

# Cómo opero 8 proyectos al mismo tiempo, sin equipo.

## CATEGORÍA · NEGOCIO, MONETIZACIÓN E INDUSTRIAS

Los 10 prompts con los que llevo toda mi operación yo solo. Ninguno piensa por mí. Los diez me devuelven la foto de mi propio negocio con una decisión encima. Cópialos completos, están escritos para usarse tal cual.

## QUÉ VAS A ENCONTRAR

- 01 Por qué se te caen las cosas cuando llevas varios frentes
- 02 Lo que la IA necesita saber antes de darte algo útil
- 03 El mapa de los 10: cuál corres cada día y cuál cada semana
- 04 Los 10 prompts completos, listos para copiar
- 05 La rutina: 10 minutos al día y 30 el domingo
- 06 Los 3 errores que rompen el sistema

## FICHA DEL RECURSO

# Qué es, para qué sirve y cómo se implementa

## FUNCIÓN

Los 10 prompts con los que llevo toda mi operación yo solo. Ninguno piensa por mí. Los diez me devuelven la foto de mi propio negocio con una decisión encima. Cópialos completos, están escritos para usarse tal cual.

## PARA QUÉ SIRVE

Se te cae. Cuando llevas un solo proyecto, la cabeza alcanza. Cuando llevas cinco, seis u ocho, deja de alcanzar y nadie te avisa el día que dejó de alcanzar.

## DÓNDE APLICARLO

Cubre: Por qué se te caen las cosas cuando llevas varios frentes; Lo que la IA necesita saber antes de darte algo útil; El mapa de los 10: cuál corres cada día y cuál cada semana; Los 10 prompts completos, listos para copiar; La rutina: 10 minutos al día y 30 el domingo.

## CÓMO IMPLEMENTARLO

- 1 Empecemos Por Aquí: No se te olvida.
- 2 Antes De Copiar Nada: El prompt no hace la magia solo.
- 3 El Setup: Diez minutos una sola vez.
- 4 El Mapa: Diez prompts.
- 5 Prompt 01: El repartidor del día Para no abrir el día sin saber dónde meter la energía.
- 6 La Revisión Del Domingo: Lo que prometiste y cómo repartiste.
- 7 Prompt 04: El barrido de pipeline Un lead frío por olvido cuesta más que uno perdido por precio.

## EMPECEMOS POR AQUÍ

## No se te olvida.

Se te cae. Cuando llevas un solo proyecto, la cabeza alcanza. Cuando llevas cinco, seis u ocho, deja de alcanzar y nadie te avisa el día que dejó de alcanzar.

- Lo que falla no es la memoria. Es que no existe ningún momento del día en el que veas todo junto. Ves el proyecto que tienes abierto en la pantalla, y los otros siete están en tu cabeza compitiendo por atención.
- Por eso se cae siempre lo mismo: la promesa que hiciste en una llamada y nadie anotó, el cliente que lleva seis días esperando tu respuesta, el proyecto que era importante en marzo y no has tocado desde entonces.
- Ninguna de esas cosas se cayó por falta de capacidad. Se cayeron porque nunca volvieron a aparecer frente a ti.

- Lo que vas a montar con esta guía es eso que falta: un momento fijo, todos los días, en el que alguien te pone la operación completa enfrente y te dice qué hacer primero.
- Ese alguien es la IA que ya pagas. Y lo hace con diez prompts. La prueba de si necesitas esto. Contesta rápido: qué prometiste la semana pasada y todavía no cumples. Si tuviste que pensarlo más de tres segundos, ya se te cayó algo y no lo sabes.

#### ANTES DE COPIAR NADA

## El prompt no hace la magia solo.

El mismo prompt, con y sin contexto, te devuelve dos cosas completamente distintas. Esta es la diferencia que decide si esto te sirve o te parece humo. Sin tu información adentro, cualquier prompt te devuelve teoría.

