Tech Consulting

CONSULTORÍA, CAPACITACIÓN E IMPLEMENTACIÓN.

GUÍA PRÁCTICA · HERRAMIENTAS CON IA

Instrucciones nutridas: cómo estructurar un prompt que entrega resultados

La estructura de 6 bloques, 5 técnicas avanzadas y una biblioteca de instrucciones listas para adaptar a ventas, ADS, contenidos, contabilidad y temas legales.

C Tech Consulting — Curso Claude Básico a Intermedio
Lección 02 · Instrucciones nutridas · Nivel intermedio–avanzado

Qué vas a aprender y por qué

Tu competencia tiene acceso al mismo Claude, con el mismo modelo y por el mismo precio. Lo que separa un texto genérico de un entregable que puedes presentarle a un cliente **no es la herramienta: es la instrucción**. Esta guía te da una estructura repetible para escribir instrucciones que hacen que Claude trabaje para **tu** negocio.

EL PROBLEMA QUE RESUELVE Cuando la instrucción es vaga, Claude tiene que adivinar a quién le vendes, qué te hace diferente y qué necesitas. Cuando la IA adivina, se va al **promedio**. Y el promedio no vende.

Contenido

1. Instrucción simple vs. instrucción nutrida
2. El principio: escríbele como a un colaborador nuevo
3. Anatomía de una instrucción nutrida: los 6 bloques
4. La instrucción completa, paso a paso
5. Nivel avanzado: 5 técnicas
6. Plantilla maestra y cómo hacerla reutilizable
7. Biblioteca de instrucciones por área del negocio
8. Ejercicio guiado
9. Checklist de validación y errores comunes
10. Hoja de referencia rápida

NOTA Los ejemplos de esta guía usan un **despacho contable ficticio**. Las cifras son ilustrativas: reemplázalas por los datos reales de tu negocio.

1 · Instrucción simple vs. instrucción nutrida

Dos caminos, dos resultados

INSTRUCCIÓN SIMPLE

`"Hazme 3 anuncios para mi despacho contable"`

↓

Claude **adivina**: cliente, diferencial, precio, objetivo, formato

↓

"¿Cansado de perder tiempo con tus impuestos? ... ¡Contáctanos hoy!"

= Texto genérico e intercambiable

INSTRUCCIÓN NUTRIDA

`Rol · Contexto · Objetivo · Insumos · Formato · Reglas`

↓

Claude **ejecuta** con tu información

↓

"Tu contador te manda la declaración. ¿Pero te explica por qué bajó tu utilidad este trimestre?"

= Entregable diferenciado

La diferencia no está en la herramienta. Está en la información que le das.

2 · El principio: escríbele como a un colaborador nuevo

Imagina a un profesional muy capaz que llegó **hoy** a tu empresa. Sabe de marketing, de finanzas y de redacción, pero no conoce a tus clientes, tus precios ni lo que ya probaste. Así es Claude al inicio de cada conversación.

REGLA PRÁCTICA Si un humano necesitaría **preguntarte algo** antes de empezar, la respuesta tiene que ir **en tu instrucción**.

3 · Anatomía de una instrucción nutrida

Los 6 bloques

1 Rol	**¿Desde qué experiencia debe pensar?** Define el nivel del criterio.
2 Contexto	**¿Quién eres, a quién le vendes y qué te hace diferente?** El bloque que más te diferencia.
3 Objetivo	**¿Qué tiene que lograr el entregable?** Un resultado, no una tarea.
4 Insumos	**¿Con qué materia prima trabaja?** Datos, objeciones, ejemplos, documentos.
5 Formato	**¿Cómo lo quieres recibir?** Estructura, extensión, límites, tabla o documento.
6 Reglas y validación	**¿Qué no debe hacer y cómo juzgarás el resultado?** Tono, prohibiciones, criterios.

