

30 prompts para operar tu empresa con Claude Code.

CATEGORÍA · PROMPTS Y TÉCNICAS

Lo que antes te costaba \$120K al año en un COO ahora cabe en un PDF. Setup, prompts y reglas para operar tu empresa todos los días.

QUÉ VAS A ENCONTRAR

- 01 Setup en 10 minutos: instalación y workspace
- 02 30 prompts copy-paste organizados en 6 categorías
- 03 Las 5 reglas para no convertirlo en juguete
- 04 Un PDF para tener abierto en el escritorio cada día

FICHA DEL RECURSO

Qué es, para qué sirve y cómo se implementa

FUNCIÓN

Lo que antes te costaba \$120K al año en un COO ahora cabe en un PDF. Setup, prompts y reglas para operar tu empresa todos los días.

PARA QUÉ SIRVE

Un COO mid-senior en LATAM cuesta entre \$8,000 y \$15,000 USD al mes según país y tier de empresa. En México, Colombia, Brasil o Argentina, eso son entre \$96,000 y \$180,000 al año, sin contar bonos, stock ni cargas patronales. En Panamá o Chile el rango es similar. Claude Code corre dentro de Claude Pro: \$20 al mes. \$240 al año. La diferencia es 500x. Este PDF no dice que un agente reemplace a un humano senior. Dice que el founder solo o el equipo de menos de 10 personas no necesita pagar un COO de seis cifras si sabe operar Claude Code como infraestructura ejecutiva.

DÓNDE APLICARLO

Cubre: Setup en 10 minutos: instalación y workspace; 30 prompts copy-paste organizados en 6 categorías; Las 5 reglas para no convertirlo en juguete; Un PDF para tener abierto en el escritorio cada día.

CÓMO IMPLEMENTARLO

- 1 Setup Express: Instala, organiza, ya estás listo.
- 2 Ventas · 5 Prompts: Vende mejor. Sin perseguir.
- 3 Ventas · Continuación: Propuesta y renovación.
- 4 Operación · 5 Prompts: Reportes y bottlenecks sin abrir Excels.
- 5 Operación · Continuación: SOPs y tareas a automatizar.
- 6 Finanzas · 5 Prompts: Cashflow, costos, ROI del stack.
- 7 Finanzas · Continuación: Unit economics y fugas presupuestarias.

EL ÁNGULO

\$20 al mes. \$120,000 al año.

Un COO mid-senior en LATAM cuesta entre \$8,000 y \$15,000 USD al mes según país y tier de empresa. En México, Colombia, Brasil o Argentina, eso son entre \$96,000 y \$180,000 al año, sin contar bonos, stock ni cargas patronales. En Panamá o Chile el rango es similar. Claude Code corre dentro de Claude Pro: \$20 al mes. \$240 al año. La diferencia es 500x. Este PDF no dice que un agente reemplace a un humano senior. Dice que el founder solo o el equipo de menos de 10 personas no necesita pagar un COO de seis cifras si sabe operar Claude Code como infraestructura ejecutiva.

\$120K**\$240**

AL AÑO UN COO REAL LATAM AL AÑO STACK CLAUDE

SETUP EXPRESS

Instala, organiza, ya estás listo.

Claude Code corre sobre Node.js (v18+). Esta página es la versión condensada. Si necesitas troubleshooting, el blog oficial de Anthropic tiene la guía completa. Workspace recomendado: ~/claude-coo con subcarpetas /reportes /research /notas /procesos /outputs. En la raíz pones el archivo CLAUDE.md con tu rol, empresa, prioridades del trimestre y reglas de output. Eso lo lee el asistente al inicio de cada sesión.

INSTALACIÓN EN 4 COMANDOS

```
node --version # confirma v18+
npm install -g @anthropic-ai/claude-code
claude # primer login
claude > 'lista mis archivos' # verifica acceso
```

VENTAS · 5 PROMPTS

Vende mejor. Sin perseguir.

01 · BRIEF DE EMPRESA ANTES DE LLAMADA

Cuándo correrlo: 24 horas antes de cualquier reunión comercial nueva. Output en

/research/[empresa]-brief.md.

