

UN CURSO PARA PRINCIPIANTES. UN PROYECTO REAL.

30-day AI

Empieza con algo pequeño. Crea algo útil.

Cuatro semanas • Ocho clases presenciales • Dieciséis horas de clase

TU PROYECTO

Una web clara, un formulario que funcione, una confirmación al cliente, un aviso al dueño y un registro de consultas. Después prueba todo el recorrido.

Mi nombre

Mi idea o negocio de práctica

El horario y el lugar de mis clases

Usa inglés o español, el idioma que te ayude a explicar mejor tu objetivo. Usa datos ficticios para practicar. No escribas contraseñas ni datos privados de clientes en este cuaderno.

PREPÁRATE

Primero, un poco de confianza.

No necesitas saber programar. Trae una laptop, un cargador y una idea. Confirma las fechas, el lugar y el idioma de tu grupo antes del pago.

- ☐ Puedo abrir mi correo e iniciar sesión en mis cuentas.
- ☐ Sé abrir una pestaña y encontrar una conversación guardada.
- ☐ Tengo una idea o usaré un negocio ficticio para practicar.
- ☐ Revisaré los costos de las herramientas antes de suscribirme.

Semana 1 / Encuentra tu chispa. IA cotidiana y descripción del negocio.

Semana 2 / Crea una web. Prueba el formulario y el uso en celulares.

Semana 3 / Conecta los correos y el registro de consultas.

Semana 4 / Atrae a las personas adecuadas y prueba todo el sistema.

Una cosa que quiero hacer con ayuda de la IA

Una web es una parte del negocio. Este curso no garantiza ingresos, ventas, posiciones en buscadores ni un negocio completamente autónomo.

CLASE 1 / LA WEB MISTERIOSA

Tus palabras se vuelven un plan.

Las ideas divertidas son bienvenidas. Elige datos ficticios. No inventes testimonios ni presentes un negocio de práctica como una empresa real.

Nombre del negocio

Qué ofrece el negocio

Ciudad o zona de servicio

Quién es el cliente

El problema del cliente

Dos palabras para el estilo

Dos colores

Eslogan exacto

Palabras exactas del botón principal

Un detalle web sorprendente

Un dato verdadero del negocio

Guarda tus respuestas. En la demostración, señala tres lugares donde aparecen tus detalles. La vista previa guiada es una demostración, no el lanzamiento de un negocio terminado.

CLASE 1 / DESPUÉS DEL SÁNDWICH

Las instrucciones claras ayudan.

Escribe las instrucciones originales del sándwich en una hoja en blanco antes de la demostración. Después usa esta página para mejorarlas.

¿Qué se interpretó de forma distinta a lo que esperaba?

¿Qué detalle no mencioné?

Reescribe un paso para una persona que nunca lo ha hecho.

Después de pedir una revisión a la IA, ¿qué cambió?

UN PROMPT ES...

Lo que le pides a la IA que haga. Explica tu objetivo, los detalles importantes, el resultado que quieres y lo que hay que corregir.

CLASE 2 / IA COTIDIANA

Encuentra al cliente. Define la oferta.

Practica una tarea cotidiana y escribe una descripción que otra persona entienda. Un cliente específico es más útil que «todo el mundo».

Una tarea cotidiana que practiqué con IA

La persona a la que ayuda mi negocio

El problema de esa persona

Mi oferta y zona de servicio

Una razón real para confiar en la oferta

Para casa: trae datos de contacto correctos e imágenes que tengas permiso de usar. Guarda tu descripción donde puedas encontrarla en la próxima clase.

CLASE 3 / BORRADOR WEB

Dale a la página un objetivo claro.

Usa tu descripción en el creador web. Revisa el resultado. Una vista previa bonita puede tener datos inventados o confusos.

Mi título: qué hago y a quién ayudo

Tres beneficios útiles basados en hechos

Texto exacto del botón principal y su destino

Una suposición de la IA que debo quitar o verificar

☐ Otra persona puede identificar el negocio, el cliente y la siguiente acción al mirar la página.

Un cambio de la revisión con otra persona

CLASE 4 / WEB Y FORMULARIO

Pruébalo en un celular real.

La acción principal debe llevar a algo útil. Revisa los datos y el destino del formulario antes de publicar. Puedes mantener una vista previa mientras corriges.

- ☐ El título se lee bien en un celular.
- ☐ El botón principal está visible y llega al formulario.
- ☐ El teléfono, el correo, la zona de servicio y los datos son correctos.
- ☐ El formulario solo pide la información necesaria.
- ☐ Una consulta de prueba llegó al panel real del formulario.
- ☐ La confirmación explica lo que realmente ocurrió.

La URL publicada o de vista previa

Resultado de la prueba y problema que corregí

Bases de búsqueda: título, descripción y zona correctos, con texto útil para las imágenes. Solicitar la indexación no garantiza que ocurra ni una posición determinada.

CLASE 5 / PRIMERA RESPUESTA AUTOMÁTICA

Recibe. Confirma. Avisa.

Una respuesta automática confirma la recepción. No significa que una cotización esté aprobada, una cita esté reservada ni que alguien haya revisado la solicitud.

Qué inicia la automatización

El correo de confirmación al cliente

El aviso al dueño y su destino correcto

☐ Envió una solicitud de prueba y encontré ambos correos, revisando también el spam.

Hora de prueba, resultados y correcciones

CLASE 6 / REGISTRO DE CONSULTAS

Pon los datos en la fila correcta.

Conecta un nuevo envío del formulario a una fila nueva de Google Sheets. Usa datos ficticios y revisa cada campo.

