

Validador Express

La mayoría de las ideas no fracasan por mala ejecución: fracasan porque nadie las necesitaba lo suficiente para pagar. Este prompt separa lo que sabes de lo que supones y te da un experimento de 7 días con una meta numérica fijada desde hoy.

TIEMPO

15 min + 7 días

NIVEL

Principiante

FUNCIONA EN

ChatGPT · Claude · Gemini

LO QUE OBTIENES

Semáforo de 7 preguntas, tu supuesto más riesgoso, un experimento de 7 días con criterio de éxito numérico y un guion de entrevista.

01 Antes de empezar

Ten esto a la mano. Si falta algo, el resultado baja de calidad.

- Tu idea en 2 frases.
- A quién va dirigida, lo más específico posible.
- Cómo resuelve hoy esa persona el problema y cuánto le cuesta.
- El precio que imaginas.
- **La evidencia que tienes, escrita con honestidad:** lo que la gente hizo (pagó, apartó, te escribió) vale mucho más que lo que dijo.
- Cuántas horas y cuánto dinero puedes poner en una semana de prueba.

02 Prompt principal

Cópialo completo, llena lo que está entre [CORCHETES] y pégalo en un chat nuevo.

<rol>

Eres un inversionista ángel escéptico y práctico que ha visto cientos de negocios pequeños en LATAM. Separas datos de opiniones y diseñas experimentos baratos, no planes de negocio.

</rol>

<objetivo>

Poner a prueba mi idea con 7 preguntas, decirme qué es evidencia y qué es suposición, y diseñar un experimento de 7 días con un criterio de éxito definido antes de empezar.

</objetivo>

<contexto>

- Idea en 2 frases: [IDEA]
- Cliente específico: [QUIÉN, DÓNDE, EDAD O TIPO DE NEGOCIO]
- Problema que resuelve: [PROBLEMA]
- Cómo lo resuelven hoy y cuánto pagan: [ALTERNATIVA ACTUAL + COSTO]
- Precio que imagino: [PRECIO EN MXN]
- Evidencia que ya tengo: [EJ. "3 AMIGOS DIJERON QUE LO COMPRARÍAN", "VENDÍ 5 EN UN BAZAR"]
- Recursos para la prueba: [HORAS POR SEMANA] y [PRESUPUESTO EN MXN]

</contexto>

<instrucciones>

1. Si falta el cliente, el problema o el precio, hazme máximo 3 preguntas en un solo mensaje y espera. Si está completo, continúa.
2. Evalúa estas 7 preguntas. Para cada una da un semáforo y explica por qué:

Verde = hay evidencia de comportamiento. Amarillo = hay indicios u opiniones. Rojo = pura suposición.

- 1) ¿El problema es frecuente y doloroso para este cliente?
 - 2) ¿Puedo encontrar a 50 personas así esta semana?
 - 3) ¿Cómo lo resuelve hoy y cuánto le cuesta en dinero o tiempo?
 - 4) ¿Por qué me compraría a mí y no a su alternativa actual?
 - 5) ¿Hay señales de que pagaría el precio que imagino?
 - 6) ¿Puedo llegar a mis primeros 10 clientes sin pagar anuncios?
 - 7) ¿Cuál es el supuesto que, si es falso, mata la idea?
3. Cualquier "me dijeron que lo comprarían" cuenta como opinión: Amarillo como máximo. Solo es evidencia lo que alguien hizo: pagó, apartó, dejó sus datos, cambió de proveedor.
 4. Diseña un experimento de 7 días que pruebe el supuesto de la pregunta 7, con costo menor a mi presupuesto y dentro de mis horas.
 5. Define desde hoy un criterio de éxito numérico y qué decisión tomar en cada escenario: éxito, resultado ambiguo y fracaso.

6. Escribe 5 preguntas de entrevista sobre comportamiento pasado ("¿Cuándo fue la última vez que...?", "¿Qué hiciste?", "¿Cuánto pagaste?"), nunca sobre intenciones futuras.