Prompt: "Investiga la empresa [empresa] para mi reunión con [contacto] el [fecha]. Brief ejecutivo de 1 página

estructurado: 1) Sector, tamaño y modelo de negocio actualizado al año en curso. 2) Movimientos relevantes

últimos 6 meses: rondas de inversión, hires C-level, lanzamientos, prensa, controversias. 3) Tech stack

inferible por ofertas de empleo, blog técnico y herramientas visibles. 4) 3 pain points probables dado el sector,

tamaño y momento de mercado. 5) 3 ángulos de entrada para vender [servicio]. 6) 1 pregunta que ningún

vendedor promedio haría en la primera reunión."

02 · FOLLOW-UP POST-REUNIÓN

Cuándo correrlo: máximo 2 horas después de cerrar una reunión. Output en

/outputs/followup-[cliente]-[fecha].md.

Prompt: "Lee /notas/reunion-[cliente]-[fecha].md. Extrae los 3 compromisos asumidos por mí, los 2 puntos

abiertos del cliente que quedaron sin resolver y la próxima acción acordada con fecha. Genera email de

follow-up en español neutro de máximo 120 palabras con: asunto claro y específico, apertura que recuerda el

contexto en 1 frase, los compromisos en bullets accionables, una pregunta abierta que mantenga la

conversación viva, cierre con next step concreto y fecha tentativa."

03 · ANTICIPAR OBJECIONES

Cuándo correrlo: antes de enviar la propuesta al cliente, no después. Output en

/outputs/objeciones-[empresa].md.

Prompt: "Lee /research/[empresa]-brief.md y mi propuesta. Dame las 5 objeciones más probables del comité

de compra dado el sector, el tamaño y los movimientos recientes de la empresa.

Para cada objeción: 1) Cómo

se va a expresar exactamente (palabras textuales probables). 2) Quién en el comité va a levantarla. 3)

VENTAS · CONTINUACIÓN

Propuesta y renovación.

04 · PROPUESTA PERSONALIZADA

Cuándo correrlo: una vez que tienes el brief y al menos una llamada con el prospect. Output en

/outputs/propuesta-[empresa].md.

Prompt: "Lee /research/[empresa]-brief.md y los 3 últimos casos parecidos en /outputs/casos-similares/.

Genera draft de propuesta máximo 800 palabras con esta estructura exacta: 1) Contexto del cliente en 2

frases. 2) Dolor identificado con su costo cuantificado en plata o tiempo. 3)

Solución propuesta con qué

entregamos exactamente. 4) Alcance: qué incluye y qué no incluye. 5) Precio sugerido con justificación basada

en valor, no en horas. 6) Next step concreto con fecha. Tono ejecutivo, cero fluff, cero promesas vagas."

05 · CONVERSACIÓN DE RENOVACIÓN

Cuándo correrlo: 30 días antes del fin del contrato actual. Output en /outputs/renovacion-[cliente].md.

Prompt: "Lee /notas/cliente-[empresa]/* últimos 6 meses y la propuesta original firmada. Identifica: 3 wins

concretos que entregamos con métrica si la hay, 2 áreas donde no cumplimos del todo y por qué, riesgo de

churn evaluado como alto/medio/bajo con razones. Devuélveme un script de llamada de 10 minutos para abrir

la conversación de renovación sin sonar defensivo, que reconozca lo que no salió, ancle en los wins y

proponga el siguiente nivel del contrato."

OPERACIÓN · 5 PROMPTS

Reportes y bottlenecks sin abrir Excels.

06 · REPORTE EJECUTIVO SEMANAL

Cuándo correrlo: viernes 5pm. El lunes lo tienes listo. Output en /outputs/reporte-[fecha].md.

Prompt: "Lee todos los .xlsx en /reportes. Normaliza headers inconsistentes en tre archivos. Unifica la data en una tabla canónica. Calcula KPIs clave: ingresos, pipeline, win rate, deals cerrados, ciclo medio de venta, NPS si lo hay. Compara contra la semana anterior con porcentajes de variación. Detecta los 3 riesgos principales del negocio esta semana basándote en patrones de los datos. Genera un resumen ejecutivo en markdown de máximo 1 página con 3 acciones concretas para la semana entrante."