EL RECORRIDO

Nuevo formulario → acción de Zapier → fila en Google Sheets → revisión humana

ASIGNACIÓN DE CAMPOS

Fecha y hora	
Nombre	
Contacto	
Servicio solicitado	
Estado	
Permiso	
Notas	

Primera prueba: ¿qué campos coincidieron y cuáles no?

Segunda prueba después de corregir los campos

Si tu plan no admite una conexión, completa la versión en papel y sigue la demostración. Confirma los requisitos antes de comprar un plan.

CLASE 7 / ATRAER Y DAR SEGUIMIENTO

Haz una oferta útil a la persona adecuada.

Elige una forma realista de llegar a clientes. Da seguimiento a quienes aceptaron recibir ese tipo de mensaje.

Una forma en que el cliente adecuado puede encontrarme

Un mensaje útil que coincide con mi oferta real

Una medida que registraré y por qué importa

Mi borrador de seguimiento con permiso

Separa los mensajes promocionales de los de servicio. Revisa afirmaciones, remitente, enlaces, permiso y cómo dejar de recibirlos. Las cotizaciones y compromisos requieren aprobación humana.

CLASE 8 / TALLER FINAL

Demuestra que funciona todo el recorrido.

Usa otro dispositivo o una cuenta de prueba. La evidencia importa más que un mensaje de «éxito». Corrige un problema real y repite la prueba.

- ☐ Puedo encontrar mi instrucción guardada y mejorarla.
- ☐ La página funciona en un celular y tiene una acción clara.
- ☐ La solicitud aparece en el panel del formulario.
- ☐ Llegan la confirmación al cliente y el aviso al dueño.
- ☐ La solicitud aparece en la hoja correcta.
- ☐ Sé qué mensajes están permitidos y cuáles requieren revisión.
- ☐ Puedo identificar un fallo y pausar la automatización.

El problema, la corrección y la nueva prueba exitosa

¿Qué debe decidir una persona?

Pide con claridad. Después mejora.

Sustituye los corchetes por tus datos. Usa el idioma que entiendas mejor.

1 / UNA TAREA COTIDIANA

Ayúdame con [tarea]. Esto es para [contexto y público]. Los detalles importantes son [hechos]. Presenta el resultado como [formato]. Pregunta una cosa si falta un dato necesario. Usa lenguaje claro.

2 / MEJORA UN BORRADOR

Compara tu respuesta con mi objetivo: [objetivo]. Dime qué falta o qué se supuso. Revísala sin inventar datos del negocio. Muestra los tres cambios más útiles.

3 / CREA LA WEB

Crea una web clara para celulares para [negocio], que atiende a [cliente] en [zona]. La oferta es [oferta]. Usa [tono y colores]. Incluye beneficios, cómo funciona, preguntas y formulario. Botón principal: [texto exacto]. No inventes precios, reseñas ni premios. Señala los datos que faltan.

La frase más útil para pedir una corrección

Planea. Revisa. Corrige.

Las sugerencias de IA son borradores. Confirma lo que hace el sistema antes de depender de él.

4 / PLANEA UN PROCESO

Organiza mi proceso en qué lo inicia, acciones, condiciones, revisión humana y manejo de errores. Los campos son [campos]. La respuesta al cliente es [confirmación]. El aviso va a [destino]. Identifica tres fallos posibles y una prueba para cada uno.

5 / CORRIGE UN FALLO

Esperaba [resultado]. Ocurrió [resultado real]. Puedo ver [evidencia o registros]. Haz una pregunta a la vez para encontrar el problema. No digas que funciona hasta confirmar una prueba completa exitosa.

6 / ESCRIBE UN MENSAJE HONESTO

Redacta un mensaje útil para [público] sobre [oferta real]. La acción es [enlace o llamada]. Usa solo los datos proporcionados. No inventes urgencia, testimonios ni ahorros. Señala qué afirmaciones debo verificar antes de publicar.

Una tarea que mantendré bajo revisión humana

TU PLAN DE PRÁCTICA DE 30 DÍAS

Pasos pequeños que puedes repetir.

Usa esta secuencia según tus fechas reales de clase. No es un calendario fijo. Marca un día después de probar la tarea.

- | | |
|--|---|
| ☐ 01 Abre la IA y haz una pregunta | ☐ 16 Redacta la confirmación |
| ☐ 02 Encuentra la conversación guardada | ☐ 17 Configura el aviso al dueño |
| ☐ 03 Mejora una instrucción | ☐ 18 Busca ambos correos de prueba |
| ☐ 04 Redacta un correo amable | ☐ 19 Crea columnas para las consultas |
| ☐ 05 Explica una carta confusa | ☐ 20 Asigna los campos del formulario |
| ☐ 06 Define un cliente específico | ☐ 21 Encuentra la fila de prueba |
| ☐ 07 Describe el negocio en una página | ☐ 22 Elige una vía para atraer clientes |
| ☐ 08 Revisa los datos del negocio | ☐ 23 Redacta una oferta útil |
| ☐ 09 Crea un borrador de inicio | ☐ 24 Elige una medida útil |
| ☐ 10 Mejora el título principal | ☐ 25 Revisa el permiso de seguimiento |
| ☐ 11 Elige una acción principal | ☐ 26 Prueba desde otro dispositivo |
| ☐ 12 Revisa la web en un celular | ☐ 27 Corrige un problema real |
| ☐ 13 Crea un formulario corto | ☐ 28 Repite la prueba completa |
| ☐ 14 Envía y encuentra una solicitud | ☐ 29 Explica cómo pausar el sistema |
| ☐ 15 Define qué inicia la automatización | ☐ 30 Elige la siguiente mejora útil |

Vuelve a topazcandy.com/30-day-ai/es/ para las hojas y la lista del proyecto. Para preguntas, usa el formulario de inscripción o llama al 512-553-2552.