1–2 · Casi no cambian → guárdalos en un Proyecto

3–6 · Cambian en cada tarea → los escribes en cada conversación

Bloque	Instrucción débil	Instrucción nutrida (ejemplo)	Error común
Rol	"Escribe anuncios"	"Actúa como estratega de Meta Ads especializado en servicios profesionales B2B para PYMES en México."	Rol genérico: "experto en marketing".
Contexto	"Tengo un despacho"	Despacho en Guadalajara; clientes que facturan $3–30 M/año; contador asignado con respuesta por WhatsApp en menos de 24 h.	Omitir el diferencial y el precio.
Objetivo	"Hacer anuncios"	"Conseguir citas de diagnóstico gratuito de 30 min con dueños de PYME."	Confundir la tarea con el resultado.
Insumos	(nada)	Objeciones frecuentes, anuncio ganador, datos de campaña anterior.	Pedir que invente datos que tú sí tienes.
Formato	(nada)	3 ángulos en tabla: texto principal, titular (máx. 40), descripción, CTA, visual.	Recibir párrafos que tienes que reacomodar.
Reglas	(nada)	Tono directo; sin promesas de ahorro garantizado; nada de "¿Cansado de…?"; autoevaluación al final.	No decir qué evitar ni cómo validar.

4 · La instrucción completa, paso a paso

Así se ve el ejemplo con los 6 bloques juntos. Escribirla toma unos cinco minutos; el resultado ya no es intercambiable.

```
<rol>
Actúa como estratega de Meta Ads especializado en servicios profesionales B2B para PYMES en México.
</rol>

<contexto>
Soy dueño de un despacho contable en Guadalajara con 8 años de operación.
Clientes: PYMES que facturan entre $3 y $30 millones al año.
Diferencial: contador asignado que responde por WhatsApp en menos de 24 h
y reporte mensual en lenguaje de negocio, no solo declaraciones.
Precio: desde $4,500 MXN al mes.
</contexto>

<objetivo>
Conseguir citas de diagnóstico gratuito de 30 minutos.
Campaña de clientes potenciales con formulario instantáneo.
Público: dueños de PYME de 30 a 55 años en la zona metropolitana de Guadalajara.
</objetivo>

<insumos>
Objeciones frecuentes: "ya tengo contador", "es caro", "me da miedo cambiar a mitad de año".
Anuncio que mejor nos ha funcionado: [pegar aquí]
</insumos>

<formato>
3 ángulos distintos, uno por objeción. Por ángulo: texto principal (gancho en los
primeros 125 caracteres), titular (máx. 40 caracteres), descripción, CTA e idea visual.
Entrégalo en una tabla.
</formato>

<reglas>
Tono directo y profesional. No prometas ahorro de impuestos garantizado.
Evita frases como "¿Cansado de...?" y "¡Contáctanos hoy!".
Antes de escribir, enlista los supuestos que estás haciendo.
Al final, califica cada ángulo del 1 al 5 en claridad de oferta y diferenciación,
y dime cuál probarías primero y por qué.
</reglas>
```

Resultado comparado

RESULTADO CON INSTRUCCIÓN SIMPLE

"¿Cansado de perder tiempo con tus impuestos? En nuestro despacho nos encargamos de tu contabilidad para que tú te enfoques en crecer tu negocio. ¡Contáctanos hoy!"

RESULTADO CON INSTRUCCIÓN NUTRIDA

Texto: Tu contador te manda la declaración. ¿Pero te explica por qué bajó tu utilidad este trimestre? Contador asignado, respuesta por WhatsApp en menos de 24 h y un reporte mensual que entiendes en 5 minutos.
Titular: Contabilidad que sí te explica tus números
CTA: Agenda tu diagnóstico gratuito de 30 min

IMPORTANTE El resultado de Claude es un **punto de partida de alta calidad**, no el final. Revisa con ojo crítico, pide ajustes concretos ("los ganchos del ángulo 2 son planos; hazlos más específicos") y valida antes de publicar.

Cómo iterar sobre el resultado

La primera respuesta rara vez es la final. Pide ajustes concretos, igual que con un colaborador:

Si el resultado...	Escribe algo como...
Suena genérico	`"Los ganchos del ángulo 2 son planos. Hazlos más específicos al miedo real del cliente: cambiar de contador a mitad de año."`
Es demasiado largo	`"Reduce cada texto principal a 2 líneas sin perder la oferta."`
Tiene el tono equivocado	`"Más directo, menos corporativo. Toma como referencia el anuncio ganador."`
Necesitas más opciones	`"Dame 5 ganchos alternativos para el ángulo que calificaste más alto."`
Quieres entender la lógica	`"Explica por qué recomiendas probar ese ángulo primero."`

5 · Nivel avanzado: 5 técnicas

Con los 6 bloques ya estás por encima del promedio. Estas técnicas suben la precisión cuando la tarea es compleja, el documento es largo o el resultado tiene que salir con calidad de cliente.