07 · AUDITORÍA OPERATIVA 30 DÍAS

Cuándo correrlo: primer viernes de cada mes. Output en /outputs/auditoria-[fecha].md.

Prompt: "Lee todos los .md y .txt en /notas de los últimos 30 días. También el contenido de /outputs y /procesos. Diagnóstico operativo con: 1) Top 5 tareas que se repiten manualmente, candidatas a automatizar. 2) Bottlenecks mencionados 2+ veces sin que yo los haya etiquetado como tales. 3) Decisiones pospuestas más de 2 semanas con razón probable: miedo, falta de info, baja prioridad real. 4) Temas donde doy vueltas en círculos sin resolver. 5) 3 recomendaciones concretas para los próximos 15 días."

08 · BRIEFING MATUTINO

Cuándo correrlo: 7am cada día antes de abrir el feed. Output en /outputs/briefing-[fecha].md.

Prompt: "Lee /notas/calendario-hoy.md, /outputs/auditoria-[mes-actual].md y /notas/journal-[ayer].md.

Devuélveme briefing del día con: 1) Prioridad número uno (la cosa que si solo logras eso el día fue exitoso). 2) 3 bloques de 2 horas con qué hacer en cada uno. 3) 2 deudas pendientes ya vencidas. 4) 1 oportunidad accionable hoy en menos de 30 minutos. 5) 1 riesgo que merece atención esta semana. Máximo 1 página."

OPERACIÓN · CONTINUACIÓN

SOPs y tareas a automatizar.

09 · GENERACIÓN DE SOP

Cuándo correrlo: cuando ejecutas un proceso por tercera vez sin tenerlo documentado. Output en

/procesos/[proceso]-sop.md.

Prompt: "Observa cómo ejecuté [proceso X] en mis notas, chats y outputs de los últimos 3 meses. Genera un

SOP con: 1) Objetivo del proceso, qué resultado produce. 2) Dueño del proceso, rol responsable. 3) Inputs

necesarios para empezar. 4) Paso a paso ordenado con quién hace qué y en qué orden. 5) Outputs esperados,

qué se entrega al cliente o equipo. 6) Edge cases con cómo manejarlos. 7) Criterios de éxito, cómo sé que salió

bien. 8) Tiempo promedio de ejecución. Nivel de detalle: que un empleado nuevo lo ejecute sin preguntar."

10 · DETECCIÓN DE TAREAS A AUTOMATIZAR

Cuándo correrlo: trimestral, antes de planificar el siguiente. Output en /outputs/automatizables-[fecha].md.

Prompt: "Lee /notas y /outputs de los últimos 60 días. Devuélveme top 10 tareas repetitivas que detectes,

ordenadas por horas mensuales que consumen. Para cada una: descripción concreta, frecuencia, tiempo total

al mes, candidato a automatizar sí o no con razón, tool sugerida (Claude, n8n, script, Zapier, MCP), esfuerzo de

setup en horas, ROI estimado a 90 días. Diferencia entre tareas que requieren juicio (no automatizar) y tareas

mecánicas (automatizar ya)."

FINANZAS · 5 PROMPTS

Cashflow, costos, ROI del stack.

11 · AUDITORÍA DE FACTURAS AI

Cuándo correrlo: primer día de cada mes para no acumular gasto invisible. Output en

/outputs/audit-ai-[fecha].md.

Prompt: "Lee todas las facturas en /reportes/facturas-ai/ últimos 3 meses. Cruza con /reportes/uso-tools/ donde está el log de uso real por tool. Devuélveme tabla con: tool, costo mensual actual, uso real (sesiones o llamadas API), ROI estimado dado el caso de uso, recomendación clara (mantener / bajar de tier / cancelar). Detecta suscripciones zombi: las que pago y nadie del equipo usó hace 30+ días . Calcula el ahorro anual potencial si ejecuto todas las recomendaciones de cancelar."

12 · CASHFLOW FORECAST 90 DÍAS

Cuándo correrlo: cierre de cada mes para planificar el siguiente trimestre. Output en

/outputs/cashflow-forecast-[fecha].md.

