Tech Consulting
CONSULTORÍA, CAPACITACIÓN E IMPLEMENTACIÓN.

GUÍA DE LA LECCIÓN 12 · PROYECTO FINAL

Tu asistente de ventas con Cowork

Arma un asistente que responde, da seguimiento y mide tus ventas, sin código: solo con carpetas, archivos de Excel e instrucciones claras.

Curso Claude Básico a Intermedio · C Tech Consulting

1 Qué vas a construir

Un proyecto de Cowork llamado **Bruma Skin Ventas** (marca ficticia de productos de belleza que vende en línea, atiende sus campañas por WhatsApp y tiene una tienda en CDMX) con:

Reto	Resultado
1 · Respuestas de WhatsApp	Documento con respuestas a preguntas frecuentes y objeciones, listo para copiar.
2 · Seguimiento de clientes	Tu lista de clientes con la regla que aplica, un mensaje personalizado y un enlace de WhatsApp por cliente.
3 · Reporte de anuncios	Reporte de una página: gasto, conversaciones, ventas por anuncio y costo por venta estimado.
Bonus	Tarea programada para que los seguimientos y el reporte estén listos cada lunes.

2 Antes de empezar

1. Descarga el material de la lección: `catalogo-bruma-skin.xlsx`, `politicas-bruma-skin.md` y `clientes-bruma-skin.xlsx`. Todo es ficticio.
2. Crea en tu computadora una carpeta llamada **Bruma Skin Ventas** y guarda ahí los tres archivos.
3. En Cowork: **Proyectos › Nuevo proyecto**. Nombre: Bruma Skin Ventas. Elige **Usar una carpeta** y selecciona tu carpeta. Acepta el permiso para que Claude trabaje con esos archivos.
4. Abre las **instrucciones del proyecto** y pega este texto:

```
Eres el asistente de ventas de Bruma Skin, marca de productos de belleza que
vende en línea, atiende por WhatsApp y tiene tienda en CDMX.
Usa siempre los archivos de esta carpeta: catálogo, políticas y clientes.
Tono: cercano, experto y breve, como una asesora de confianza. Tutea.
Nunca prometas resultados médicos ni estéticos ni inventes precios, promociones o datos.
Si falta un dato, márcalo como [EDITABLE].
Nunca envíes mensajes: solo prepáralos para que una persona los revise.
```

Si Cowork no encuentra tus archivos: conecta la carpeta desde el botón de carpeta debajo del cuadro de texto o adjunta el archivo con el botón **+**. Los nombres de los botones pueden variar según tu versión.

3 Reto 1 · Respuestas de WhatsApp

Dentro del proyecto, inicia una tarea nueva y pega:

```
Lee el catálogo y las políticas. Crea un documento "Respuestas WhatsApp Bruma Skin"
con respuestas cortas (máximo 3 líneas) para:
precio de cada producto, envíos, dirección y horario de la tienda, formas de pago,
cambios, "está caro", "lo voy a pensar" y "¿sí funciona?".
Para cada objeción da dos versiones. Termina cada respuesta con una pregunta
que invite al siguiente paso.
```

Listo cuando: tienes el documento de respuestas, con los precios del catálogo y sin promesas de resultados. Revisa lo que quedó como [EDITABLE].

4 Reto 2 · Seguimiento de clientes

Nueva tarea en el proyecto. Pega:

```
Abre clientes-bruma-skin.xlsx. Tomando como referencia la fecha de hoy,
aplica estas reglas:
1) Etapa "Cotizó" y último contacto hace más de 1 día: recordatorio amable.
2) Compró hace 30 días o más: invitación a recomprar el mismo producto.
3) Compró en "Tienda CDMX" en los últimos 7 días: agradecimiento por su visita.
Agrega tres columnas: Regla, Mensaje (personalizado con su nombre y producto,
máximo 3 líneas) y Enlace WhatsApp (que abra el chat con ese mensaje escrito,
usando el número con lada 52).
Guarda una copia llamada seguimientos-[fecha de hoy].xlsx y dime cuántos
mensajes preparaste por regla. No envíes nada.
```

Las reglas son un ejemplo de C Tech: cámbialas por las de tu negocio. Con el archivo ficticio, el resultado esperado es **7 mensajes**: 3 recordatorios, 2 recompras y 2 agradecimientos (tomando como fecha el 24 de octubre de 2026; con otra fecha, cambian).

