

GUÍA NODESTUDIO

Cómo usar IA y herramientas digitales para escalar tu negocio

Ejemplos y prompts listos para copiar, para conseguir más clientes, ordenar procesos y hacer crecer tu producto digital.

13 herramientas · 2 ejemplos · plan de 7 días

0 Antes de empezar

Esta guía es para quien ya tiene un negocio funcionando y quiere mejorar una cosa concreta: más consultas, más ventas, menos trabajo manual o un producto digital que convierta y retenga mejor.

La selección mezcla **herramientas de IA** (Perplexity, Replicate, Claude, Manus, Cursor) con **plataformas que complementan su uso**: bibliotecas de referencias (Mobbin, Foreplay), pagos (Stripe, RevenueCat), canales (Instagram, Resend), organización (Linear) y medición (PostHog). La IA te ayuda a pensar y producir; estas plataformas son donde ese trabajo se publica, se cobra y se mide.

Cómo usar los prompts

- Todo lo que está `[ENTRE CORCHETES]` lo reemplazás con tus datos. Si no tenés un dato, borralo o escribí "no tengo".
- Cada prompt indica **dónde pegarlo**: en la propia herramienta, en Claude o en **Codex**.
- Codex es el agente de programación de OpenAI: le pedís en lenguaje natural que instale o programe algo y lo hace por vos. Lo usamos cada vez que hace falta código, para que no tengas que tocar la terminal.
- Todos los prompts piden que la IA **no invente datos** que no le diste. Igual, revisá siempre lo que te devuelve.

> **TRANSPARENCIA**
> Funciones, precios y límites se verificaron en los sitios y la documentación oficial el 12/10/2026; pueden cambiar. Los pasos de cada herramienta se basan en esa documentación: **no son flujos probados de punta a punta para esta guía**. Los casos de uso y los ejemplos son hipotéticos: no hay testimonios ni resultados reales.

> **PRIVACIDAD**
> No pegues en ninguna IA datos personales de tus clientes (nombres completos, teléfonos, documentos, historias clínicas) si no hace falta. Anonimizá antes.

Contenido

1. Por dónde empezar
2. Guía de cada herramienta
3. Dos ejemplos completos
4. Plan de acción de 7 días

1 Por dónde empezar

No hace falta usar las 13 herramientas. El error más común es abrir cuentas en todas y no terminar ninguna mejora. Elegí **un** problema, **una** herramienta y **un** número para medir.

Tres preguntas para elegir

1. **¿Dónde se pierde hoy el cliente?** ¿No te encuentra, te consulta y no compra, compra una vez y no vuelve, o abandona tu app?
2. **¿Qué número lo demuestra?** Consultas por semana, ventas, % de conversión, cancelaciones. Si no tenés ese número, el primer paso es medirlo.
3. **¿Qué mejora chica podés probar esta semana?** Un mensaje, una pantalla, un reel, un link de pago. Lo chico se termina; lo grande se posterga.

La tabla de las próximas dos páginas cruza problemas habituales con la herramienta que más rápido ayuda a resolverlos. Buscá la fila que se parece a tu situación y empezá por ahí.

> REGLA PRÁCTICA
> Si tenés poco volumen (por ejemplo, menos de 20 consultas por semana), mirá la tendencia durante 2 o 3 semanas antes de sacar conclusiones. Con pocos datos, una semana buena o mala puede ser casualidad.

Problema	Herramienta	Primera acción	Resultado a medir
INVESTIGACIÓN			
No sé qué ofrece ni cuánto cobra mi competencia	**Perplexity**	Correr el prompt de mercado y abrir las fuentes citadas	Diferenciales verificados que pasás a tu oferta
Las tareas de investigación largas me sacan horas	**Manus**	Pedir una lista de posibles clientes con datos públicos	% de filas válidas y respuestas obtenidas
CAPTACIÓN DE CLIENTES			
Llegan pocas consultas desde redes	**Instagram + Claude**	Probar 2 ganchos para el mismo reel	Consultas por DM por cada reel
No sé qué anuncios probar	**Foreplay + Claude**	Guardar 10 a 15 anuncios del rubro y armar un brief	Costo por consulta o por venta de los anuncios nuevos
Me consultan pero no compran	**Claude**	Armar un banco de respuestas con cierre	% de consultas que terminan en venta o turno
Cobrar genera fricción o ausencias	**Stripe**	Crear un link de pago para la seña	% de turnos pagados y ausencias
CONTENIDO			
Mis fotos de producto son desparejas	**Replicate**	Procesar 3 fotos en el Playground	Tiempo por foto y calidad aprobada
Tengo clientes a los que nunca les escribo	**Resend**	Enviar un email (broadcast) a un segmento	Clics y respuestas por envío

Problema	Herramienta	Primera acción	Resultado a medir
DESARROLLO DE PRODUCTO			
No sé dónde abandonan los usuarios	**PostHog**	Armar un embudo de 3 pasos	% de conversión entre pasos
Una pantalla clave no convierte	**Mobbin + Claude**	Comparar tu pantalla con 5 referencias	Conversión de esa pantalla
Cada cambio en la web depende de otra persona	**Cursor**	Hacer un cambio chico con el Agent	Días desde la idea hasta publicado
Los pedidos de mejora están desordenados	**Linear + Claude**	Convertir el feedback en issues priorizadas	Issues cerradas por ciclo
RETENCIÓN			
No controlo las suscripciones de mi app	**RevenueCat**	Integrar el SDK y configurar un paywall	Conversión a pago y retención al mes
Los clientes compran una vez y no vuelven	**Resend + Claude**	Enviar un email de seguimiento	% que vuelve a comprar

Las herramientas combinadas ("+ Claude") son las que no tienen chat propio: la herramienta te da el material y Claude te ayuda a convertirlo en una acción.