Prompt: "Lee /reportes/cashflow.xlsx histórico y /reportes/contratos-firmados.xlsx vigentes. Proyecta cashflow

a 90 días con 3 escenarios: 1) Pesimista: cobros tardíos a 90 días, churn de un cliente top, sin nuevas ventas. 2)

Realista: cobros a 60 días promedio, retención normal, ventas al ritmo de los últimos 3 meses. 3) Optimista:

todo a tiempo, una venta grande del pipeline cierra. Devuelve tabla mes a mes con ingreso, egreso y caja.

Identifica el mes con menor caja y por cuánto."

13 · ROI DEL STACK TECH

Cuándo correrlo: trimestral o cada vez que sumes una herramienta nueva. Output en

/outputs/stack-audit-[fecha].md.

Prompt: "Lee /reportes/stack-mensual.csv con columnas tool, costo, función, dueño. Devuélveme: 1) Top 3

tools que generan más ROI con casos concretos del negocio donde fueron decisivas. 2) Top 3 candidatas a

cancelar este mes con justificación: redundancia, bajo uso, alternativa más barata. 3) Costo total mensual del

stack actual y proyectado a 12 meses. 4) Propuesta de stack mínimo viable manteniendo capacidad operativa."

FINANZAS · CONTINUACIÓN

Unit economics y fugas presupuestarias.

14 · UNIT ECONOMICS POR SEGMENTO

Cuándo correrlo: mensual si ya tienes 50+ clientes activos. Output en /outputs/unit-economics-[fecha].md.

Prompt: "Lee /reportes/customers.csv con datos de cada cliente y /reportes/marketing-spend.csv con CAC por canal. Calcula por segmento de cliente: CAC blended y por canal, LTV proyectado a 24 meses, payback period en meses, gross margin después de costos directos. Detecta el segmento de cliente más rentable y el menos rentable con números reales. Recomendación específica: en qué segmento meter más capital de adquisición y cuál cortar o reposicionar."

15 · DETECCIÓN DE FUGAS PRESUPUESTARIAS

Cuándo correrlo: cuando el revenue no crece pero los gastos sí. Output en /outputs/fugas-[fecha].md.

Prompt: "Lee /reportes/gastos-últimos-6-meses.xlsx. Detecta categorías de gasto donde el monto creció más de 15% sin que el revenue del negocio creció en proporción. Top 5 fugas con: monto mensual actual, evolución últimos 6 meses, dueño de la categoría, propuesta de corte específica con monto a recuperar. Tono directo, sin suavizar. Si alguna categoría parece intocable a primera vista, propón cómo bajarla 20% sin afectar capacidad operativa."

EQUIPO · 5 PROMPTS

Standup, 1:1s, onboarding.

16 · STANDUP ASYNC AUTOMÁTICO

Cuándo correrlo: cada mañana 9am, antes que el equipo abra Slack. Output en /outputs/standup-[fecha].md.

Prompt: "Lee mensajes en /reportes/slack-standup-[fecha].md y commits en /reportes/github-[fecha].md

últimas 24 horas. Para cada miembro del equipo, devuélveme su standup en formato: hizo ayer (acciones

concretas con outputs), va a hacer hoy (tareas con resultado esperado), bloqueos reales (no excusas). Detecta

personas sin update en últimos 2 días y márcalas al final con prioridad de seguimiento. Si hay temas que

afectan a varios miembros, márcalos como tema de equipo, no individual."

17 · AGENDA DE 1:1 PERSONALIZADA

Cuándo correrlo: la noche anterior a cada 1:1. Output en /outputs/1on1-[persona]-[fecha].md.

Prompt: "Lee /notas/1on1-[persona]/* de los últimos 3 meses y los outputs entregados por la persona en ese

período. Devuélveme agenda para mañana con: 1) 3 temas que la persona mencionó en 1:1s anteriores y que

no resolvimos. 2) 2 áreas de crecimiento concretas que veo en su trabajo, con ejemplos. 3) 1 pregunta abierta

que tengo sobre su carrera o motivación. 4) 1 reconocimiento concreto de algo que hizo bien en las últimas 2

semanas. 5) 1 tema delicado que vengo posponiendo y debería abrir hoy."

