GUÍA GRATUITA / CREA TU PRIMER SISTEMA

TU PRIMERA FACTORY DIGITAL.



DE LA IDEA A UNA MUESTRA REAL.

Método práctico + cuatro prompts listos para adaptar.

EL MÉTODO: CONSTRUYE, COMPRUEBA, REPITE

Una factory es una forma organizada de trabajar: una meta, archivos, tareas y comprobaciones. No necesitas crear empleados virtuales ni automatizar todo para empezar. Tu primera misión es terminar una muestra que otra persona pueda entender y probar.

El método tiene cinco movimientos: define un problema concreto; crea una entrega pequeña; comprueba que funciona; enséñala a personas interesadas; mejora solo lo que los comentarios o las pruebas justifiquen.

Al terminar tendrás una ficha de oferta, una estructura de carpetas, instrucciones reutilizables y un plan de validación. No tendrás ventas garantizadas ni una empresa automática: esas son hipótesis que requieren trabajo y evidencia.

ELIGE UNA IDEA QUE PUEDAS ENTREGAR

Completa esta frase: «Ayudo a [persona] que tiene [problema] a conseguir [resultado observable] mediante [entrega concreta]».

Ejemplo ilustrativo: «Ayudo a profesionales independientes a presentar un servicio mediante una plantilla de landing y una lista de revisión». La entrega puede ser un PDF, una plantilla editable o un pequeño sitio local. Elige un problema que conozcas y que puedas explicar en una frase.

Filtro rápido: ¿a quién ayuda? ¿Qué recibe exactamente? ¿Puedes crear una muestra pequeña? ¿Cómo comprobará la persona que ha conseguido el resultado? Si no puedes responder, reduce el alcance.

Ejercicio: escribe tres ideas y elige una. Marca como hipótesis cualquier afirmación sobre demanda, ingresos o facilidad hasta tener datos.

MONTA TU ESPACIO LOCAL

Crea una carpeta llamada mi-factory con estas subcarpetas: 01-idea, 02-producto, 03-landing, 04-contenido y 05-revision. Dentro de 01-idea crea oferta.md y escribe tu frase de oferta, público, entrega y dudas. En 05-revision guarda una lista de comprobaciones y sus resultados.

Puedes usar el explorador y un editor de texto; Obsidian es opcional. Mantén copias de seguridad. No guardes contraseñas, tokens ni datos de clientes en archivos que vayas a compartir.

Una IA en la nube puede recibir el texto y los archivos que le envíes. Revisa el acceso que autorizas; para materiales sensibles utiliza información ficticia o elimínala antes.

PROMPT 1: CONVIERTE UNA IDEA EN PLAN

Copia el siguiente bloque y sustituye los textos entre corchetes. Úsalo en Codex o en otro asistente disponible; revisa siempre su respuesta.

> Ayúdame a convertir esta idea en una primera entrega: [IDEA]. Público: [PÚBLICO]. Tengo [TIEMPO Y RECURSOS]. Quiero [RESULTADO]. Propón una muestra pequeña, tres tareas dependientes, criterios de aceptación y dudas. Separa hechos de hipótesis. No inventes cifras, clientes ni testimonios. No publiques ni gastes dinero. Pide permiso antes de acceder a cuentas o tocar archivos fuera de [CARPETA].

Comprueba que el resultado incluye una entrega real y un modo de revisarla. Si la propuesta es demasiado amplia, pide reducir el alcance en vez de generar planes infinitos.

PROMPT 2: CONSTRUYE UNA MUESTRA

Ejemplo: una página local para presentar la plantilla de landing. Crea un proyecto nuevo, no sustituyas una página existente sin una copia y una autorización claras.

> Trabaja solo en [CARPETA]. Crea una página local para [OFERTA] dirigida a [PÚBLICO]. Incluye problema, resultado, contenido de la muestra y preguntas frecuentes. Usa [ESTILO] y haz que se lea en móvil. El botón debe abrir una muestra real si existe; si no, indica que está en preparación. No conectes pagos, recopiles datos ni publiques. Comprueba que abre, que los enlaces funcionan y que no hay desbordamientos. Resume archivos y pruebas reales.