Listo cuando: cada cliente que cumple una regla tiene mensaje y enlace, y al dar clic en un enlace se abre WhatsApp con el texto escrito. No lo envíes.

5 Reto 3 · Reporte de anuncios

1. En el Administrador de Anuncios, pestaña Campañas, elige el rango de fechas (por ejemplo, últimos 7 días).
2. Exporta la tabla (botón **Exportar** o menú de reportes; el nombre puede variar) y guarda el archivo en la carpeta del proyecto.
3. Nueva tarea en el proyecto. Pega:

```
En esta carpeta está la exportación de mi Administrador de Anuncios de los
últimos 7 días. Crúzala con clientes-bruma-skin.xlsx y crea un reporte de una
página "Reporte semanal Bruma Skin" con:
- Gasto total y por campaña.
- Conversaciones iniciadas y costo por conversación (si vienen en la exportación).
- Ventas de esos 7 días con "¿Llegó por anuncio?" = Sí, por canal (En línea / Tienda
CDMX).
- Costo por venta estimado = gasto total ÷ ventas por anuncio. Explica en una línea
  que es una estimación.
- Tres recomendaciones concretas.
Si un dato no está en los archivos, dilo; no lo inventes.
```

> **Importante:** el costo por venta es una estimación: depende de que tu equipo registre bien quién llegó por anuncio. Compara siempre el primer reporte con lo que ves en Meta. Si la exportación es de otra cuenta o de otras fechas que tu lista, Cowork debe decírtelo en lugar de calcular.

Listo cuando: el gasto del reporte coincide con el del Administrador de Anuncios.

6 Bonus · Los lunes en automático

En Cowork: **Programadas › Nueva tarea**. Frecuencia semanal (por ejemplo, lunes 9:00), carpeta **Bruma Skin Ventas** e instrucción:

```
Revisa clientes-bruma-skin.xlsx y prepara los seguimientos de la semana con las
reglas de siempre. Si hay una exportación nueva del Administrador de Anuncios en
la carpeta, genera también el reporte semanal. Guarda todo con la fecha de hoy.
No envíes mensajes.
```

Una tarea que usa archivos de tu computadora corre en tu computadora. Tú solo exportas tu tabla de Meta el lunes temprano.

7 Reglas antes de operar

- **Datos personales:** guarda tu lista en tu computadora o en una carpeta privada, y ten tu aviso de privacidad validado por un abogado.
- **Revisión humana:** ningún mensaje sale sin que una persona lo lea antes.
- **Más capacidad, no menos personas:** el asistente le da a tu equipo más capacidad para atender mejor y vender más.

8 Checklist del proyecto final

- [ ] Proyecto "Bruma Skin Ventas" con la carpeta y las instrucciones.
- [ ] Documento de respuestas revisado por ti.
- [ ] Seguimientos con mensaje y enlace que abre WhatsApp.
- [ ] Reporte semanal con gasto igual al de Meta.
- [ ] (Bonus) Tarea programada de los lunes.

Siguiente paso: cambia Bruma Skin por tu negocio, tus archivos y tus reglas.

Fuentes (consultadas el 24 de octubre de 2026)

Soporte de Claude · Organize your tasks with projects in Claude Cowork: support.claude.com/en/articles/14116274
Soporte de Claude · Schedule recurring tasks in Claude Cowork: support.claude.com/en/articles/13854387
Claude Cowork product guide · Getting started: claude.com/resources/guides/claude-cowork-product-guide/getting-started
Pasos del Administrador de Anuncios: tomados de la grabación de la lección (pueden variar).