18 · PLAN DE ONBOARDING 30 DÍAS

Cuándo correrlo: el día que firma contrato la nueva contratación. Output en /procesos/onboarding-[persona].md.

Prompt: "Lee /procesos/onboarding-base.md y la job description en /research/jd-[rol].md. Genera plan

personalizado: semana 1 contexto de empresa, accesos, lecturas obligatorias. Semana 2 shadowing con 3

personas clave. Semana 3 primer ownership pequeño con resultado verificable. Semana 4 primer entregable

solo con criterios de éxito explícitos. Cada semana con outputs verificables y check-in de 30 minutos al final

con quién y qué se evalúa."

EQUIPO · CONTINUACIÓN

Performance y hiring.

19 · EVALUACIÓN DE PERFORMANCE TRIMESTRAL

Cuándo correrlo: dos semanas antes de la conversación con la persona. Output en

`/outputs/perf-[persona]-[trimestre].md`.

Prompt: "Lee `/notas/1on1-[persona]/*` y los outputs entregados por la persona en los últimos 90 días.

Devuélveme evaluación con: 1) 3 fortalezas demostradas con ejemplos concretos del trimestre, no opiniones.

2) 3 áreas de crecimiento con ejemplos concretos donde no cumplió expectativa.

3) Recomendación clara:

promoción / mantener / PIP, con justificación. 4) Si aplica PIP, plan de mejora con métricas medibles a 60 días.

5) Una pregunta para abrir la conversación que invite reflexión, no defensa."

20 · JOB DESCRIPTION + SCREENING

Cuándo correrlo: antes de publicar la búsqueda en LinkedIn o referirla. Output en `/research/jd-[rol].md`.

Prompt: "Necesito un [rol] para [responsabilidad principal]. Lee `/procesos/equipo-actual.md` para entender el

contexto. Devuelve JD con: 1) 1 párrafo de la empresa que atraiga senior, no que filtre. 2) 5 responsabilidades

concretas y medibles, no genéricas. 3) 5 must-have realistas para LATAM. 4) 3 nice-to-have. 5) Rango salarial

sugerido para LATAM dado el rol y nivel. 6) 3 preguntas clave para screening telefónico de 20 minutos que

filtren actitud y dominio técnico."

ESTRATEGIA · 5 PROMPTS

Weekly review, decisiones, OKRs.

21 · WEEKLY REVIEW DOMINGOS

Cuándo correrlo: domingo 6pm para cerrar la semana antes de planificar la siguiente. Output en

/outputs/weekly-[fecha].md.

Prompt: "Lee /notas, /outputs y /reportes de los últimos 7 días. Devuélveme review estructurada con: 1)

Métricas clave de la semana (ingresos, leads, contenido publicado, deudas pagadas). 2) Compromisos

cumplidos vs incumplidos con razón breve por cada incumplido. 3) 3 wins concretos con impacto. 4) 2 cosas

que no funcionaron y aprendizaje específico. 5) 3 prioridades para la semana entrante en orden de

importancia. 6) 1 cosa que decido cortar o decir no esta semana. Tono founder, no coach motivacional."

22 · DECISIÓN CON TRADEOFFS

Cuándo correrlo: cuando estás trabado entre dos opciones más de 48 horas. Output en

/outputs/decision-[tema].md.

Prompt: "Tengo que decidir entre [opción A] y [opción B]. Lee /notas/contexto-decision-[tema].md. Para cada

opción devuélveme: 3 pros con impacto concreto, 3 contras con costo concreto, riesgo principal y

probabilidad, costo de oportunidad de no elegirla, criterio que la haría ganadora si se cumple. Al final tu

recomendación con justificación de máximo 2 párrafos. NO me digas 'depende', dame una recomendación con

condiciones. Si los datos no alcanzan, dime qué información falta."

23 · PLAN TRIMESTRAL CON OKRS

Cuándo correrlo: dos semanas antes de empezar el trimestre nuevo. Output en /outputs/okrs-[trimestre].md.

