas y pasos que faltan.
- **Dónde:** en tu Proyecto de Claude, y después en voz alta.
- **Cómo:** envía el **Prompt #17** con tu guía completa. Corrige lo que te señale. Después, lee tu guía en voz alta: lo que suena raro al decirlo, también suena raro al leerlo.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 7, Paso 4: revisa como un editor (en el libro)

☐ Día 15 · Dale forma y pide opiniones

- **Qué vas a hacer:** convertir tu guía en un PDF bonito y dársela gratis a 3 personas de tu lista de espera para que la prueben.
- **Dónde:** en Claude (pídele *«Convierte mi guía en un documento PDF con un diseño limpio»*) o en Canva.
- **Cómo:** envíala por WhatsApp o correo y pregúntales qué fue lo más útil, dónde se confundieron y qué les faltó.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 7, Paso 5: imagen profesional (en el libro) y Paso 6: los 3 lectores (en el libro)

Semana 4 · Abre tu tienda y cuéntalo

☐ Día 16 · Elige dónde vender

- **Qué vas a hacer:** elegir **una** plataforma para vender tu guía y crear tu cuenta.
- **Dónde:** en Claude para comparar, y después en la página oficial de la plataforma que elijas.
- **Cómo:** envía el **Prompt #18**. Crea tu cuenta en la plataforma recomendada.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 8, Paso 1: elige dónde vender (en el libro)

☐ Día 17 · Escribe tu página de venta y decide tu precio

- **Qué vas a hacer:** preparar el texto que convencerá, con honestidad, a tu comprador, y decidir cuánto cobrar.
- **Dónde:** en tu Proyecto de Claude.
- **Cómo:** envía el **Prompt #19** para la página de venta y el **Prompt #20** para pensar tu precio. Mejora lo que Claude proponga con las opiniones de tus 3 lectores.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 8, Paso 3: la página de venta (en el libro) y Paso 5: el precio (en el libro)

☐ Día 18 · Sube tu producto a la tienda

- **Qué vas a hacer:** dejar tu guía lista para la venta.
- **Dónde:** en la plataforma que elegiste.
- **Cómo:** usa el método de las capturas: toma una foto de tu pantalla, súbela a Claude y pregúntale *«¿Dónde hago clic ahora?»*. Repite en cada paso. **Nunca le compartas a Claude tus datos bancarios:** esos se ponen directamente en la plataforma.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 8, Paso 6: arma tu tienda (en el libro)

☐ Día 19 · Tu primer video y tu regalo gratuito

- **Qué vas a hacer:** grabar tu primer video corto y decidir qué regalo darás a cambio del correo de las personas interesadas.
- **Dónde:** en Claude para los guiones; en tu teléfono para grabar.
- **Cómo:** envía el **Prompt #22**, elige un guion y grábalo (aunque sea solo con tus manos o tu voz). Tu regalo puede ser una lista de verificación o un capítulo de muestra.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 9: la estructura de un video corto (en el libro) y tu lista de correos (en el libro)

☐ Día 20 · Lanza y cuéntalo

- **Qué vas a hacer:** avisar a tu lista de espera que tu guía ya está lista y publicar tu lanzamiento.
- **Dónde:** WhatsApp o correo para tu lista; tus redes sociales para todos los demás.
- **Cómo:** pídele a Claude un mensaje personal para tu lista de espera. Publica tu video. Después envía el **Prompt #23** para planear tu siguiente semana de contenido.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 9: tu semana de contenido (en el libro)

PLAN CRECE

Más clientes para tu negocio

Semana 1 · Tu socio y tu claridad

☐ Día 1 · Abre tu cuenta y dile a Claude quién eres

- **Qué vas a hacer:** crear tu cuenta gratuita de Claude y escribir tus Preferencias.
- **Dónde:** en claude.ai o en la aplicación de Claude en tu teléfono.
- **Cómo:** 1) crea tu cuenta; 2) envía el **Prompt #1**; 3) en Configuración → Perfil, pega el **Prompt #2** con los datos de tu negocio.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 2, Paso 3: tus Preferencias (en el libro)

