

Clientes sintéticos · Omar en AI Lab School

Conoce a tu cliente antes de que exista

Un ejercicio de diez minutos para entrevistar a tu cliente ideal antes de tener uno, en cualquier chat de IA. No reemplaza hablar con personas reales. Hace que las primeras diez conversaciones sean más cortas, más precisas y mucho mejor dirigidas.

Tiempo
Diez minutos por idea

Funciona en
ChatGPT, Claude, Gemini
o Copilot, en tu teléfono

Necesitas
Dos chats que no se vean
entre sí

Tus datos
Se quedan en este
teléfono. Yo no los veo.

Antes de empezar

Usa la función de chat temporal de tu IA, o apaga la memoria en su configuración. Una ventana de incógnito NO sirve para esto. Compruébalo preguntándole a un chat qué recuerda de ti. Antes de cerrar cualquier chat, copia el perfil del paso 2 a las notas de tu teléfono: lo vas a necesitar dos veces.

EL PROCESO · SIETE PROMPTS, DOS CHATS QUE NUNCA SE VEN.

Tu idea, en tres frases

1

Clasifica

Cliente conocido o desconocido · mejorar o descubrir · cuál de los cuatro mercados

2

Arma el perfil

Seis puntos, y cada detalle inventado marcado con [SUPUESTO]

3

Califica tus preguntas

Antes de que las oiga una persona de verdad. Tira las hipotéticas y las tendenciosas

CHAT NUEVO PARA CADA UNO

4A

Chat A, a ciegas

Empieza sin nombrar el problema. Nunca menciones tu producto. Qué hizo la última vez, qué le costó, qué intentó, qué pagó.

NUNCA SE VEN

4B

Chat B, informado

El pitch completo, con precio. Misma persona, chat nuevo. Su reacción honesta, qué lo frenaría, qué usa hoy.

5

El escéptico

Un prompt cuyo único trabajo es demostrar que la idea fracasa

6

La prueba real

Con un desconocido, esta semana. No un amigo, no un familiar

Lee los dos números

Los siete prompts

Cópialos tal cual. Reemplaza lo que esté entre [corchetes].

1 Clasifica lo que en realidad estás haciendo

La mayoría está puliendo un producto para un cliente que nunca identificó. Esto lo revela en cinco minutos.

PROMPT 1

Estoy trabajando en esta idea: [describela en tres frases, en lenguaje simple].

Hazme tres preguntas, una a la vez, una para cada punto. Espera mi respuesta antes de hacer la siguiente:

1. ¿Ya sé quién es mi cliente, o todavía lo estoy descubriendo?
2. ¿Estoy mejorando algo para un cliente que ya entiendo, o explorando algo desconocido?
3. ¿En qué mercado estoy: uno que ya existe (soy mejor o más rápido que lo que hay), uno resegmentado (una parte más pequeña o más barata de un mercado existente), uno nuevo (no existe nada parecido), o un clon (un modelo probado traído a otro país o industria)?

Son tres preguntas en total, ni una más. No adivines: si una respuesta mía es vaga, no repreguntes, mácala como "todavía no lo sabes". Después de mi tercera respuesta, dime las tres conclusiones claramente y explícame en qué cambia cada una la forma en que debo probar esta idea.

2 Arma el perfil de tu cliente y expón tus propias suposiciones

Un perfil sin datos reales detrás es un espejo, y un espejo solo te enseña tu propia idea. Este paso pide fuentes, y le pide a la IA que admita cuando no tiene ninguna.

PROMPT 2

Construye el perfil detallado de una persona TÍPICA que tiene este problema: [idea]. No mi mejor comprador posible, no un early adopter. El caso común.

Cubre seis cosas:

- Quién es en papel: edad, trabajo, ingresos, dónde vive, tamaño de su negocio
- Qué cree y qué teme: valores, identidad, qué le preocupa
- Qué quiere lograr en realidad cuando busca una solución, incluyendo la parte emocional y social, no solo la práctica
- Qué impulsa realmente su decisión
- Cómo compra: presupuesto, quién más tiene que aprobar, cómo compró algo parecido antes
- Qué sabemos por datos reales y qué estamos inventando

Antes de inventar nada, busca información pública real sobre este tipo de cliente en mi ciudad o mi industria: INEGI o la agencia de estadística que aplique, cámaras de comercio, asociaciones del sector, notas de prensa, reportes de la industria. Por cada número o afirmación que saques de una fuente, dime la fuente y el año en la misma línea.