Prompt: "Lee /outputs/auditoria-[trimestre-anterior].md y /reportes/metricas-q.csv. Propón plan del próximo

trimestre con: 1) Máximo 3 objetivos cualitativos que mueven aguja real. 2) 3 key results por objetivo, medibles

y con fecha límite. 3) Iniciativas concretas para cada KR con dueño y ritmo de check-in. 4) Riesgo principal del

trimestre y mitigación. 5) Qué dejamos de hacer este trimestre para enfocar en lo que sí importa."

ESTRATEGIA · CONTINUACIÓN

Retro de proyecto y competencia.

24 · RETRO DE PROYECTO

Cuándo correrlo: dentro de la primera semana de cerrado un proyecto, mientras está fresco. Output en
/outputs/retro-[proyecto].md.

Prompt: "Lee /notas/proyecto-[nombre]/* y todos los outputs entregados por el proyecto. Retro estructurada:

1) 3 cosas que funcionaron y por qué (no solo 'salió bien'). 2) 3 cosas que no funcionaron con causa raíz, no síntoma. 3) Qué cambiaríamos para el próximo proyecto similar, accionable. 4) 1 lección documentable que el equipo entero puede usar. 5) Recomendación clara: seguir invirtiendo, pausar, matar el proyecto. Sin diplomacia, decisión basada en data."

25 · ANÁLISIS COMPETITIVO RÁPIDO

Cuándo correrlo: antes de un movimiento estratégico (lanzamiento, pricing, expansión). Output en
/research/competencia-[fecha].md.

Prompt: "Investiga 3 competidores: [comp1], [comp2], [comp3]. Para cada uno: 1) Pricing actual y modelo (subscription, project, freemium). 2) Propuesta de valor en 1 frase con palabras propias. 3) Segmento principal que atacan y tamaño estimado. 4) Fortaleza principal que no tengo. 5) Debilidad explotable con evidencia (reviews, prensa, hires recientes). Cierra con tabla comparativa, mi posición relativa actual y 3 ángulos donde puedo ganar mañana."

CONTENIDO · 5 PROMPTS

Carruseles, Reels, captions.

26 · CARRUSEL DE INSTAGRAM 14 SLIDES

Cuándo correrlo: cuando tienes un tema validado en otra red y quieres llevarlo a IG. Output en

/outputs/carrusel-[tema].md.

Prompt: "Tema: [tema]. Audiencia: founders LATAM que no saben usar AI bien. Genera carrusel de 14 slides

con esta estructura: slide 1 hook con curiosidad o número específico, slides 2-3 problema y costo, slide 4

reframe contraintuitivo, slides 5-10 sistema o pasos, slide 11 proof real con número, slide 12 frase compartible

standalone, slide 13 cierre con stakes, slide 14 CTA con keyword [palabra]. Reglas: una idea por slide, máximo

25 palabras por slide, cero clichés AI tipo 'transforma' o 'desbloquea'."

27 · SCRIPT DE REEL 12 SEGUNDOS

Cuándo correrlo: cuando un carrusel pegó y quieres llevarlo a video corto. Output en /outputs/reel-[tema].md.

Prompt: "Tema: [tema]. Genera script de Reel de 12 segundos con estructura: hook 0-2s con curiosidad o

pattern interrupt sin spoiler, valor 2-9s con 3 cuts educativos de 2 segundos cada uno, CTA 9-12s con

keyword única. Devuelve también: 5 hooks alternativos rankeados por punch, dirección visual segundo a

segundo, lista de B-roll necesario, voice-over palabra por palabra con timing exacto, caption para IG y TikTok

respetando regla SEO 2026."

28 · CAPTION SEO 2026

Cuándo correrlo: cada vez que publicas algo en IG o TikTok. Output en /outputs/caption-[tema].md.

Prompt: "Tema: [tema]. Genera caption con: 1) Primera línea SEO con la keyword en los primeros 125

caracteres. 2) Cuerpo de 3 párrafos cortos con valor real. 3) Frase compartible e standalone que pueda existir

como tweet. 4) CTA final con keyword única configurada en ManyChat. 5) 3 a 5 hashtags al final. Voz founder

LATAM, cero clichés AI."