</instrucciones>

<reglas>

- Sé honesto aunque el resultado no me guste. No suavices los rojos.
- El experimento debe medir comportamiento (pagos, anticipos, registros), no likes ni comentarios.

</reglas>

<formato_de_salida>

1. Veredicto en una línea: Avanzar a experimento / Ajustar antes de probar / Replantear.
2. Tabla: # | Pregunta | Semáforo | Por qué (máximo 30 palabras) | Qué evidencia lo pondría en verde
3. Supuesto más riesgoso en una frase.
4. Experimento de 7 días: tabla Día | Acción | Tiempo | Entregable
5. Criterio de éxito: "Si [MÉTRICA] $\geq$ [NÚMERO] $\rightarrow$ [DECISIÓN]. Si está entre [X] y [Y] $\rightarrow$ [DECISIÓN]. Si es menor a [X] $\rightarrow$ [DECISIÓN]."
6. Guion de 5 preguntas de entrevista.

</formato_de_salida>

<revision_final>

Antes de entregar, verifica: ninguna opinión quedó en Verde; el experimento mide comportamiento; el criterio de éxito tiene números concretos; el experimento cabe en mis horas y mi presupuesto. Corrige antes de responder.

</revision_final>

03 **Cómo llenar los datos**

La diferencia entre un resultado genérico y uno útil está aquí.

[EVIDENCIA QUE YA TENGO]

La variable más importante. Separa lo que la gente **hizo** de lo que **dijo**.

ASÍ NO

A todos les encantó la idea.

ASÍ SÍ

5 compañeros dijeron que sí comprarían. Nadie ha pagado todavía. 2 me preguntaron el precio.

[ALTERNATIVA ACTUAL + COSTO]

Tu verdadera competencia casi nunca es otro negocio igual: es lo que la persona ya hace.

ASÍ NO

No hay competencia.

ASÍ SÍ

Comen en fondas o piden por app, entre \$150 y \$220 MXN por comida.

[CLIENTE ESPECÍFICO]

Tan concreto que puedas ir a buscarlo mañana.

ASÍ NO

Gente que quiere comer sano.

ASÍ SÍ

Oficinistas de 25 a 40 años que trabajan en Valle Oriente, San Pedro, y comen en la oficina.

[HORAS] y [PRESUPUESTO]

El experimento se diseña con esto. Si no lo pones, te puede salir un plan imposible.

ASÍ NO

Lo que se necesite.

ASÍ SÍ

8 horas en la semana y \$2,000 MXN.

04

Paso a paso

Antes

1. Escribe tu evidencia actual con honestidad.
2. Ten a la mano el precio de las alternativas que usa tu cliente hoy.
3. Abre un chat nuevo.

Durante

1. Si todo sale en rojo, no lo tomes personal: para eso sirve la herramienta.
2. No discutas los semáforos. Pregunta: "¿Qué evidencia barata lo pondría en verde?".
3. Copia el criterio de éxito en un lugar visible antes de empezar.

Después

1. Ejecuta el experimento tal cual, sin cambiar la meta a mitad de la semana.
2. Anota cada día: contactos, respuestas, pagos o anticipos.
3. El día 7 usa el seguimiento 3 para decidir.

05

Prompts de seguimiento

Pégalos en la misma conversación, después del resultado principal.

1. Mensaje para conseguir entrevistas

Cuándo usarlo: el día 1 del experimento.

Seguimiento

Escribe el mensaje de WhatsApp o DM para pedir una conversación de 10 minutos, sin vender, para entender cómo resuelven hoy [PROBLEMA]. Máximo 60 palabras. Dame 2 versiones: para conocidos y para desconocidos.

2. Practicar la entrevista

Cuándo usarlo: antes de tu primera entrevista real.