Si no puedes buscar en internet, dilo claramente en tu primera línea y marca TODO como [SUPUESTO]. No inventes fuentes, estadísticas ni estudios. Un [SUPUESTO] honesto me sirve. Una cita que resulta no existir es peor que nada, porque voy a actuar con base en ella.

Regla obligatoria: marca todo lo que inventaste con [SUPUESTO]. No disimules los huecos. Al final, dame dos cosas: los dos datos que podría conseguir esta semana para eliminar la mayor cantidad de [SUPUESTO], y una cuenta simple de qué tanto de este perfil viene de fuentes y qué tanto es supuesto.

3

Deja que la IA califique tus preguntas primero

Este solo ya justifica el ejercicio, aunque nunca hagas los demás. También arregla tus entrevistas reales.

PROMPT 3

Estas son las preguntas que pienso hacerles a clientes reales: [pega tu lista]

Califica cada una. Para cada pregunta dime:

- ¿Es hipotética? O sea, ¿le pide a alguien que adivine su propio comportamiento futuro? Ejemplos: "¿lo usarías?", "¿pagarías por esto?". La gente es pésima para predecir eso.
- ¿Es tendenciosa? ¿La forma en que está escrita invita a una respuesta amable?
- Reescribela para que pregunte por el pasado o el presente.

Sé duro. Si una pregunta no se puede salvar, dilo y reemplázala. Luego dame las cinco mejores de tus versiones corregidas, en el orden en que debo hacerlas.

Chat nuevo. No un mensaje nuevo.

Cierra la ventana anterior. Abre una nueva. Si la IA se acuerda del paso anterior, este paso no sirve.

4A

Chat A, a ciegas. El producto nunca se menciona

Nadie puede halagar un producto que nunca ha visto. Este chat es la única señal honesta que vas a sacar de todo esto.

PROMPT 4A

Eres esta persona: [pega el perfil del prompt 2].

Respóndeme como esa persona, en primera persona y sin salirte del personaje. Contesta con honestidad y con algo de prisa, como quien tiene otras cosas que hacer. Una pregunta a la vez.

0. Antes de que te diga de qué quiero hablar: cuéntame qué es lo más pesado de tu semana de trabajo. Dame las tres cosas que más tiempo o dinero te quitan, en orden.

Solo después de que contestes eso: quiero preguntarte cómo manejas [describe SOLO el problema. Nunca menciones tu producto, tu solución ni tu idea].

1. Cuéntame la última vez que te pasó esto. ¿Qué hiciste?
2. ¿Cuánto te costó en tiempo o en dinero?
3. ¿Qué has intentado antes y por qué dejaste de hacerlo?
4. ¿Alguna vez has pagado por algo para resolverlo? ¿Qué pasó?
5. Del 1 al 5, ¿qué tanto te molesta esto de verdad? 1 es una molestia menor, 5 es algo en lo que piensas cada semana. Dame el número y explícalo.

Al final, sal del personaje: ¿pudiste adivinar qué producto estoy vendiendo? Si sí, dime qué te lo dio a entender. Si describí el problema demasiado cerrado, dímelo ahora.

Chat nuevo. No un mensaje nuevo.

Cierra la ventana anterior. Abre una nueva. Si la IA se acuerda del paso anterior, este paso no sirve.

4B

Chat B, informado. Un chat completamente nuevo

Sí, estas preguntas son hipotéticas, y el paso 3 te dijo que las tirarás. Aquí van a propósito: el Chat B no mide la verdad, mide cuánto entusiasmo fabrica tu pitch. Ese es el número que le vas a comparar al Chat A.

PROMPT 4B

Eres esta persona: [pega exactamente el mismo perfil].

Respóndeme como esa persona, en primera persona y sin salirte del personaje.
Contesta con honestidad, incluso si no te interesa.