CONTENIDO · CONTINUACIÓN

Repurposing y podcast.

29 · REPURPOSING 17 PIEZAS

Cuándo correrlo: el día siguiente de que un contenido pega en una red. Output en /outputs/repurpose-[tema]/.

Prompt: "Lee /outputs/carrusel-[tema].md o el contenido original que pegó. Devuélveme 7 piezas derivadas

manteniendo voz consistente: 1) Thread de X de 8 tuits con hook standalone. 2) Post de LinkedIn 200 palabras

con apertura curiosa y cierre con pregunta. 3) Short de YouTube 60 segundos con estructura distinta al Reel.

4) Sección de newsletter 300 palabras formato editorial. 5) Script de podcast 5 minutos solo voz. 6)

Quote-card para IG con frase memorable. 7) Mini PDF de 2 páginas como lead magnet."

30 · BRIEF DE PODCAST 60 MINUTOS

Cuándo correrlo: 48 horas antes de la grabación, no más tarde. Output en /outputs/podcast-[invitado].md.

Prompt: "Tema del episodio: [tema]. Invitado: [nombre, rol, empresa]. Investiga al invitado: redes, podcasts

donde estuvo, posts virales, controversias. Genera brief de 60 minutos con: 1) 5 momentos curiosos del

invitado que pocos conocen. 2) 3 preguntas que rompen el guion típico de su industria. 3) 2 historias

específicas que quiero que cuente con prompt para activarlas. 4) 3 hot takes que probablemente tenga

basados en su historia pública. 5) 1 pregunta cierre memorable que no haya respondido antes en otro

podcast."

CÓMO USAR ESTE PDF

Adapta. Itera.

Guarda los buenos. Cada prompt está pensado para que lo copies, lo pegues en Claude Code y lo adaptes a tu negocio. Reemplaza los corchetes con tu contexto real. Si un prompt no devuelve lo que esperas, no le digas a Claude que lo mejore. Reescribe el prompt con más contexto, restricciones más claras o un formato de output más específico. La calidad del output es proporcional a la especificidad del input. Cuando un prompt te devuelve algo premium, guárdalo en `/procesos/prompts-activos.md`. Tu capital en AI no son las herramientas, son los prompts probados.

ANTES DE EMPEZAR

1. Workspace organizado: `/reportes /research /notas /procesos /outputs` (raíz: `~/claude-coo`).
2. `CLAUDE.md` en la raíz con contexto, principios de output y prioridades del trimestre.
3. Corre los prompts dentro de la carpeta del proyecto para que Claude tenga acceso real.

LA VERDAD INCÓMODA

Tu próximo equipo no se contrata.

El que usa Claude Code para ahorrar tiempo sigue haciendo lo mismo de siempre, solo más rápido. El que lo usa para ganar visibilidad opera un negocio distinto. La diferencia no está en la herramienta. Está en qué haces con las horas que te devuelve. Estos 30 prompts no son una receta. Son un punto de partida. Los que llegan más lejos no suman más prompts, ajustan el `CLAUDE.md`, alimentan mejor el workspace y construyen sus propios flujos encima. El techo lo pones tú.

REGLA FINAL

Una herramienta no te hace operador.
Las decisiones que tomas con ella sí.

5 REGLAS

Para no convertirlo en juguete.

ANTES DE CADA SESIÓN

Alimenta /notas y /reportes una vez por semana
Verifica que CLAUDE.md tiene tus prioridades del trimestre
Corre los prompts dentro de la carpeta del proyecto

MIENTRAS LO USAS

Nunca le delegues decisiones, solo análisis y consolidación
Itera el prompt, no la conversación
Revisa el output como si lo hubiera escrito un humano

AL FINAL DEL DÍA

Guarda los prompts que funcionan en /procesos/prompts-activos.md
Si el output te incomoda, eso es buena señal
Si no te incomoda nunca, Claude está siendo diplomático

SIGUIENTE PASO

Tu COO empieza hoy. No mañana.

Abre Claude Code esta tarde. Crea tu carpeta de workspace. Pega tu CLAUDE.md. Corre el prompt 06 con tus reportes de la semana pasada. Revisa el output. Ese es tu día 1.

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