2 Guía de cada herramienta

Cada ficha tiene la misma estructura, para que puedas saltar directo a lo que necesitás:

- **Qué hace**, en una frase.
- **Cuándo conviene** y para qué tipo de negocio.
- Un **caso de uso** concreto en un negocio que ya funciona (hipotético).
- Los **pasos** para completar una primera tarea útil.
- Un **prompt** listo para copiar, indicando dónde se pega.
- Qué **resultado** deberías obtener y cómo revisarlo.
- Un **error habitual** y el **enlace oficial**.

Herramienta	Tipo	Herramienta	Tipo
Perplexity	IA · investigación	RevenueCat	Suscripciones en apps
Replicate	IA · imágenes, video, audio	Stripe vs. RevenueCat	Comparación
Claude	IA · asistente	Instagram	Canal de captación
Mobbin	Referencias de diseño	Resend	Email
Manus	IA · agente	Linear	Organización
Cursor	IA · código	PostHog	Medición
Stripe	Pagos	Foreplay	Referencias de anuncios

HERRAMIENTA 1 DE 13 · IA · INVESTIGACIÓN

Perplexity

Un buscador con IA que responde en lenguaje natural e incluye citas con enlaces a las fuentes originales.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Cuando necesitás investigar competencia, precios de referencia, tendencias u objeciones de clientes y querés poder verificar de dónde sale cada dato. Sirve para cualquier negocio, sobre todo servicios y comercios que compiten en su zona.

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Un centro de estética quiere lanzar un paquete nuevo y necesita saber qué ofrecen y cuánto cobran los centros de su ciudad, y qué critican los clientes en reseñas públicas.

Primera tarea útil, paso a paso

1. Entrá a perplexity.ai y creá tu cuenta.
2. Pegá el prompt con tus datos. Para preguntas amplias podés probar el modo **Deep Research** (su disponibilidad depende del plan).
3. Abrí al menos 3 de las fuentes citadas y confirmá que dicen lo que afirma la respuesta.
4. Copiá la tabla a una planilla y agregá una columna "verificado: sí / no".

PROMPT · PEGAR EN PERPLEXITY

```
Investigá el mercado de [TIPO DE NEGOCIO] en [CIUDAD O PAÍS].
Mi oferta: [OFERTA]. Mi cliente ideal: [CLIENTE IDEAL].
Objetivo: [OBJETIVO].

Entregame:
1. Una tabla con 5 a 8 competidores: nombre, oferta principal, precio
publicado, canal donde captan clientes y enlace a la fuente.
2. Las 5 quejas u objeciones más repetidas en reseñas públicas, indicando
dónde aparecen.
3. Tres diferencias concretas que podría destacar frente a ellos, usando
estos datos míos: [DATOS DISPONIBLES].

Citá la fuente de cada dato. Si un precio no está publicado, escribí "no
publicado". No inventes nombres, cifras ni reseñas.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Una tabla de competidores con fuentes, una lista de objeciones reales y tres diferenciales. Revisalo abriendo los enlaces: si una fuente no menciona el dato o está desactualizada, descartalo. Usá solo lo verificado para tu oferta.

ERROR HABITUAL

Tomar la respuesta como verdad sin abrir las fuentes. Las citas ayudan a verificar, pero la IA puede resumir mal o apoyarse en páginas viejas.

ENLACE OFICIAL www.perplexity.ai

Replicate

Una plataforma para usar modelos de IA de imagen, video, audio y texto (por ejemplo, quitar fondos, mejorar resolución o transcribir) pagando por uso.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Cuando necesitás procesar o generar muchas imágenes o audios y querés elegir el modelo específico. También si después querés automatizarlo. Útil para e-commerce, gastronomía, inmobiliarias y negocios que producen mucho contenido.

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Una tienda online tiene fotos de producto con fondos distintos y quiere unificarlas con fondo limpio antes de cargarlas al catálogo.

DATO ÚTIL

Replicate cobra por tiempo de cómputo. Según su documentación, algunos modelos se pueden probar gratis y luego pide configurar facturación (consultado el 12/10/2026).

Primera tarea útil, paso a paso

1. Creá tu cuenta en replicate.com y entrá a **Explore**.
2. Buscá la colección *Remove backgrounds* (quitar fondos) o *Upscale images* (mejorar resolución) y abrí un modelo.
3. En la pestaña **Playground** subí una foto, ejecutalo y descargá el resultado. No necesitás código.
4. Antes de procesar muchas fotos, revisá cuánto cobra ese modelo en su página.
5. Probá con 3 fotos. Si querés procesar todo el catálogo en lote, usá el prompt para Codex.

PROMPT · PEGAR EN CODEX (PARA PROCESAR EN LOTE)

```
Quiero procesar en lote las fotos de producto de mi negocio de [TIPO DE
NEGOCIO] usando Replicate.
Objetivo: [OBJETIVO, ej.: quitar el fondo y dejarlo blanco].
Las fotos están en la carpeta [CARPETA].