Te voy a enseñar un producto: [qué hace, para quién es, cuánto cuesta].

1. ¿Cuál es tu reacción honesta al verlo?
2. ¿Qué te ha detenido antes de comprar algo parecido?
3. ¿Qué usas hoy en su lugar, y por qué cambiarías o no?
4. Del 1 al 5, ¿qué tan probable es que pagues [precio] por esto? 1 = ni lo abro, 3 = lo probaría gratis, 5 = saco la tarjeta hoy. Dame el número y explícalo.
5. La última vez que compraste algo para este mismo problema, ¿cuánto pagaste y qué te hizo decidirte? Si nunca has comprado nada, dilo claramente.

Chat nuevo. No un mensaje nuevo.

Cierra la ventana anterior. Abre una nueva. Si la IA se acuerda del paso anterior, este paso no sirve.

5

La ronda del escéptico

Si nada te contradijo, falló el método. Eso no significa que tu idea haya ganado.

PROMPT 5

Esta es mi idea y todo lo que aprendí: [pega la idea, el perfil y las respuestas de las dos conversaciones].

Tu único trabajo ahora es argumentar que esto fracasa. No estás aquí para ayudarme, estás aquí para tener la razón. Haz el mejor caso posible para cada punto:

- El problema es un "estaré padre tenerlo", no un dolor real
- El grupo que pagaría es demasiado chico para que el negocio funcione
- No es el momento todavía; algo más tiene que cambiar primero
- Yo induje las respuestas y obtuve el entusiasmo que estaba buscando

Luego dime cuál de los cuatro es el más peligroso, y qué evidencia del mundo real demostraría que estás equivocado.

6

La prueba real más barata

Nada de esto cuenta hasta que hay un desconocido involucrado. Aquí es donde el ejercicio se paga solo.

PROMPT 6

Con base en todo lo anterior, dame lo más barato que puedo hacer en los próximos siete días para probar esto con personas reales. No un plan de negocio. Una acción.

Tiene que costar menos de [cuánto dinero] y llevarme menos de [cuántas horas]. Tiene que involucrar al menos a una persona real que no sea amigo ni familiar. Dime exactamente qué hacer, qué decir, con qué resultado le sigo y con cuál me paro.

Lee los dos números juntos.

Cada chat te dio un número del 1 al 5. Ponlos aquí y el mapa te dice en qué cuadro cae tu idea.

ESCRIBE EL NÚMERO QUE TE DIO CADA CHAT

Chat A, la molestia

Chat B, el entusiasmo

Molestia · Chat A

A 3+ / B 1-2

El problema es real, la propuesta todavía no.

A 3+ / B 3+

Señal fuerte.

A 1-2 / B 1-2

Señal baja de los dos lados.

A 1-2 / B 3+

Señal frágil.

Entusiasmo · Chat B

A 3+ / B 3+ Señal fuerte. El problema es real y tu propuesta conecta. Esta es la semana para buscar tu primera conversación de verdad.

A 3+ / B 1-2 El problema es real, la propuesta todavía no. Ya tienes lo difícil. Quédate con el problema y replantea lo que estás vendiendo.

A 1-2 / B 3+ Señal frágil. El entusiasmo vino del lado que ya había visto tu pitch, y el lado que no lo vio no sintió el problema. Conviene probar el problema en otro lado antes de invertirle más.

A 1-2 / B 1-2 Señal baja de los dos lados. Todavía no aparece algo que duela lo suficiente. Es un resultado útil: diez minutos te acaban de ahorrar unas semanas.

POR QUÉ FUNCIONA

El Chat B te da la respuesta amable porque le enseñaste un pitch. El Chat A no puede, porque nunca vio uno. La distancia entre los dos números es lo que aportó tu pitch, no lo que sintió tu cliente.

Esto nunca reemplaza hablar con personas reales. Hace que las primeras diez conversaciones sean más cortas, más precisas y que necesites menos.

Diseñado por Omar Mendiburo para AI Lab School.



tehablaomar.com/taller/clientes-sinteticos

Escanea para abrir la versión web, con los prompts listos para copiar.