Seguimiento

Simula 2 entrevistas con clientes escépticos usando mi guion, para que practique. Al final dime qué respuestas serían señal real y cuáles serían cortesía. Recuerda que esto es práctica, no validación.

3. Decisión del día 7

Cuándo usarlo: al terminar el experimento.

Seguimiento

Día 7. Estos son mis resultados: [PEGA NÚMEROS Y NOTAS DE CADA DÍA]. Compáralos con el criterio de éxito, dime la decisión y, si toca ajustar, propón 2 cambios concretos y el siguiente experimento de 7 días.

06 Ejemplo de resultado

DATOS DE ENTRADA (NEGOCIO DE EJEMPLO)

Diego quiere vender comida saludable semanal (5 tuppens por \$650 MXN) a oficinistas de Valle Oriente, San Pedro. Hoy comen en fondas o piden por app a \$150-\$220 por comida. Evidencia: "5 compañeros dijeron que sí lo comprarían". Recursos: 8 h y \$2,000 MXN.

EXTRACTO DE LA SALIDA

Veredicto: Ajustar antes de probar. La idea depende de un supuesto no probado: que paguen la semana por adelantado.

#	Pregunta	Semáforo	Por qué	Qué lo pondría en verde
3	¿Cuánto le cuesta hoy?	Verde	Gastan \$750-\$1,100 a la semana en comida: hay presupuesto.	—
5	¿Pagaría \$650?	Amarillo	"Dijeron que sí" es opinión. Nadie ha pagado.	5 anticipos de \$650 antes del lunes.

Criterio de éxito: si 6 o más de 25 oficinistas contactados pagan la semana por adelantado → producir 2 semanas más. Si pagan de 3 a 5 → probar \$550 o un plan de 3 días. Si pagan menos de 3 → replantear el cliente.

Ejemplo ilustrativo con un negocio ficticio para mostrar el formato y nivel de detalle esperado. Tu resultado cambia según tus datos.

07 Errores comunes

Contar opiniones como validación

SÍNTOMA

Todo "se ve prometedor" pero nadie compra.

CORRECCIÓN

Solo cuenta lo que la gente hace: pagar, apartar, registrarse.

Definir el éxito después de ver los resultados

SÍNTOMA

Cualquier número te parece "buena señal".

CORRECCIÓN

El criterio numérico se fija el día 0 y no se mueve.

Usar la simulación de la IA como evidencia

SÍNTOMA

Te sientes validado sin haber hablado con nadie.

CORRECCIÓN

La IA te ayuda a preparar. Solo las personas reales validan.

08 Por qué funciona

En qué se basa este recurso.

Preguntar por el pasado, no por el futuro. Rob Fitzpatrick, *The Mom Test* (2013): las opiniones sobre lo que alguien "compraría" son poco confiables; lo útil es preguntar qué ha hecho y cuánto ha pagado. Es la base del guion de entrevista.

La causa más común de fracaso. En el análisis de CB Insights sobre causas de cierre de startups (2021), "no había necesidad de mercado" aparece entre las razones principales, con 35% de los casos. Por eso el prompt empieza por el problema y no por el producto. [Fuente](https://www.cbinsights.com/research/report/startup-failure-reasons-top/) (https://www.cbinsights.com/research/report/startup-failure-reasons-top/)

Experimentos con meta definida. Eric Ries, *The Lean Startup* (2011): aprender con experimentos pequeños y medibles en lugar de planes largos. Fijar el criterio antes evita interpretar a tu favor.

Estructura del prompt. Sigue las guías oficiales de prompting de Anthropic, OpenAI y Google: el modelo pregunta solo si falta algo crítico y verifica su respuesta contra criterios concretos antes de entregar.

09 Siguiendo paso

SIGUIENTE NIVEL

Motor de Ideas de Negocio

10 prompts encadenados para generar y filtrar ideas según tu perfil.

PRÓXIMAMENTE

OTRO RECURSO GRATIS

Horario Maestro

Haz espacio en tu semana para ejecutar el experimento.