#### EL SETUP

## Diez minutos una sola vez.

Antes de correr el primer prompt, la IA tiene que saber de qué negocio estamos hablando. Esto se hace una vez y sirve para los diez. Abre un Proyecto en Claude o en ChatGPT y pégale estas cuatro cosas.

- Tus proyectos abiertos. Uno por línea, con el estado real: en qué va, quién está involucrado, y qué falta para cerrarlo. No lo maquilles, si algo está trabado escribe que está trabado.
- Tus clientes y prospectos. Nombre, en qué punto está la conversación, cuánto vale, y cuándo hablaste con esa persona por última vez.
- Tus pendientes. Todo lo que tengas suelto: notas del celular, cosas en la cabeza, correos sin contestar. Vuélcalo sin ordenar, el orden lo pone la IA después.
- Tu regla de reparto. Cómo debería estar dividido tu tiempo entre lo que haces. La mía es 40 por ciento marca, 40 consultoría, 20 el resto. Sin esta línea, el prompt de balance no te sirve.
- Cada semana le agregas lo nuevo, no lo reescribes. Cinco minutos el domingo y el sistema se mantiene solo. Si no quieres escribir todo eso hoy. Empieza con lo mínimo: tus proyectos abiertos y tus pendientes. Con eso el prompt 01 ya funciona esta misma semana. Lo demás lo sumas después.

## EL MAPA

# Diez prompts.

Tres momentos. No son diez cosas que hacer todos los días. Uno corre a diario, cinco son tu revisión del domingo, y cuatro los abres solo cuando pasa algo específico. Guárdate esta página. Es el índice de todo lo que sigue.

## PROMPT 01

## El repartidor del día Para no abrir el día sin saber dónde meter la energía.

Este es el que más se nota y el único que corre todos los días. La parte que la gente se salta es la segunda: pedirle qué NO tocar. Sin eso vas a hacer lo urgente y lo cómodo, que casi nunca es lo que mueve la aguja.

## CÓPIALO TAL CUAL

Lee mis proyectos y mis pendientes. Dime en que debo gastar las proximas 3 horas para mover mas la aguja, y por que eso y no lo otro. Despues dime que 3 cosas de mi lista NO debo tocar hoy aunque me den ganas. Si dos cosas compiten, elige tu y defiende la eleccion en una linea.

## LO QUE TE DEVUELVE

- Un bloque de 3 horas con nombre y apellido, no una lista de diez cosas.
- El motivo de por qué eso primero, defendido en una línea que puedes discutir.
- Las 3 cosas que hoy son trampa, aunque se sientan productivas.

Córrelo antes de abrir el correo.

Si primero abres la bandeja, el día ya lo armaron otros. Este prompt solo funciona si es lo primero que haces.

## LA REVISIÓN DEL DOMINGO

# Lo que prometiste y cómo repartiste.

## PROMPT 02

El cobrador de promesas

Los compromisos olvidados son lo que más credibilidad cuesta.

Revisa todo lo que hablamos esta semana y sacame cada cosa que prometí, a quien y para cuando. Ordena por vencidas primero. Si prometí algo sin fecha, marcalo aparte porque esos son los que se caen. Si no está escrito, no lo pongas.

## PROMPT 03

La auditoría de balance

El que te dice la verdad cuando un cliente se come tu marca.

Mi tiempo debería repartirse [40% marca personal, 40% consultoría, 20% el resto]. Revisa lo que realmente hice esta semana y dime el porcentaje real de cada bucket. Si se desbalanceo, dime cual se comió a cual, cuánto me costó en output, y que muevo la próxima semana. Se directo, no me consueles.

Cambia los porcentajes por los tuyos.

Ese corchete es lo único que tienes que editar. Si no sabes cuál es tu reparto ideal, escribe el que quisieras

tener y deja que el prompt te muestre qué tan lejos estás.

## PROMPT 04

# El barrido de pipeline Un lead frío por olvido cuesta más que uno perdido por precio.

Casi nadie pierde clientes porque le dijeron que no. Los pierde porque dejó pasar seis días sin contestar y el otro se fue con quien sí contestó. Este prompt te pone esos nombres enfrente antes de que sea tarde.