☐ Día 2 · Crea el Proyecto de tu negocio

- **Qué vas a hacer:** crear la «oficina» de tu negocio dentro de Claude, con tu información.
- **Dónde:** en Claude, en la sección **Proyectos**.
- **Cómo:** crea el Proyecto con el nombre de tu negocio, pega el **Prompt #3** en «Instrucciones» y sube 1 a 3 archivos útiles: tu menú o lista de servicios, una foto de tu volante, tus preguntas frecuentes.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 2, Paso 5: tu primer Proyecto (en el libro)

☐ Día 3 · El diagnóstico de tu negocio

- **Qué vas a hacer:** dejar que Claude te entreviste como un consultor y te entregue un resumen de tu negocio con 3 oportunidades.
- **Dónde:** en una conversación nueva **dentro de tu Proyecto**.
- **Cómo:** envía el **Prompt #4**. Después, guarda en las notas de tu teléfono la plantilla del **Prompt Maestro** (Prompt #5) y la lista de verificación de 5 preguntas del Capítulo 5.
- **Guárdalo:** agrega el diagnóstico a tu Proyecto.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 2, Paso 7 (en el libro) y Capítulo 5: tu lista de verificación (en el libro)

☐ Día 4 · Describe a tu mejor cliente

- **Qué vas a hacer:** crear el retrato de tu cliente ideal y empezar a preguntarles a tus clientes reales por qué te eligen.
- **Dónde:** en tu Proyecto de Claude y en tu negocio, con tus clientes.
- **Cómo:** envía el **Prompt #26**. Después, escribe en las notas de tu teléfono estas 4 preguntas y házselas a tus próximos clientes: *¿Cómo nos conoció? ¿Por qué nos eligió? ¿Qué es lo que más le gusta? Si pudiera cambiar una cosa, ¿cuál sería?*
- **Guárdalo:** el perfil de tu cliente, en tu Proyecto.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 10, Paso 1 (en el libro) y Paso 2: pregúntales a tus clientes (en el libro)

☐ Día 5 · Tu diferencia, tu oferta y tu frase

- **Qué vas a hacer:** encontrar qué te hace especial, armar una oferta clara y resumir tu negocio en una frase.
- **Dónde:** en tu Proyecto de Claude.
- **Cómo:** envía el **Prompt #28** (tu diferencia) y el **Prompt #29** (tus ofertas). Con eso, completa la fórmula: *«Ayudamos a [cliente] a [resultado] con [tu diferencia]».*
- **Guárdalo:** tu frase y tu mejor oferta, en tu Proyecto. Las vas a usar en Google, WhatsApp y tus volantes.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 10, Pasos 3 al 5 (en el libro)

Semana 2 · Que te encuentren y te contesten

☐ Día 6 · Aparece en Google Maps

- **Qué vas a hacer:** reclamar o crear el perfil gratuito de tu negocio en Google.
- **Dónde:** busca tu negocio en Google Maps; si no aparece, entra a **google.com/business**.
- **Cómo:** sigue los pasos para verificar que eres el dueño. Si te pierdes, toma una captura y pregúntale a Claude dónde hacer clic.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 11, Paso 1: reclama o crea tu perfil (en el libro)

☐ Día 7 · Completa tu perfil de Google

- **Qué vas a hacer:** llenar tu perfil al 100 %: descripción, horario, servicios y fotos.
- **Dónde:** en tu perfil de Google y en Claude.
- **Cómo:** envía el **Prompt #30** para tu descripción y pégala en tu perfil. Sube al menos 5 fotos reales, con buena luz.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 11, Paso 2 (en el libro) y Paso 3: fotos que venden (en el libro)