Hacelo por mí, paso a paso y explicándome qué hacés:
1. Prepará un script que envíe cada foto al modelo [NOMBRE DEL MODELO] y
guarde el resultado en una carpeta "procesadas".
2. Pedime el token de API de Replicate y guardalo en un archivo de
configuración, no dentro del código.
3. Procesá primero solo 3 fotos y mostrame el resultado antes de seguir.

Usá solo los parámetros que figuran en la documentación del modelo. No
inventes opciones.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Fotos con fondo uniforme listas para el catálogo. Revisá bordes difíciles (pelo, vidrio, transparencias) y que el color del producto siga siendo el real: el cliente tiene que recibir lo que ve.

ERROR HABITUAL

Procesar todo el catálogo sin probar calidad y costo con unas pocas fotos. Y usar imágenes generadas que no representen el producto real.

ENLACE OFICIAL replicate.com/explore · cómo se cobra

HERRAMIENTA 3 DE 13 · IA · ASISTENTE

Claude

Un asistente de IA para escribir, analizar documentos y planillas, y trabajar con el contexto de tu negocio guardado en Proyectos.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Para todo lo que hoy escribís o analizás a mano: respuestas a clientes, textos de venta, resúmenes, revisión de planillas. Sirve para cualquier negocio y es el lugar donde se preparan varios prompts de esta guía.

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Un estudio contable recibe siempre las mismas 10 preguntas por WhatsApp y cada persona del equipo responde distinto.

Primera tarea útil, paso a paso

1. Entrá a claude.ai y creá un **Proyecto** (las cuentas gratuitas pueden crear hasta 5).
2. En el conocimiento del proyecto subí tu lista de servicios, precios y políticas.
3. En las instrucciones del proyecto describí el tono con el que respondés.
4. Pegá el prompt dentro del proyecto con tus preguntas frecuentes.
5. Probá las respuestas con 3 consultas reales, sin datos personales del cliente.

PROMPT · PEGAR EN CLAUDE (DENTRO DEL PROYECTO)

```
Sos asistente de atención al cliente de [NOMBRE DEL NEGOCIO], un negocio
de [TIPO DE NEGOCIO].
Cliente ideal: [CLIENTE IDEAL]. Oferta: [OFERTA].
Objetivo: [OBJETIVO, ej.: que la consulta termine en un turno].
Información extra: [DATOS DISPONIBLES].

Estas son mis preguntas frecuentes: [PEGAR PREGUNTAS].

Para cada pregunta entregame:
- Una respuesta de máximo 60 palabras, en tono [TONO].
- Una pregunta de cierre que invite al siguiente paso.
- El dato que falta, si la respuesta lo necesita.

Usá solo la información de los documentos del proyecto y de este mensaje.
Si algo no está, escribí [FALTA: dato] en lugar de inventarlo.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Un banco de respuestas listo para usar en WhatsApp o Instagram. Revisá cada precio y política contra tus documentos, leelas en voz alta para ver si suenan como vos, y completá los [FALTA].

ERROR HABITUAL

Publicar respuestas sin revisar. Si Claude marca un [FALTA], es una señal de que esa información tampoco está clara para tus clientes.

ENLACE OFICIAL claude.ai · qué son los Proyectos

HERRAMIENTA 4 DE 13 · REFERENCIAS DE DISEÑO

Mobbin

Una biblioteca de pantallas reales de apps y sitios publicados, para buscar cómo resuelven otros un registro, un checkout o una página de precios.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Antes de rediseñar una pantalla clave de tu app o web. Ideal para productos digitales, SaaS, e-commerce y sitios de servicios que quieren convertir mejor.

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Una app de turnos ve que muchos usuarios abren la pantalla de planes, pero pocos pagan.

Primera tarea útil, paso a paso

1. Creá tu cuenta en mobbin.com y navegá apps o sitios de tu rubro o de referencia.
2. Abrí sus pantallas de planes y precios (paywall) y elegí 5 a 8 referencias.
3. Guardalas en una colección. El plan gratuito permite hasta 3 colecciones; el buscador, los flujos y Deep Search son del plan Pro (precios consultados el 12/10/2026).
4. Sacá capturas de tus referencias y de tu pantalla actual.
5. Mobbin no tiene chat: pasale las capturas a Claude con el prompt.

PROMPT · PEGAR EN CLAUDE (ADJUNTANDO LAS CAPTURAS)

```
Te adjunto capturas: la primera es mi pantalla actual de [PANTALLA, ej.:
planes y precios] y las demás son referencias de otras apps.
Mi producto: [TIPO DE NEGOCIO / PRODUCTO]. Cliente ideal: [CLIENTE IDEAL].
Objetivo de esta pantalla: [OBJETIVO].
Datos que tengo: [DATOS DISPONIBLES, ej.: visitas y pagos del último mes].

Entregame:
1. Una tabla con los patrones que se repiten en las referencias, en cuáles
aparecen y si mi pantalla los tiene.
2. Los 3 cambios que probaría primero, ordenados por impacto esperado y
esfuerzo, con el motivo.
3. Un texto nuevo para el título, el subtítulo y el botón.

Describí solo lo que se ve en las capturas. No supongas resultados de
otras apps.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Una lista corta de cambios con su motivo y los textos nuevos. Revisá que cada cambio venga de un patrón visible en varias referencias y no de una opinión suelta.

ERROR HABITUAL

Copiar tal cual la pantalla de una app grande. Lo que funciona para su público y su marca puede no servir para el tuyo: usalo como referencia, no como plantilla.