**CÓPIALO TAL CUAL**

Revisa mis clientes y prospectos. Dame quien esta esperando algo de mi ahora mismo, desde hace cuantos días, y el siguiente paso concreto de cada uno. Marca en rojo el que lleva mas de 5 días sin movimiento. Al final dime cual deja mas plata si lo destrabo hoy.

**LO QUE TE DEVUELVE**

- La lista de quién está esperando por ti, ordenada por días de silencio.
- El siguiente paso concreto de cada uno, no un recordatorio vago.
- Cuál destrabas hoy si solo te alcanza para uno.

La última línea es la que vale.

Cuando tienes quince pendientes iguales, saber cuál deja más plata si lo destrabas hoy es lo que convierte una lista en una decisión.

**PROMPT 05**

## La cotización desde el alcance Para dejar de improvisar precios cuando te preguntan cuánto cobras.

Improvisar un número en una llamada es la forma más rápida de dejar plata en la mesa o de meterte en un trabajo que no te da. Este te obliga a ver las horas reales antes de decir el precio.

**CÓPIALO TAL CUAL**

Te describo un trabajo y me das el precio. Necesito: horas reales por fase, que parte se puede automatizar y que parte no, el costo de las herramientas, un rango con piso y techo, y los 3 supuestos que si cambian cambian el numero. Si el alcance esta mal definido, dime que me falta preguntar antes de cotizar.

**LO QUE TE DEVUELVE**

- Las horas reales por fase, que casi siempre son más de las que estimaste.
- Un piso y un techo, para que negocies con margen y no con miedo.
- Las preguntas que te faltan hacer antes de comprometer un número.

El mejor uso es antes de la llamada.

Llegas con el rango ya pensado y los supuestos claros. Ahí dejas de negociar contra tu propia improvisación.

## PARA DECIDIR Y PARA VENDER

# Lo que llevas semanas sin cerrar.

## PROMPT 06

El memo de decisión

Para las decisiones que llevas semanas dando vueltas.

Tengo que decidir esto: [decision]. Dame la recomendacion en una frase, los 3 supuestos en los que se apoya, que pasa si cada supuesto es falso, cuanto cuesta equivocarse, y que informacion me haria cambiar de opinion. Si la respuesta honesta es esperar, dilo.

## PROMPT 07

El abogado del diablo

Llegar a la llamada con la objeción ya contestada.

Esta propuesta se va a un cliente. Antes de que la mande, atacala como si te pagaran por hundirla. Encuéntrame el precio que va a cuestionar, la promesa que no puedo cumplir, el vacío que va a usar para pedir descuento, y la pregunta que no voy a saber contestar.

Después dame la respuesta preparada para cada una.

El 07 es el que más plata te ha salvado sin que lo notes.

Una objeción que contestas en el momento cierra. La misma objeción que te agarra en frío te cuesta el descuento o el cliente.

## PARA CRECER Y PARA CORTAR

# Lo que ya viviste y lo que sobra.

**PROMPT 08**

La mina de contenido

El contenido más fácil es el que ya viviste y se te olvidó.

Revisa lo que hice esta semana en todos mis proyectos. Sacame 5 ideas de contenido que salgan de trabajo real, no de teoría. Para cada una: que paso exactamente, cual es el angulo, y por que le importa a alguien que no sea yo. Descarta lo que no se pueda contar sin exponer a un cliente.

**PROMPT 09**

El asesino de proyectos

Decir que sí a todo es lo que rompe una operación de varios frentes.

De todo lo que tengo abierto, dime que debería cortar o pausar esta semana. Ordena por costo de oportunidad, no por que tan cerca esta de terminarse. Para cada uno dime que gano cortandolo y que pierdo. Incluye al menos uno que sepas que me va a doler y explica por que igual conviene.