☐ Día 8 · Instala WhatsApp Business

- **Qué vas a hacer:** pasar tu WhatsApp de negocio a la aplicación gratuita WhatsApp Business y completar tu perfil.
- **Dónde:** en tu teléfono (descarga la aplicación oficial WhatsApp Business).
- **Cómo: haz primero una copia de seguridad** de tus conversaciones. Después completa tu perfil con tu frase del Día 5, tu horario y tu dirección o zona.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 12, Paso 1: tu perfil de negocio (en el libro)

☐ Día 9 · Tus mensajes automáticos y respuestas rápidas

- **Qué vas a hacer:** dejar listos los mensajes que trabajan por ti de día y de noche.
- **Dónde:** en Claude y en WhatsApp Business (en sus herramientas para empresas).
- **Cómo:** envía el **Prompt #34** (bienvenida y ausencia) y el **Prompt #35** (respuestas rápidas). Copia cada texto en su lugar dentro de WhatsApp Business.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 12, Paso 2 (en el libro) y Paso 3: respuestas rápidas (en el libro)

☐ Día 10 · Organiza y da seguimiento

- **Qué vas a hacer:** ordenar tus conversaciones con etiquetas de colores y responder a quien dejaste esperando.
- **Dónde:** en WhatsApp Business y en Claude.
- **Cómo:** crea 4 etiquetas (Nuevo, Presupuesto enviado, Cliente, Pendiente). Envía el **Prompt #36** para tus mensajes de seguimiento y úsalos con quien pidió precio y no contestó.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 12, Paso 4 (en el libro) y Paso 5: el seguimiento (en el libro)

Semana 3 · Atrae a más clientes

☐ Día 11 · Pide reseñas reales

- **Qué vas a hacer:** pedirles a tus clientes reales que dejen su opinión en Google, **sin ofrecer nada a cambio**.
- **Dónde:** en tu perfil de Google (para conseguir tu enlace y tu código QR) y en WhatsApp.
- **Cómo:** envía el **Prompt #32** para tus mensajes. Mándalos a tus clientes recientes e imprime tu código QR para el mostrador.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 11, Paso 5: reseñas reales (en el libro)

☐ Día 12 · Crea tu volante

- **Qué vas a hacer:** crear un volante con un solo mensaje, tu mejor oferta y un código QR a tu WhatsApp.
- **Dónde:** en Claude (y en Canva, si quieres diseñarlo tú).
- **Cómo:** envía el **Prompt #38**. Después pídele a Claude: *«Diseña el volante con este texto»*. Crea tu código QR de WhatsApp desde la aplicación WhatsApp Business.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 13: volantes que sí se leen (en el libro)

☐ Día 13 · Tu calendario de promociones del año

- **Qué vas a hacer:** planear las fechas especiales de los próximos 12 meses en las que tus clientes ya piensan en comprar.
- **Dónde:** en tu Proyecto de Claude.
- **Cómo:** envía el **Prompt #40**. Revisa que las fechas correspondan a tu país y al de tus clientes.
- **Guárdalo:** el calendario, en tu Proyecto. Agenda en tu teléfono un recordatorio un mes antes de cada fecha.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 13: tu calendario de promociones (en el libro)

☐ Día 14 · Tu primera prueba de anuncio

- **Qué vas a hacer:** promocionar una publicación con un presupuesto pequeño, solo para personas de tu zona.
- **Dónde:** en Facebook o Instagram, en la publicación que mejor te haya funcionado.
- **Cómo:** envía el **Prompt #39** para el texto. Usa el botón «Promocionar» y elige tu zona y una duración corta. Gasta solo lo que no te duela perder.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 13: anuncios en Facebook e Instagram (en el libro)

☐ Día 15 · Mantén vivo tu perfil de Google

- **Qué vas a hacer:** publicar tu primera novedad en Google y responder todas tus reseñas.
- **Dónde:** en tu perfil de Google y en Claude.
- **Cómo:** envía el **Prompt #31** para tus publicaciones y el **Prompt #33** para responder cada reseña con calma.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 11, Paso 4 (en el libro) y Paso 6: responde las reseñas (en el libro)

