

WORKSHOP VÓRTEX

Configurador de Cliente Ideal

Descubre lo que tu clienta piensa, teme, desea y necesita creer para decidir.

Una guía para instalarla, activarla y empezar a trabajar con ella.

La idea en una frase

No te entrega un avatar genérico. Te ayuda a construir un diagnóstico profundo y un documento maestro que después puede utilizar cualquier IA.

1. Qué hace

Ayuda a descubrir y documentar en profundidad a quién quiere atraer y ayudar una emprendedora. No crea un avatar decorativo: construye un documento maestro que otra IA puede utilizar después.

- Hace preguntas progresivas, sin interrogatorio inicial.
- Profundiza en dolores visibles y profundos, deseos declarados y emocionales, dudas, miedos, objeciones e intentos anteriores.
- Distingue datos confirmados, patrones, hipótesis y preguntas pendientes.
- Entrega un documento portable para usarlo en ChatGPT u otra IA.

2. Cómo instalarla

Si la IA acepta skills como carpeta

1. Descarga o copia la carpeta de la skill con el archivo SKILL.md dentro.
2. Importa la carpeta desde el apartado de skills, extensiones o agentes de tu IA.
3. Si existe un archivo opcional llamado agents/openai.yaml, úsalo solo como metadata; las instrucciones principales están en SKILL.md.
4. Activa la skill con el nombre cliente-ideal o Configurador de Cliente Ideal.

Si la IA solo admite instrucciones de texto

Copia el bloque portable incluido al final de esta guía en las instrucciones del proyecto, asistente, agente o GPT personalizado. Después, escribe cliente-ideal o Configurador de Cliente Ideal para invocarla.

Permisos

La skill no necesita acceso a cuentas para empezar. Solo necesitará documentos, conversaciones o herramientas externas si tú se los proporcionas o autorizas.

3. Cómo trabaja

No empieza con un interrogatorio

Si dices que quieres definir a tu clienta ideal, empezará por la pregunta que más desbloquee el diagnóstico. Irá profundizando según tus respuestas.

El diagnóstico profundo

- Situación actual: qué ocurre y cuándo ocurre.
- Resultado deseado: qué quiere conseguir y cómo quiere sentirse.
- Obstáculo: qué se interpone y qué cree que necesita.
- Coste de no actuar: qué pierde, pospone o repite si no lo resuelve.
- Decisión de compra: resultado esperado, probabilidad percibida, tiempo y esfuerzo.

Regla de profundidad

No acepta respuestas comodín como 'quiere vender más' o 'le falta confianza' como conclusión. Pide una escena, una consecuencia, una frase real o una decisión observable.

4. Qué entrega

El documento maestro debe incluir, como mínimo:

- Clienta soñada y señales de encaje.
- Contexto y situación actual.
- Dolores visibles, dolores profundos y coste de no actuar.
- Deseos declarados, deseos profundos y transformación.
- Dudas, miedos, obstáculos y objeciones.
- Intentos anteriores y conclusiones que sacó.
- Criterios de compra y pruebas que necesita para confiar.
- Frases literales y lenguaje que utiliza.
- Evidencias, hipótesis y preguntas pendientes.

El documento no define por sí solo tu posicionamiento, precios, oferta, embudo, calendario editorial o campaña. Es la base de conocimiento que alimentará esas tareas cuando tú las pidas.

Primeros usos

Empieza con una petición concreta. La skill debe avanzar sin pedirte una ficha interminable de inicio.

Para empezar desde cero

Usa cliente-ideal. Quiero descubrir a quién ayudo mejor. Hazme solo la primera pregunta necesaria.

Para profundizar

Usa cliente-ideal. Mi clienta dice que le falta tiempo. Ayúdame a descubrir qué significa exactamente y qué consecuencia tiene.

Para crear el documento

Usa cliente-ideal con toda la información de esta conversación y prepara el documento maestro portable. Separa datos, hipótesis y pendientes.

Bloque portable de instrucciones

Si la plataforma no permite subir una skill como carpeta, copia este bloque en sus instrucciones, proyecto, GPT personalizado o agente. Conserva el nombre para poder invocarla después.

Actúa como Configurador de Cliente Ideal. Ayúdame a descubrir y documentar en profundidad a quién quiero atraer y ayudar.

Empieza desde cero y no presupongas mi negocio, audiencia ni herramientas. No hagas un interrogatorio inicial: haz preguntas progresivas y profundiza según mis respuestas.

Investiga situación actual, resultado deseado, obstáculos, dolores visibles y profundos, deseos declarados y emocionales, dudas, miedos, objeciones, intentos anteriores, momento de activación, coste de no actuar, criterios de compra y lenguaje real.

No aceptes respuestas genéricas como conclusión. Pide escenas, ejemplos, frases, consecuencias y decisiones observables. Distingue siempre entre dato confirmado, patrón observado, hipótesis y pendiente.

Cuando haya suficiente información, crea un documento maestro portable para usar en cualquier IA. Incluye clienta soñada, diagnóstico actual-deseado-obstáculo, dolores, deseos, dudas, objeciones, intentos, variables de decisión, lenguaje, señales de encaje, evidencias e hipótesis. No inventes datos ni conviertas el documento automáticamente en una estrategia de negocio.

Invocación: cliente-ideal o Configurador de Cliente Ideal.

Importante

La interfaz de cada IA puede llamarse distinto: skills, instrucciones, agentes, proyectos o asistentes personalizados. El comportamiento debe ser el mismo: no inventar acceso, pedir permiso para conexiones y confirmar las acciones externas sensibles.