01 · Separa con etiquetas

Documentos largos · Muchos datos

Encierra cada parte entre etiquetas. Claude distingue qué es información y qué es instrucción, y no confunde un documento pegado con una orden.

```
<contrato>[pega aquí el texto]</contrato>
Revisa el <contrato> según las <reglas>.
```

02 · Muestra un ejemplo

Tono de marca · Formatos propios

Un ejemplo de lo que sí funciona vale más que diez adjetivos. Pega un anuncio ganador, un correo que cerró una venta o un texto con tu voz.

```
Así suena nuestra marca. Imita el tono, no el contenido:
<ejemplo>[pega aquí]</ejemplo>
```

03 · Que pregunte antes de ejecutar

Tareas nuevas · Poca información

Evita que Claude rellene huecos con suposiciones.

```
Antes de empezar, hazme hasta 5 preguntas sobre lo que te falte.
No escribas nada hasta que te responda.
```

04 · Divide el trabajo en pasos

Estrategias · Entregables grandes

Revisas y corriges cada paso antes de avanzar, igual que con un equipo humano.

1. Diagnóstico
Qué está pasando y por qué

→ ✓ →

2. Estrategia
Qué haremos y en qué orden

→ ✓ →

3. Entregable
Copy, plan, documento

✓ = tú revisas y apruebas antes de pasar al siguiente paso.

05 · Pide autoevaluación

Calidad final · Variantes

Un segundo revisor dentro de la misma conversación.

```
Califica tu resultado del 1 al 5 contra estos criterios: [claridad, diferenciación, tono].
Identifica el punto más débil y entrega una versión mejorada.
```

6 · Plantilla maestra

Copia esta plantilla, llena los corchetes y borra lo que no aplique. Las líneas en gris son guías; elimínalas antes de enviar.

```
<rol>
Actúa como [especialista] con experiencia en [industria / tema].
</rol>

<contexto>
# Qué vendes, a quién, dónde, precio y qué te hace diferente.
[tu negocio]
</contexto>

<objetivo>
# Un resultado medible, no una tarea.
Este entregable debe lograr: [resultado].
</objetivo>

<insumos>
# Datos, documentos, objeciones, ejemplos que funcionaron.
[pega o adjunta]
</insumos>

<formato>
Entrégalo como [tabla / documento / lista] con [secciones, extensión, límites].
</formato>

<reglas>
Tono: [ ]. No hagas: [ ].
Antes de empezar: [hazme hasta 5 preguntas / enlista tus supuestos].
Al final: califica tu resultado del 1 al 5 contra [criterios] y mejora lo más débil.
</reglas>
```

Hazlo reutilizable con Proyectos

Escríbelo una vez. Úsalo siempre.

PROYECTO DE CLAUDE

Instrucciones del proyecto: Rol + Contexto
Archivos: oferta, precios, anuncios ganadores, tono de marca

Se llena una vez. Aplica a todas las conversaciones del proyecto.

\+

CADA CONVERSACIÓN

Objetivo + Insumos + Formato + Reglas de **esa** tarea

=

RESULTADO

Entregables calibrados a tu negocio **sin reescribir quién eres** cada vez

1. En Claude, entra a **Proyectos** → **Nuevo proyecto** y nómbralo con tu negocio o cliente.
2. En **instrucciones del proyecto**, pega tus bloques de Rol y Contexto.
3. Sube tus **archivos clave**: oferta, lista de precios, anuncios que funcionaron, guía de tono.
4. Abre cada nueva conversación **dentro del proyecto** y escribe solo los bloques 3 a 6.

7 · Biblioteca de instrucciones por área

Seis instrucciones nutridas listas para adaptar. Reemplaza todo lo que está entre corchetes con tu información real.

