

Damián Fiorito · Mentor de Marketing Digital & Ventas

Plantilla de Configuración de Proyecto

Cómo armar el cerebro digital de un cliente o un área de tu negocio en Claude.

Una guía paso a paso para emprendedores que quieren trabajar con inteligencia.

CONCEPTO BASE

Qué es un Proyecto

Un espacio de trabajo donde Claude tiene **contexto fijo** y permanente.

Información centralizada

Cargás toda la información del cliente en un solo lugar.

Instrucciones permanentes

Configurás reglas que se aplican a cada conversación automáticamente.

Chats agrupados

Todos los chats relacionados quedan organizados dentro del Proyecto.

Memoria continua

Claude no olvida nada entre conversaciones dentro del mismo Proyecto.

APLICACIONES

Para qué te sirve

Tres usos típicos para un emprendedor que trabaja con Claude.

Por cliente externo

Si trabajás con clientes, creá un Proyecto dedicado para cada uno. Todo el contexto queda separado y ordenado.

Por área del negocio

Marketing, Atención al Cliente, Finanzas — cada área en su propio Proyecto con sus propias reglas.

Por tarea repetitiva

Propuestas, Reportes, Calendario de Contenido. Automatizá el contexto de lo que hacés siempre.

PREPARACIÓN

Checklist antes de empezar

Tené esta información a mano **antes** de crear el Proyecto. Sin estos datos, la configuración queda incompleta.

Información del cliente

- Nombre del cliente o del área
- Descripción del público o avatar
- Tono de comunicación (3 adjetivos)

Información comercial

- Palabras o expresiones a evitar
- Objetivos comerciales del cliente
- Servicio o producto que ofrece

PASO 1 DE 5

Crear el Proyecto

El proceso comienza en el menú lateral izquierdo de Claude.

01

Accedé al menú

Hacé click en **Proyectos** en el panel lateral izquierdo.

02


Creá uno nuevo

Hacé click en **Nuevo Proyecto** para iniciar la configuración.

03

Elegí un nombre claro

El nombre debe ser específico y reconocible de un vistazo.

 Ejemplo de nombre bien puesto: "**Ciente Sofía - Cocina Vegana**" — no "Proyecto 1" ni "Cliente nueva".

Las instrucciones del Proyecto

Acá definís quién es Claude dentro del Proyecto. Usá este formato como base.

Identidad

Sos un [rol] trabajando para [cliente].

Cliente

[Nombre] es [profesión/negocio].

Su público son [descripción avatar].

Tono de marca

[3 adjetivos].

Nunca uses [lista de palabras prohibidas].

Objetivos comerciales

- KPI principal: [...]

- KPI secundario: [...]

Servicios/productos

- [Producto 1]: [descripción breve]

- [Producto 2]: [descripción breve]

Ejemplo: cliente de servicios

Para coaches, terapeutas y consultores. Copiá y adaptá.

Identidad

Sos un especialista en marketing digital trabajando para Lucía.

Cliente

Lucía es coach de vida especializada en mujeres profesionales de 35-50 años que sienten que su carrera no las llena.

Tono de marca

Cercano, profesional, sin jerga corporativa.

Nunca uses: transformacional, sanación, viaje interior, empoderar, unleash.

Objetivos comerciales

- KPI principal: leads cualificados que agendan llamada exploratoria
- KPI secundario: ventas del programa de mentoría grupal

Servicios

- Mentoría 1:1 (USD 1.500/mes)
- Programa grupal (USD 600/inscripción, 8 semanas)

Ejemplo: infoproducto

Para cursos, talleres y mentorías online. Adaptá cada sección a tu producto.

Identidad

Sos un estratega de lanzamientos digitales trabajando para mi infoproducto.

Producto

"Cocina Vegana para Principiantes" - curso online de 6 semanas.

Público

Mujeres 30-50 años, interesadas en alimentación consciente, sin experiencia previa cocinando vegano.

Promesa

En 6 semanas vas a poder cocinar 30 recetas veganas sin pensarlo.

Tono

Didáctico, cálido, motivador sin caer en hype.
Evitá: cambia tu vida, secreto, fórmula mágica, transformacional, plant-based.

Canales

Instagram (orgánico) + Meta Ads (paid) + Email.

Objetivo

Inscripciones al curso. KPI: costo por inscripción menor a USD 25.

Archivos a subir

Documentos que le dan **contexto profundo** a Claude. Menos es más — elegí los que realmente importan.



Guía de tono de marca

PDF o documento con el manual de voz del cliente.



Avatar / cliente ideal

Descripción detallada de quién compra y por qué.



Contenidos top

Los últimos 3 a 5 posts o emails que mejor funcionaron.



Testimonios

Lista de testimonios reales con permiso de uso.



Cliente ideal vs no ideal

Análisis de a quién decir que sí y a quién decir que no.

Conectores específicos

Si trabajás con datos en vivo del cliente, conectá las fuentes directamente al Proyecto.



Google Drive

Conectá la carpeta específica del cliente para acceder a documentos actualizados.



Meta Ads

Conectá si gestionás campañas activas para analizar métricas en tiempo real.



Notion

Vinculá las páginas con información del cliente para mantener el contexto sincronizado.



Calendar

Integrá si coordinás reuniones recurrentes con el cliente.

Skills del Proyecto

Habilidades específicas que activás para este cliente o área. Cada Skill le da a Claude una capacidad concreta.

→ **Generación de posts**

Crea contenido respetando el tono de marca del cliente sin necesidad de instrucciones adicionales.

→ **Redacción de emails**

Escribe con la voz del cliente, evitando automáticamente las palabras prohibidas.

→ **Análisis de campañas**

Interpreta métricas usando los KPIs definidos en las instrucciones del Proyecto.