ENLACE OFICIAL mobbin.com · planes

HERRAMIENTA 5 DE 13 · IA · AGENTE

Manus

Un agente de IA que ejecuta tareas de varios pasos por vos: investiga, navega la web y arma entregables como presentaciones o sitios.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Para tareas largas y repetitivas que hoy te llevan horas, como armar una lista de prospectos con datos públicos o comparar proveedores. Útil para servicios B2B, agencias y consultoras.

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Una empresa de limpieza de oficinas quiere una lista de empresas de su zona para ofrecerles un servicio mensual.

Primera tarea útil, paso a paso

1. Creá tu cuenta en manus.im y revisá qué incluye tu plan antes de lanzar tareas largas.
2. Pegá el prompt y dejalo trabajar. Puede tardar varios minutos.
3. Mirá los pasos que va mostrando: si se desvía, corregilo en el momento.
4. Descargá el resultado y verificá a mano 5 filas al azar abriendo sus enlaces.

PROMPT · PEGAR EN MANUS

```
Necesito una lista de posibles clientes para [TIPO DE NEGOCIO] en [ZONA].
Mi oferta: [OFERTA]. Cliente ideal: [CLIENTE IDEAL, ej.: oficinas de 10 a
50 personas].
Objetivo: [OBJETIVO].

Buscá solo información pública y entregame una planilla con: nombre,
rubro, sitio web, ciudad, canal de contacto público y una frase de por qué
encaja con mi cliente ideal.
Incluí el enlace de donde sacaste cada dato.
Máximo [CANTIDAD] filas.

Si no encontrás un dato, dejá la celda vacía. No inventes empresas,
contactos ni tamaños.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Una planilla de prospectos con fuentes. Revisá 5 filas al azar: si más de una está mal, pedile que corrija el criterio antes de usar la lista.

ERROR HABITUAL

Usar la lista para enviar mensajes masivos e iguales. Escribí pocos mensajes personalizados y respetá las normas de privacidad y anti-spam de tu país.

ENLACE OFICIAL manus.im

HERRAMIENTA 6 DE 13 · IA · CÓDIGO

Cursor

Un editor de código con IA: describís el cambio en lenguaje natural y su agente lo implementa en tu proyecto.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Si tenés un sitio, landing o app con código propio y querés hacer cambios sin depender siempre de un desarrollador, o acelerar a quien ya trabaja con vos. Para productos digitales y negocios con web propia (no para sitios hechos solo con constructores visuales).

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Un negocio de servicios con una landing propia quiere un formulario de consulta que pregunte presupuesto y urgencia, para priorizar a quién responder primero.

Primera tarea útil, paso a paso

1. Descargá Cursor desde cursor.com. Tiene un plan gratuito (Hobby) con pedidos limitados al agente (consultado el 12/10/2026).
2. Abrí la carpeta de tu sitio (File → Open Folder).
3. Abrí el panel del **Agent** y pegá el prompt.
4. Leé los cambios que propone antes de aceptarlos.
5. Probá el formulario en tu navegador antes de publicar.

PROMPT · PEGAR EN EL AGENT DE CURSOR

```
Este proyecto es el sitio de [NOMBRE DEL NEGOCIO], un negocio de [TIPO DE NEGOCIO].
Objetivo: [OBJETIVO, ej.: recibir consultas más calificadas].

Agregá en la página [PÁGINA] un formulario con: nombre, WhatsApp o email, servicio de interés ([LISTA DE SERVICIOS]), presupuesto aproximado y urgencia.

Antes de editar, explicame qué archivos vas a tocar.
Respetá los estilos que ya usa el sitio.
No agregues servicios, precios ni textos que no te di.
Al terminar, decime cómo probarlo, dónde llegan las respuestas y cómo deshacer el cambio si algo sale mal.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Un formulario funcionando en tu computadora. Revisalo mandando una consulta de prueba y confirmando que te llega. Recién ahí publicalo.

ERROR HABITUAL

Aceptar todos los cambios sin mirarlos o trabajar sin copia de respaldo. Si preferís no instalar un editor, podés pedirle lo mismo a Codex con el mismo prompt.

ENLACE OFICIAL cursor.com · documentación

HERRAMIENTA 7 DE 13 · PAGOS

Stripe

Una plataforma de pagos online para cobrar con tarjeta, vender suscripciones y crear links de pago sin programar.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Si vendés online (servicios, cursos, software o productos) y querés cobrar sin armar un checkout propio. Los **Payment Links** sirven para cobrar una seña, una consulta o una suscripción desde WhatsApp, email, Instagram o un QR.

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Un consultorio de nutrición online quiere cobrar la primera consulta por adelantado para reducir las ausencias.

DATO ÚTIL

Al 12/10/2026, la lista de países soportados por Stripe incluye en Latinoamérica solo a Brasil y México: Uruguay, Argentina, Chile, Colombia y Perú no figuran. Si tu empresa está en un país no soportado, consultá con tu contador antes de buscar alternativas. En la página de Payment Links la comisión parte de 2,9% + 30¢ USD por cobro exitoso (puede variar por país).

Primera tarea útil, paso a paso

1. Revisá si tu país está soportado en stripe.com/global y creá tu cuenta.
2. En el Dashboard creá un producto con su precio (único o recurrente).
3. Creá un **Payment Link** para ese producto y agregá tu logo y colores.
4. Hacé un pago de prueba antes de compartirlo.
5. Compartí el link o su QR y activá el aviso por email de cada pago.