ADS · Variantes de anuncios para Meta

```
<rol>Estratega de Meta Ads para [industria] en [país/ciudad].</rol>
<contexto>[oferta, precio, cliente ideal, diferencial]</contexto>
<objetivo>Generar [leads / mensajes / ventas] con [tipo de campaña].</objetivo>
<insumos>Objeciones: [ ]. Anuncio ganador: [pegar].</insumos>
<formato>Tabla por ángulo (dolor, deseo, prueba social, objeción): 3 ganchos, texto corto,
texto largo, 2 titulares (máx. 40 caracteres), CTA e idea visual.</formato>
<reglas>Sin promesas que incumplan las políticas de Meta. Califica cada ángulo del 1 al 5
y dime cuál probar primero.</reglas>
```

Contenidos · Plan mensual de Instagram

```
<rol>Estratega de contenido orgánico para negocios de servicios.</rol>
<contexto>[negocio, cliente ideal, servicios, diferencial]</contexto>
<objetivo>Un mes de contenido que genere mensajes directos de prospectos calificados.</objetivo>
<insumos>Las 10 preguntas que más nos hacen: [ ]. Publicaciones con mejor desempeño: [ ].
</insumos>
<formato>Tabla: semana, formato (carrusel/reel/historia), tema, gancho, objetivo y CTA.</formato>
<reglas>Nada de frases motivacionales genéricas. Cada pieza resuelve una pregunta real.
Antes de empezar, hazme hasta 5 preguntas.</reglas>
```

Ventas · Seguimiento por WhatsApp

```
<rol>Director comercial con experiencia en venta consultiva B2B.</rol>
<contexto>[oferta, ticket promedio, ciclo de venta, canal]</contexto>
<objetivo>Reactivar prospectos que pidieron cotización y no respondieron.</objetivo>
<insumos>Objeciones reales: [ ]. Mensaje que mejor nos ha funcionado: [ ].</insumos>
<formato>Secuencia de 4 mensajes (día 1, 3, 7 y 14), máximo 400 caracteres cada uno.</formato>
<reglas>Sin presión ni falsa urgencia. Cada mensaje aporta algo nuevo.
Califica la secuencia del 1 al 5 y mejora el mensaje más débil.</reglas>
```

ADS · Análisis de resultados de campaña

```
<rol>Analista de performance en Meta Ads.</rol>
<contexto>[negocio, objetivo de la campaña, costo por resultado aceptable]</contexto>
<objetivo>Decidir qué anuncios pausar, cuáles escalar y qué probar la próxima semana.</objetivo>
<insumos>Exportación del Administrador de Anuncios: [adjuntar CSV].</insumos>
<formato>Resumen de 5 líneas, tabla por anuncio (gasto, resultados, costo por resultado,
CTR, decisión) y 3 pruebas priorizadas.</formato>
<reglas>Usa solo los datos del archivo; si falta un dato, dilo. Distingue cálculo
de interpretación. Señala decisiones con poca muestra estadística.</reglas>
```

Contabilidad · Análisis de margen

```
<rol>Analista financiero para PYMES mexicanas.</rol>
<contexto>[giro, líneas de negocio, tamaño del equipo]</contexto>
<objetivo>Identificar qué línea de negocio deja más margen y dónde se fuga la utilidad.
</objetivo>
<insumos>Estado de resultados de los últimos 6 meses: [adjuntar].</insumos>
<formato>Resumen ejecutivo de 5 líneas, tabla de margen por línea y 3 acciones priorizadas.
</formato>
<reglas>Enlista tus supuestos. Si falta un dato, dilo; no lo inventes.
Distingue cálculo de interpretación.</reglas>
```

Legal · Revisión de contrato

```
<rol>Asistente de revisión contractual con enfoque en riesgo para el prestador de servicios.
</rol>
<contexto>Soy [tipo de negocio] en México y voy a firmar este contrato con un cliente.</contexto>
<objetivo>Detectar cláusulas que me expongan a riesgo y preparar preguntas para mi abogado.
</objetivo>
<contrato>[pegar o adjuntar]</contrato>
<formato>Tabla: cláusula, qué dice en lenguaje simple, riesgo (alto/medio/bajo),
pregunta para mi abogado.</formato>
<reglas>Distingue hecho, interpretación y recomendación. Cita la cláusula exacta.
Si mencionas una ley o artículo, indícalo para que pueda verificarlo.</reglas>
```

SUBE EL RIGOR En temas **legales, fiscales y financieros**, Claude te ayuda a preparar, entender y hacer mejores preguntas. **La validación final siempre es con tu contador o tu abogado.** Pide que distinga hecho de interpretación, que cite la fuente y que marque los riesgos.