→ **Armado de propuestas**

Genera propuestas comerciales usando el formato y los precios del cliente.

VERIFICACIÓN

Cómo probar que está bien configurado

El **test de los 3 minutos**. Hacerlo antes de usar el Proyecto con un cliente real.

01

Abrí un chat nuevo

Dentro del Proyecto, iniciá una conversación nueva.

02

Hacé el pedido de prueba

Escribí: *"Generá 5 ideas de posts para esta semana"*

03

Verificá el tono

¿Respetar el tono de marca sin que se lo pidas explícitamente?

04


Verificá el avatar

¿Usa los datos del cliente ideal en las respuestas?

05

Verificá las restricciones

¿Evita las palabras prohibidas? ¿Apunta al KPI correcto?

 **Si algo falla:** no ajustes el prompt. Ajustá las instrucciones del Proyecto directamente.

RECURSO DESCARGABLE

Plantilla universal rellenable

Copiala, completala y pegala directamente en las instrucciones de tu Proyecto.

Identidad

Sos un [rol] trabajando para [cliente/área del negocio].

Cliente

[Cliente] se dedica a [actividad].

Su público son [descripción detallada del avatar].

Tono de marca

[adjetivo 1], [adjetivo 2], [adjetivo 3].

Nunca uses: [palabra 1], [palabra 2], [palabra 3],
[palabra 4], [palabra 5].

Objetivos comerciales

- KPI principal: [meta medible]

- KPI secundario: [meta medible]

Servicios/productos

- [Producto 1]: [precio y descripción breve]

- [Producto 2]: [precio y descripción breve]

Canales activos

[Instagram, Meta Ads, Email, WhatsApp]

Reglas adicionales

- Cuando te pida [tarea recurrente], hazelo así: [especificación]

- Si dudás, preguntá antes de inventar.

MANTENIMIENTO

Mantenimiento del Proyecto

Cada mes, dedicá **15 minutos** a mantener el Proyecto actualizado. Un Proyecto desactualizado da resultados desactualizados.

Actualizar archivos

Reemplazá los archivos viejos por las versiones más recientes del cliente.

Revisar instrucciones

Verificá si siguen siendo correctas o si cambió algo del cliente o del negocio.

Eliminar Skills no usadas

Las que no usás en 30 días, las desinstalás. Menos ruido, mejor rendimiento.

Verificar conectores

Asegurate que siguen activos y autorizados. Los permisos vencen.

Errores comunes al configurar Proyectos

Evitalos desde el día uno. La mayoría se cometen por apuro o por exceso.

Instrucciones demasiado largas y genéricas

Más texto no es mejor contexto. Sé específico y conciso en cada sección.

No definir las palabras a evitar

Sin esta lista, Claude usará el vocabulario genérico del sector. El tono se pierde.

Cargar 20 documentos

Con 3 archivos bien elegidos alcanza. Más documentos generan confusión, no claridad.

Mezclar dos clientes en el mismo Proyecto

Cada cliente necesita su propio espacio. Mezclarlos contamina el contexto de ambos.

No actualizar nunca después de crear

Un Proyecto configurado una sola vez se vuelve obsoleto en semanas.

→ ACCIÓN INMEDIATA

Próximo paso

Esta semana, hacé esto. Cinco acciones concretas para arrancar.

1 Elegí un cliente o área

Seleccioná el cliente o área de tu negocio para crear el primer Proyecto.

2 Completá la plantilla universal

Usá los datos reales del cliente. Sin datos reales, el Proyecto no funciona.

3 Subí solo 3 archivos

Los más importantes. No más. La calidad sobre la cantidad.

4 Hacé el test de los 3 minutos

Verificá que Claude responde como debe antes de usarlo con el cliente.

5 Repicalo para el segundo cliente

Si pasa el test, ya tenés el sistema. Escalalo.

Soy Damián Fiorito

Consultor en Meta Ads, Automatizaciones con IA y CRM

- Trabajo con Meta Ads desde **2013** (cuando el botón azul funcionaba "solo", y me profesionalicé para escalar resultados reales).
- He trabajado con **cientos de clientes** a través de mi agencia (antes *Pymes en Línea*, hoy *Pymbú*).
- He gestionado **cientos de miles de USD** en pauta publicitaria.
- Hoy lidero **Pymbú** (hoy agencia enfocada en IA para el rubro inmobiliario) y soy fundador de **Agentes de IA en Acción** (academia de IA).
- Además, acompaño a emprendedores de forma independiente como consultor especialista en Meta Ads.

META ADS

AUTOMATIZACIONES

IA

KOMMO CRM

MANYCHAT



Contacto

Web: damianfiorito.com

WhatsApp: +598 91 227 767

Instagram: @soydamianfiorito

Servicios:

**Consultoría en Meta Ads
(1 a 1)**

**Gestión de Campañas en Meta
Ads (delegación)**

**Iniciación: Tu Primera
Campaña en Meta**

Servicios Adicionales:

**Automatiza las respuestas en
tus RRSS y la Atención al
Cliente con IA**

**Gestión de Pauta Publicitaria
en Meta Ads**

**Gestiona tus Leads con CRM
Partner de Kommo CRM**

SALA DE META ADS

Un grupo Gratuito de WhatsApp donde sacarte cualquier duda **sobre tus campañas.**



¡Escanea el QR y sumate ahora!



O visitá: <https://chat.whatsapp.com/GbwOH77714HldXu1mMU8TU>

CONDICIONES DE ACCESO



Negocios de Servicios e Infoproductos (no ecommerce)

Unicamente para profesionales de servicios, coaches, terapeutas, clínicas e infoproductores.



Ya Inviertes en Meta Ads

Ya estas haciendo campañas e invirtiendo al menos 200 dólares en meta ads.