PROMPT · PEGAR EN CLAUDE (PARA EL MENSAJE QUE ACOMPAÑA EL LINK)

```
Escribí el mensaje que voy a enviar junto al link de pago de [OFERTA] para
[CLIENTE IDEAL].
Objetivo: [OBJETIVO, ej.: que paguen la seña antes del turno].
Datos: precio [PRECIO], qué incluye [QUÉ INCLUYE], política de cancelación
[POLÍTICA].

Entregame 3 versiones (WhatsApp, email y mensaje directo de Instagram) de
máximo 50 palabras cada una.
No agregues descuentos, garantías ni condiciones que no te di.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Un link de pago funcionando y tres mensajes para enviarlo. Revisá que el pago de prueba aparezca en el Dashboard y que la política de cancelación esté clara antes de cobrar.

ERROR HABITUAL

Cobrar sin explicar la política de reembolso o cancelación: genera reclamos y contracargos.

ENLACE OFICIAL stripe.com/payments/payment-links · países soportados

RevenueCat

Una plataforma que gestiona las suscripciones y compras dentro de tu app: quién tiene acceso, paywalls configurables a distancia, métricas y experimentos de precios.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Si tenés (o vas a lanzar) una app móvil con suscripciones o compras dentro de la app. Evita programar a mano la lógica de cada tienda y te da métricas de conversión y retención.

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Una app de entrenamiento con suscripción mensual quiere probar si un plan anual mejora la conversión a pago.

DATO ÚTIL

Según su página de precios, es gratis hasta USD 2.500 de ingresos mensuales registrados y luego cobra 1% (consultado el 12/10/2026). Se suma a lo que cobran las tiendas.

Primera tarea útil, paso a paso

1. Creá tu cuenta y un proyecto, y conectá tu tienda (App Store, Google Play).
2. Pedile a Codex que integre el SDK en tu app con el prompt.
3. Definí el acceso pago (*entitlement*, por ejemplo "premium") y tus ofertas (*Offerings*).
4. Configurá un **paywall** desde el panel.
5. Usá **Experiments** para comparar dos ofertas y mirá el resultado en **Charts**.

PROMPT · PEGAR EN CODEX

```
Mi app [NOMBRE DE LA APP] está hecha con [TECNOLOGÍA, ej.: React Native,
Flutter o Swift] y vende [OFERTA] como suscripción.
Objetivo: integrar RevenueCat para manejar las suscripciones y poder
probar paywalls.

Hacelo paso a paso y explicame cada cambio en lenguaje simple:
1. Instalá el SDK de RevenueCat siguiendo su documentación oficial para mi
tecnología.
2. Usá el acceso [NOMBRE DEL ACCESO, ej.: premium] y mostrá el paywall
cuando el usuario intente usar [FUNCIÓN PAGA].
3. Pedime la clave de API de RevenueCat cuando la necesites.
4. Explicame cómo probar una compra en modo de prueba (sandbox).

Usá solo los productos que ya creé en la tienda: [IDS DE PRODUCTOS]. No
inventes otros.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Una compra de prueba que aparece en el panel de RevenueCat y desbloquea el acceso en la app. Revisalo comprando en modo sandbox y cancelando después.

ERROR HABITUAL

Decidir un experimento con muy pocos usuarios o pocos días de datos. Dejalo correr hasta tener suficientes compras para comparar.

ENLACE OFICIAL www.revenuecat.com/docs · precios

COMPARACIÓN

Stripe vs. RevenueCat

No compiten: resuelven partes distintas del cobro. Stripe mueve el dinero; RevenueCat organiza las suscripciones de tu app sobre las tiendas y procesadores.

	Stripe	RevenueCat
Qué es	Procesador de pagos: cobra y te deposita.	Capa de gestión de suscripciones. No reemplaza a Apple, Google ni Stripe.
Dónde cobra	Web, links de pago, facturas.	Dentro de apps (App Store, Google Play) y en la web, conectando Stripe Billing u otras opciones de compra web.
Cuándo elegirla	Vendés servicios, productos o suscripciones desde la web.	Tenés una app móvil con suscripciones o compras dentro de la app.
Necesita código	No para Payment Links.	Sí: integrar su SDK (pedíselo a Codex).
Costo (12/10/2026)	Comisión por cobro; en Payment Links desde 2,9% + 30¢ USD.	Gratis hasta USD 2.500 de ingresos mensuales registrados; luego 1%.
Disponibilidad	Depende del país de tu empresa (ver stripe.com/global).	Depende de que puedas vender en las tiendas o en tu procesador web.

¿Se pueden usar juntas?

Sí. RevenueCat se conecta a tu cuenta de Stripe Billing: podés vender en la web con links de compra, funnels o paywalls web y que el usuario tenga acceso automático en la app. Así, alguien que pagó en la web no tiene que volver a pagar en el celular.

> REGLA SIMPLE
> ¿Vendés un servicio o un curso? Empezá con Stripe (si tu país está soportado) o con el procesador de pagos local que ya usás. ¿Vendés acceso dentro de una app? Empezá con RevenueCat.

ENLACE OFICIAL revenuecat.com/docs · integración con Stripe

HERRAMIENTA 9 DE 13 · CANAL DE CAPTACIÓN

Instagram

La red donde tu negocio muestra su trabajo; las cuentas profesionales tienen estadísticas e Instagram ofrece **reels de prueba** para mostrar un reel primero a quienes no te siguen.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Si tu cliente decide por lo visual o por confianza: estética, gastronomía, servicios personales, inmobiliarias, educación. Los reels de prueba sirven para testear un gancho sin "gastar" la atención de tus seguidores.