Semana 4 · Que regresen, y mide

☐ Día 16 · Tu lista de clientes

- **Qué vas a hacer:** crear una hoja sencilla con tus clientes, lo que compraron y cuándo conviene volver a contactarlos.
- **Dónde:** en Claude (que te entrega la hoja de cálculo) y en tu teléfono o computadora.
- **Cómo:** envía el **Prompt #41**, descarga la hoja y agrega a tus 10 clientes más recientes, **solo los que aceptaron recibir tus mensajes**.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 14, Paso 1: tu lista de clientes (en el libro)

☐ Día 17 · Seguimiento y recordatorios

- **Qué vas a hacer:** preparar el mensaje que mandas después de cada venta y los recordatorios para que tus clientes regresen.
- **Dónde:** en Claude; después, guárdalos como respuestas rápidas en WhatsApp Business.
- **Cómo:** envía el **Prompt #42** y el **Prompt #43**.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 14, Pasos 2 y 3 (en el libro)

☐ Día 18 · Tu programa de referidos

- **Qué vas a hacer:** darles a tus clientes contentos una forma fácil de recomendarte.
- **Dónde:** en Claude y en una imprenta o tu impresora.
- **Cómo:** envía el **Prompt #44**. Imprime las tarjetas y entrégalas con cada servicio. Recuerda: puedes agradecer una **recomendación**, pero nunca una **reseña**.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 14, Paso 4: haz que te recomienden (en el libro)

☐ Día 19 · Tu hoja de números

- **Qué vas a hacer:** empezar a medir qué te trae clientes.
- **Dónde:** en Claude (que te crea la hoja) y en tu negocio.
- **Cómo:** envía el **Prompt #46** y descarga tu hoja (o usa una libreta). Desde hoy, pregúntale a cada cliente nuevo: «*¿Cómo nos conoció?*», y anótalo.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 15, Paso 1: tu hoja de números (en el libro)

☐ Día 20 · Tu primera revisión semanal

- **Qué vas a hacer:** mirar tu negocio «desde afuera» durante 15 minutos y decidir tu siguiente paso.
- **Dónde:** en tu Proyecto de Claude.
- **Cómo:** envía el **Prompt #47** con tus números de la semana y el **Prompt #48** para decidir qué hacer más, qué hacer menos y qué probar. Agenda este momento cada semana.
- 📖 **Repasa:** Capítulo 15, Pasos 2 y 3 (en el libro)

CUANDO TERMINES

El final de tu cuarta semana

Llegaste al Día 20: el último día de tu cuarta semana. Detente un momento.

Primero, celebra. En serio. Hace cuatro semanas tenías una idea guardada o un negocio con muchas cosas pendientes. Hoy tienes trabajo hecho, herramientas funcionando y un socio que conoce tu negocio.

Imagina dónde estás ahora

Mira hacia atrás. Ves tu guía terminada y lista en tu tienda, o tu negocio en el mapa con fotos y reseñas reales. Ves tus mensajes automáticos atendiendo a tus clientes, tu primer video publicado, tu hoja de números con datos de verdad.

Y algo más importante: ves a una persona que **cumplió lo que se propuso**, treinta minutos a la vez.

Esa persona eres tú.

Planea tus siguientes 4 semanas

El trabajo no termina aquí: ahora tienes un sistema. Usa este prompt para que tu socio te ayude a decidir qué sigue:

📋 **PROMPT · Cópialo y pégalo en Claude**

Para qué sirve: Claude revisa lo que hiciste en tus 4 semanas y te ayuda a crear tu plan para las siguientes 4.

Terminé mi plan de 4 semanas de la ruta [Crea / Crece]. Esto es lo que hice: [lista]. Esto es lo que no pude terminar: [lista]. Esto es lo que aprendí: [notas]. Ayúdame a crear mi plan para las próximas 4 semanas: qué repetir, qué mejorar y cuál es el siguiente paso más importante.