8 · Ejercicio guiado

Toma una tarea que le hayas pedido a la IA esta semana y reescríbela con los 6 bloques.

Mi instrucción original (simple):

1 · Rol — ¿Desde qué experiencia debe pensar?

2 · Contexto — ¿Quién soy, a quién le vendo, qué me hace diferente, precio?

3 · Objetivo — ¿Qué resultado debe lograr?

4 · Insumos — ¿Qué datos, ejemplos o documentos le doy?

5 · Formato — ¿Cómo lo quiero recibir?

6 · Reglas y validación — ¿Qué no debe hacer? ¿Cómo lo voy a juzgar?

Técnica avanzada que agregué:

- ☐ Etiquetas
- ☐ Ejemplo
- ☐ Que pregunte antes
- ☐ Por pasos
- ☐ Autoevaluación

Comparación: ¿qué cambió entre el resultado simple y el nutrido?

9 · Checklist de validación

Antes de enviar una instrucción importante, revisa:

- El **rol** es específico (industria, especialidad, mercado).
- El **contexto** incluye a quién le vendo, mi diferencial y mi precio.
- El **objetivo** es un resultado, no una tarea.
- Di **insumos reales**: datos, objeciones, ejemplos o documentos.
- Definí el **formato**: estructura, extensión y límites.
- Escribí qué **no** debe hacer y cómo voy a juzgar el resultado.
- Agregué al menos **una técnica avanzada**.
- Si es legal, fiscal o financiero: pedí **fuentes, supuestos y riesgos**, y lo validaré con un profesional.

Errores comunes y cómo corregirlos

Error	Corrección
Pedir "algo creativo" sin contexto	Da el contexto y un ejemplo del tono que buscas.
Aceptar el primer resultado	Itera con instrucciones concretas: qué falla y cómo lo quieres.
Instrucción larga pero desordenada	Ordénala en los 6 bloques y sepárala con etiquetas.
Pedir datos que Claude no puede saber	Dáselos como insumo o pídele que marque lo que falta.
Repetir el contexto en cada conversación	Guárdalo en un Proyecto con instrucciones y archivos.
Usar el resultado legal o fiscal tal cual	Tómalo como borrador y valídalo con tu contador o abogado.

LO QUE ACABAS DE APRENDER Una forma de trabajar con IA que produce entregables calibrados a tu negocio, que tu competencia no puede copiar porque no tiene tu contexto. **La diferencia no es la herramienta: eres tú dando un mejor brief.**

HOJA DE REFERENCIA RÁPIDA

Instrucción nutrida en 1 página

1 · Rol
Desde qué experiencia piensa.

2 · Contexto
Quién eres, a quién vendes, diferencial, precio.

3 · Objetivo
El resultado, no la tarea.

4 · Insumos
Datos, objeciones, ejemplos, documentos.

5 · Formato
Estructura, extensión, límites.

6 · Reglas
Qué evitar y cómo validar.

5 técnicas avanzadas

Técnica	Frase para copiar
Etiquetas	`<contexto> … </contexto>`
Ejemplo	`"Así suena nuestra marca: [pegar]. Imita el tono."`
Que pregunte	`"Antes de empezar, hazme hasta 5 preguntas."`
Por pasos	`"Primero el diagnóstico. Espera mi visto bueno."`
Autoevaluación	`"Califica del 1 al 5 y mejora lo más débil."`

Plantilla corta

```
<rol>[ ]</rol>  <contexto>[ ]</contexto>  <objetivo>[ ]</objetivo>
<insumos>[ ]</insumos>  <formato>[ ]</formato>  <reglas>[ ]</reglas>
```

REGLA PRÁCTICA Si un humano necesitaría preguntarlo, va en tu instrucción.

LEGAL Y FISCAL Fuentes, supuestos y riesgos. Valida con un profesional.