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Un estudio de tatuajes quiere saber qué tipo de reel le trae más consultas por mensaje directo.

Primera tarea útil, paso a paso

1. Asegurate de tener una cuenta profesional.
2. Con el prompt, prepará en Claude 2 ganchos distintos para el mismo video.
3. Publicá una versión como reel de prueba: antes de compartir activá el interruptor **Trial** (prueba). Está disponible para cuentas elegibles.
4. Unas 24 horas después, mirá visualizaciones, me gusta, comentarios y compartidos.
5. Compartí con tus seguidores la que mejor funcionó y anotá en una planilla cuántas consultas trajo cada reel.

PROMPT · PEGAR EN CLAUDE

```
Tengo un negocio de [TIPO DE NEGOCIO]. Cliente ideal: [CLIENTE IDEAL].
Oferta que quiero mover: [OFERTA].
Objetivo del reel: [OBJETIVO, ej.: que me escriban por mensaje directo con
la palabra "TURNO"].
Datos de mis últimos reels: [DATOS DISPONIBLES: tema, visualizaciones,
comentarios y consultas de cada uno].

Entregame:
1. Qué patrón ves en los reels que más consultas trajeron, usando solo
estos datos.
2. 5 ganchos para los primeros 3 segundos, de máximo 12 palabras.
3. Un guion de 30 segundos para el mejor gancho, con texto en pantalla y
llamado a la acción.

Si los datos no alcanzan para sacar una conclusión, decímelo en vez de
suponerla.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Dos versiones testeadas y una planilla que relaciona cada reel con las consultas que generó. Revisá el resultado mirando consultas, no solo visualizaciones.

ERROR HABITUAL

Medir solo me gusta o visualizaciones. Un reel puede tener muchas vistas y cero consultas: la métrica que importa es la que se acerca a una venta.

ENLACE OFICIAL creators.instagram.com · reels de prueba · www.instagram.com

HERRAMIENTA 10 DE 13 · EMAIL

Resend

Un servicio para enviar emails desde tu dominio: automáticos desde tu web o app (confirmaciones, recordatorios) y campañas (**Broadcasts**) con un editor sin código.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Si tenés una lista de clientes a la que no le escribís, o una web o app que necesita mandar emails confiables. Para e-commerce, servicios con turnos, cursos y productos digitales.

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Un instituto de idiomas quiere avisarles a sus ex alumnos cuando abre un curso nuevo.

DATO ÚTIL

La página de precios lista para el plan gratuito 3.000 emails por mes, con un máximo de 100 por día (consultado el 12/10/2026).

Primera tarea útil, paso a paso

1. Creá tu cuenta y verificá tu dominio (agregás unos registros en el proveedor de tu dominio; Resend te dice cuáles).
2. Importá tus contactos con un archivo CSV. Solo personas que aceptaron recibir emails.
3. Creá un **segmento** (por ejemplo, "ex alumnos 2025").
4. Escribí el broadcast en el editor, enviate una prueba y programalo.
5. Para emails automáticos desde tu web o app, usá el prompt para Codex.

PROMPT · PEGAR EN CODEX (EMAILS AUTOMÁTICOS)

```
Mi sitio o app de [TIPO DE NEGOCIO] está hecho con [TECNOLOGÍA].
Objetivo: enviar un email automático de [TIPO DE EMAIL, ej.: confirmación
de reserva] usando Resend cuando [EVENTO].

Hacelo paso a paso:
1. Instalá lo necesario siguiendo la documentación oficial de Resend para
mi tecnología.
2. Pedime la API key y guardala como variable de entorno, nunca dentro del
código.
3. Usá como remitente [EMAIL@MIDOMINIO], que ya verifiqué en Resend.
4. El email debe incluir: [DATOS DEL EMAIL]. No agregues información que
no te di.
5. Mandá una prueba a [MI EMAIL] y explicame cómo ver en el panel si se
entregó.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Un primer envío a un segmento real y, si lo necesitás, emails automáticos funcionando. Revisá en el panel de Resend las entregas y rebotes de cada envío.

ERROR HABITUAL

Enviar desde un dominio sin verificar o a listas compradas: tus emails terminan en spam y dañás la reputación de tu dominio.

ENLACE OFICIAL resend.com/docs · precios

HERRAMIENTA 11 DE 13 · ORGANIZACIÓN

Linear

Una herramienta para organizar el trabajo de producto: tareas (*issues*), proyectos y ciclos de trabajo de una o dos semanas.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Si tenés un producto digital o un equipo (aunque sea vos y un freelance) y las mejoras se pierden entre WhatsApp, mails y notas. El plan gratuito incluye miembros ilimitados, 250 issues y 2 equipos (consultado el 12/10/2026).

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Una app de delivery recibe pedidos de mejora de clientes por varios canales y no sabe por dónde empezar.

Primera tarea útil, paso a paso

1. Creá un workspace en linear.app.
2. Juntá el feedback de la última semana (mensajes, reseñas, notas del equipo) sin datos personales.
3. Linear organiza, pero no ordena el feedback por vos: pasalo por Claude con el prompt.
4. Cargá las issues resultantes en Linear con su prioridad.
5. Armá un ciclo de 1 o 2 semanas solo con las 3 más importantes.