La última línea del 09 es la incómoda a propósito.

Pedirle que incluya uno que te va a doler es lo que evita que te devuelva la lista que ya querías escuchar.

**PROMPT 10**

## El arranque en frío Volver a un proyecto dormido baja de media hora a dos minutos.

El costo real de llevar muchos frentes no es el trabajo. Es el tiempo que pierdes cada vez que retomas algo y tienes que reconstruir dónde quedaste. Este prompt te devuelve el hilo completo antes de que lo busques.

**CÓPIALO TAL CUAL**

Voy a retomar [proyecto] que llevo semanas sin tocar. Dame en 10 líneas: donde quedo, que decidi la ultima vez y por que, quien esta esperando algo, que se enfrio mientras tanto, y cual es el primer paso concreto para retomarlo hoy. Si algo cambio afuera que lo afecte, avisame.

**LO QUE TE DEVUELVE**

- El estado real del proyecto sin que tengas que releer nada.
- La decisión que ya tomaste y su motivo, para no volver a discutirla contigo mismo.
- El primer paso concreto de hoy, que es lo único que necesitas para volver a entrar.

Este es el que hace posible llevar ocho.

Sin él, cada proyecto dormido te cuesta media hora de reconstrucción mental. Con él, vuelves a estar adentro en dos minutos.

## LA RUTINA

## Diez minutos al día.

Treinta el domingo. Así se reparten los diez en una semana real. No es carga nueva, es el trabajo que ya haces de cabeza, hecho por escrito y en un momento fijo. Si solo vas a sostener una cosa, que sea la de las mañanas.

## LO QUE LO ROMPE

## Tres errores y el sistema muere.

Los he cometido todos. Si esto se te cae en la segunda semana, va a ser por una de estas tres razones.

- Correr los diez desde el día uno. Es la forma más rápida de abandonar. Empieza solo con el 01 durante una semana completa. Cuando ya no puedas arrancar el día sin él, sumas el domingo. Los otros llegan solos.
- No actualizar el contexto. Si tus proyectos y clientes se quedan como los escribiste hace un mes, la IA te va a responder sobre un negocio que ya no existe. Cinco minutos el domingo, no más.
- Pedirle que decida por ti. Estos prompts no toman tus decisiones, te devuelven tu operación ordenada con una recomendación defendida. La decisión sigue siendo tuya, pero ahora la tomas viendo todo, no viendo lo que te cabía en la cabeza.
- Y un cuarto que casi nadie ve venir: leerlos y no correrlos. Este PDF no te sirve de nada guardado. Vale exactamente lo que valga el primer prompt que corras mañana en la mañana. La semana uno solo tiene una tarea. Correr el prompt 01 cinco días seguidos, antes de abrir cualquier otra cosa. Si haces eso, el resto de la guía se acomoda solo.

## ANTES DE CERRAR ESTE PDF

## Tu arranque de esta semana

**EL SETUP, HOY**

Proyecto abierto en Claude o ChatGPT

Proyectos y pendientes volcados adentro

Clientes y prospectos con su último contacto

Tu regla de reparto escrita en una línea

**LA PRIMERA SEMANA**

Prompt 01 corrido el lunes en la mañana

Corrido los cinco días, antes que nada

Contexto actualizado el domingo

Los cinco del domingo corridos una vez

Si las ocho quedan marcadas, ya estás operando con sistema.

Lo que sigue no es leer otra guía. Es correr el primero mañana en la mañana.

SIGUIENTE PASO

# Empieza por el 01. El resto viene solo.

Estos diez prompts no reemplazan tu criterio, lo ordenan. La diferencia entre el que lleva ocho proyectos y no se le cae nada, y el que vive apagando incendios, casi nunca es talento. Es tener el sistema que le devuelve la foto completa cada mañana. Mañana, antes de abrir el correo. Ese es todo el compromiso.

MÁS GUÍAS GRATIS EN [377CREATIVE.COM/RECURSOS](https://377creative.com/recursos)