Abre el resultado en tu navegador. Lee la oferta sin explicación adicional y comprueba cada botón. Si algo no funciona, guarda el error concreto y pide una corrección limitada.

PROMPT 3: REVISA CON EVIDENCIA

> Revisa [ENTREGA] frente a estos criterios: [CRITERIOS]. Inspecciona y prueba lo que puedas con las herramientas disponibles. Distingue lo verificado, lo que falla y lo que no puedes comprobar. No cambies archivos durante la revisión. Propón correcciones por prioridad y explica cómo verificar cada una.

Revisión humana: ¿se entiende qué se entrega y para quién? ¿La muestra coincide con la promesa? ¿Los enlaces funcionan? ¿El precio y las condiciones son correctos? ¿Hay datos personales o afirmaciones sin respaldo? Una sección o una marca verde no demuestran calidad ni ventas.

Si hay un fallo, da al asistente el mensaje de error y el resultado esperado. Repite solo la comprobación afectada y confirma el arreglo antes de continuar.

VALIDA UNA OFERTA CON NÚMEROS

Ejemplo inventado: producto a 15 €, acceso a herramientas de 20 € y otros costes fijos de 15 €. Los 35 € son una hipótesis total para el periodo, no tarifas verificadas ni gastos necesariamente gratuitos. Comprueba las tarifas actuales y qué plan necesitas antes de contratar.

Si suponemos una comisión de 3 % más 0,30 € por venta y ningún otro coste variable, la comisión sería 0,75 € y quedarían 14,25 € por venta antes de impuestos, devoluciones y otros gastos. Para cubrir 35 € harían falta al menos 3 ventas: 35 / 14,25 = 2,46, redondeado hacia arriba. Tres ventas no son una predicción.

Anota visitas, clics y compras solo cuando puedas medirlos. Una primera prueba puede ser enseñar la muestra a personas interesadas y recoger sus preguntas; no envíes mensajes masivos no solicitados ni simules interés o testimonios.

CREA Y ENTREGA TU PRIMER PRODUCTO

Una versión vendible necesita algo más que una landing: contenido completo y revisado, instrucciones de uso, archivos que abran, condiciones claras, método de pago y entrega comprobada. Define un canal de soporte que puedas atender.

Tu muestra gratuita debe ayudar de verdad y mostrar el estilo de trabajo. El producto de pago, si lo creas, puede ampliar con plantillas, más ejemplos y acompañamiento documentado. No vendas algo aún no terminado como si estuviera disponible.

Antes de cobrar comprueba precio, comisiones, impuestos, requisitos de privacidad y derechos de consumo aplicables a tu situación. Las reglas dependen del país y la plataforma; revisa fuentes oficiales o consulta a un profesional.

PROMPT 4: REPITE SIN EMPEZAR DE CERO

> Usa [PROYECTO APROBADO] como referencia de estructura para una nueva idea: [NUEVA IDEA]. Crea una copia independiente en [NUEVA CARPETA]. Conserva los originales, adapta audiencia, promesa, entrega y ejemplos. Señala qué información necesito aportar. No copies marcas, testimonios ni datos personales. Comprueba enlaces y documentación. No publiques ni configures pagos.

Solo replica lo que hayas comprobado que sirve. Cambiar el tema o abrir cuentas no demuestra que exista demanda. Conserva una ficha por proyecto con fecha, decisión y evidencia; así podrás comparar sin confundir suposiciones con resultados.

TU PLAN DE ACCIÓN

1. En 20 minutos: define una persona, problema y entrega. 2. En 30 minutos: monta la carpeta y utiliza el primer prompt. 3. En 60 minutos: crea una muestra pequeña con el segundo prompt. 4. Revísala con el tercero y registra los fallos. 5. Calcula costes reales y decide cómo mostrarla a personas interesadas.

Estos tiempos son orientativos. Detente si faltan permisos, información o comprobaciones. Si una herramienta de IA tiene límites de uso o es de pago, elige la opción que se adapte a tus recursos; no todos los servicios ni todas sus funciones son gratuitos.

LISTA FINAL: tengo una oferta clara; una muestra que abre; resultados comprobados; costes anotados; ninguna promesa de ingresos; y un siguiente paso concreto. Ya puedes continuar por tu cuenta y adaptar los cuatro prompts a otra idea.