PROMPT · PEGAR EN CLAUDE

```
Te paso feedback de clientes y del equipo sobre [PRODUCTO], un [TIPO DE NEGOCIO].
Objetivo de este mes: [OBJETIVO, ej.: que más usuarios completen su primer pedido].
Feedback: [PEGAR MENSAJES SIN DATOS PERSONALES].
Datos de uso que tengo: [DATOS DISPONIBLES].

Convertilo en issues para Linear. Para cada una:
- Título de máximo 10 palabras.
- Problema que resuelve y quién lo pidió.
- Cuántas veces aparece en el feedback.
- Criterio de "listo".
- Prioridad (Urgente, Alta, Media o Baja) y por qué.

Agrupá los duplicados. Contá solo lo que está en el texto: no inventes pedidos ni frecuencias.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Una lista de issues priorizadas y un ciclo corto con foco. Revisá que cada issue tenga un criterio de "listo" verificable: si no se puede comprobar, no se puede cerrar.

ERROR HABITUAL

Marcar todo como urgente. Si todo es prioridad, nada lo es: elegí 3 por ciclo y dejá el resto en espera.

ENLACE OFICIAL linear.app · documentación

HERRAMIENTA 12 DE 13 · MEDICIÓN

PostHog

Una plataforma de analítica de producto: muestra qué hacen los usuarios en tu web o app con embudos, grabaciones de sesión, encuestas y experimentos.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Si sabés cuánta gente entra pero no dónde abandona. Para productos digitales, e-commerce, SaaS y landings que captan consultas.

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Una plataforma de cursos online ve que muchos visitan la página de precios, pero pocos compran.

DATO ÚTIL

El plan gratuito incluye por mes 1 millón de eventos de analítica, 5.000 grabaciones de sesión y 1.500 respuestas de encuestas (consultado el 12/10/2026).

Primera tarea útil, paso a paso

1. Creá tu cuenta en posthog.com.
2. Pedile a Codex que lo instale con el prompt.
3. Creá un **embudo**: visita a precios → clic en comprar → compra completada.
4. En el paso con más abandono, mirá 10 **grabaciones de sesión**.
5. Anotá 3 problemas que viste y elegí uno solo para corregir.

PROMPT · PEGAR EN CODEX

```
Mi [SITIO O APP] de [TIPO DE NEGOCIO] está hecho con [TECNOLOGÍA O
PLATAFORMA].
Objetivo: instalar PostHog para medir el embudo [PASO 1] → [PASO 2] →
[PASO 3] y ver grabaciones de sesión.

Hacelo paso a paso:
1. Instalalo siguiendo la documentación oficial de PostHog para mi
tecnología.
2. Registrá estos eventos con nombres claros: [LISTA DE EVENTOS].
3. Asegurate de que no se graben contraseñas ni datos de pago.
4. Pedime la clave del proyecto cuando la necesites.
5. Explicame cómo verificar en PostHog que los eventos llegan.

No agregues eventos que no te pedí sin consultarme.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Un embudo con el porcentaje de conversión entre pasos y una lista de problemas observados en sesiones reales. Revisá que el número de compras en PostHog coincida con tus ventas reales.

ERROR HABITUAL

Medir decenas de eventos sin una pregunta clara. Empezá con un embudo de 3 pasos. Y avisá en tu política de privacidad que grabás sesiones.

ENLACE OFICIAL posthog.com/docs · precios

HERRAMIENTA 13 DE 13 · REFERENCIAS DE ANUNCIOS

Foreplay

Una plataforma para guardar y organizar anuncios de las bibliotecas de Meta, TikTok y LinkedIn, seguir a la competencia y convertir ideas en briefs.

Pasos basados en documentación oficial · consultada el 12/10/2026

Cuándo conviene y para quién

Si invertís (o vas a invertir) en publicidad paga y tus anuncios se repiten o no sabés qué probar. Para e-commerce, apps y servicios que pautan. Ofrece una prueba gratuita de 7 días (consultado el 12/10/2026).

CASO DE USO (HIPOTÉTICO)

Una marca de cosmética natural que pauta en Meta necesita ideas para su próxima tanda de anuncios.

Primera tarea útil, paso a paso

1. Instalá la extensión gratuita de Chrome de Foreplay.
2. En la Biblioteca de anuncios de Meta buscá 3 a 5 competidores y guardá 10 a 15 anuncios en un tablero (*Swipe File*).
3. Si querés seguir a esos competidores en el tiempo, usá **Spyder**.
4. Anotá de cada anuncio: gancho, formato, oferta y llamado a la acción.
5. Pasá esas notas a Claude con el prompt para armar el brief.

PROMPT · PEGAR EN CLAUDE

```
Te paso notas de [CANTIDAD] anuncios de competidores que guardé en
Foreplay.
Mi negocio: [TIPO DE NEGOCIO]. Oferta: [OFERTA]. Cliente ideal: [CLIENTE
IDEAL].
Objetivo de la campaña: [OBJETIVO].
Notas (gancho, formato, oferta y llamado a la acción de cada anuncio):
[PEGAR NOTAS].
Resultados de mis anuncios anteriores: [DATOS DISPONIBLES].

Entregame:
1. Una tabla con los patrones que se repiten y en cuántos anuncios
aparecen.
2. Un brief para 3 anuncios nuevos: ángulo, gancho, estructura, formato y
llamado a la acción.
3. Qué métrica mirar para decidir cuál sigue.

No copies textos de los competidores ni supongas sus resultados: que un
anuncio esté activo no prueba que funcione.
```

Qué deberías obtener y cómo revisarlo

Un brief de 3 anuncios basado en patrones del mercado y adaptado a tu oferta. Revisá que cada ángulo responda a una objeción real de tus clientes, no solo a lo que hace la competencia.

ERROR HABITUAL

Copiar anuncios ajenos. Además del riesgo legal, terminás pareciéndote a todos: usá los patrones, no los textos ni las imágenes.

ENLACE OFICIAL www.foreplay.co

3 Dos ejemplos completos

Cómo se combinan unas pocas herramientas para resolver un problema de punta a punta. Son **ejemplos hipotéticos**: no describen clientes reales ni resultados obtenidos.

Ejemplo A · Negocio de servicios que quiere convertir más consultas

SITUACIÓN INICIAL (HIPOTÉTICA)

Un centro de fisioterapia recibe consultas por Instagram y WhatsApp, pero pocas terminan en turno y algunos pacientes no se presentan. Número base: cuántas consultas llegan por semana y cuántas se convierten en turno.

#	Herramienta	Qué entrega	Cómo se usa después
1	**Perplexity**	Tabla de competidores, precios publicados y objeciones frecuentes en reseñas, con fuentes.	Las objeciones verificadas (precio, horarios, miedo al dolor) son la materia prima de los mensajes y del contenido.
2	**Claude**	Banco de respuestas para las 10 consultas frecuentes, cada una con una pregunta de cierre.	Las respuestas se usan en WhatsApp e Instagram; las objeciones se convierten en ideas de reels.
3	**Instagram**	Dos reels de prueba con ganchos distintos sobre la objeción más repetida.	El que trae más consultas se comparte con los seguidores y define el próximo tema.
4	**Stripe o el procesador local**	Un link de pago para la seña del primer turno.	Se envía junto a la respuesta de cierre; reduce el riesgo de ausencias.

QUÉ MEDIR

Consultas por semana → turnos confirmados → asistencias. Compará 2 o 3 semanas contra el número base antes de decidir si el cambio funcionó.

Ejemplo B · App que quiere mejorar conversión y retención

SITUACIÓN INICIAL (HIPOTÉTICA)

Una app de hábitos con suscripción tiene muchas descargas, pocos pagos, y una parte importante de quienes pagan cancela en el primer mes. Número base: % de usuarios que pagan y % que siguen pagando al mes.

#	Herramienta	Qué entrega	Cómo se usa después
1	**PostHog**	Embudo descarga → registro → primer hábito → paywall → pago, y grabaciones del paso con más abandono.	Los problemas observados en las grabaciones definen qué pantalla mejorar primero.
2	**Mobbin + Claude**	Comparación de la pantalla problemática con 5 referencias y 3 cambios priorizados.	Cada cambio se convierte en una issue con criterio de "listo".
3	**Linear**	Ciclo de 2 semanas con las 3 issues más importantes.	El equipo (o Cursor) implementa solo lo que está en el ciclo.
4	**Cursor**	Los cambios implementados y probados en la app.	La nueva versión habilita el experimento de precios.
5	**RevenueCat**	Experimento de paywall: plan mensual solo vs. mensual + anual.	Charts muestra conversión a pago y retención de cada variante.
6	**Resend**	Email automático al día 3 para quien no completó su primer hábito.	Se mide en PostHog si esos usuarios vuelven a la app.

QUÉ MEDIR

Activación (primer hábito completado) en PostHog, y conversión a pago y retención al mes en RevenueCat. Cambiá una cosa por vez para saber qué produjo el efecto.

4 Plan de acción de 7 días

La meta no es aprender todas las plataformas: es **terminar una mejora útil y saber si funcionó**. Una tarea por día.

Día	Tarea	Al final del día tenés
Día 1	**Detectá el problema** Escribí en una frase dónde se pierden clientes hoy y juntá el número de las últimas 4 semanas (consultas, ventas, visitas o cancelaciones).	Una frase "el problema es..." y un número base.
Día 2	**Elegí una herramienta** Buscá tu fila en la tabla de "Por dónde empezar". Elegí una sola herramienta y la métrica que vas a mirar.	Herramienta + métrica elegidas.
Día 3	**Diagnosticá** Completá la primera tarea de su ficha y corré el prompt con tus datos reales.	Un diagnóstico concreto: qué falla y por qué.
Día 4	**Diseñá una mejora chica** Elegí un solo cambio que puedas terminar en un día: un mensaje, una pantalla, un reel, un link de pago, un email.	La mejora lista para publicar.
Día 5	**Publicá y probala** Ponela en marcha y probala vos como si fueras cliente: ¿funciona el link, llega el email, se ve bien en el celular?	La mejora funcionando.
Día 6	**Registrá** Seguí trabajando normal y anotá los resultados. Revisá que la medición esté capturando datos.	Datos del primer día con la mejora.
Día 7	**Medí y decidí** Compará contra el número base. Decidí: mantener, ajustar o descartar. Si tenés poco volumen, seguí midiendo una o dos semanas más.	Una decisión y la próxima mejora elegida.

> **DESPUÉS DEL DÍA 7**
>
> Repetí el ciclo con el siguiente problema. Una mejora terminada por semana suma más que diez herramientas abiertas a medias.



NodeStudio

Automatizamos procesos de negocio con IA y sistemas a medida.

nodestudioai.com