

TUTORIALES

Tu app publicada en una tarde

ChatGPT te entrevista, saca una idea vendible de tu propia vida, la construye, la publica en una dirección real y te da el plan para conseguir los primeros usuarios.

LECTURA**9 min**

PRECIO

Gratis

01	Lo que necesitas antes de empezar.	dos ajustes y ya
02	Deja que te entreviste.	prompt 1
03	Pídele el plan completo.	prompt 2
04	Que la construya y la publique.	prompt 3, el que impresiona
05	Los primeros cien.	prompt 4
06	Cuatro remates en el mismo chat.	de publicada a negocio
07	La parte honesta.	léela antes de emocionarte

Montar una aplicación era cosa de un programador, meses de trabajo y un dinero que no tenías. Ese muro ya no está. Hoy se puede ir de «tengo una idea» a «está publicada en internet» en una tarde.

Y la materia prima no hay que buscarla fuera: son tus aficiones, lo que se te da bien y los problemas pequeños que te tocan a diario. Son cuatro prompts en orden, en un mismo chat, y cuatro más para rematar.

1 **Lo que necesitas antes de empezar.** dos ajustes y ya

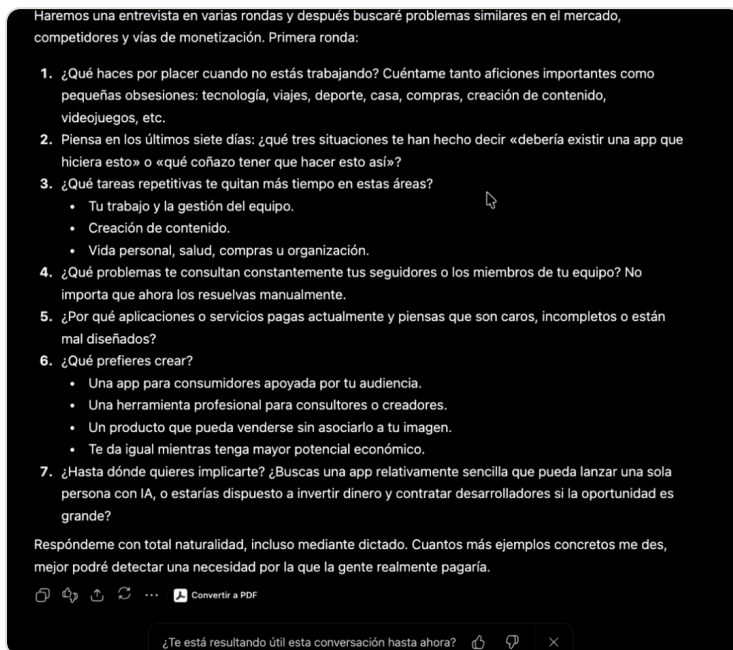
- 01 Abre **ChatGPT** y arriba selecciona el modo **Work**: es el que puede construir y publicar cosas.
- 02 Activa el **dictado por voz**, porque vas a contestar hablando y así vas mucho más rápido.

Ese es todo el montaje. Y lo de la voz no es un capricho: la calidad de la idea que salga depende de lo largo y concreto que respondas, y escribiendo se contesta con cuatro palabras.

2 **Deja que te entreviste.** prompt 1

La idea no sale de la nada: sale de ti. Este prompt hace que escarbe donde tú ya no miras.

Entrevístate sobre mis aficiones, ideas y problemas diarios a los que me enfrento. Después encuentra una idea de app rentable que pueda monetizar.



la primera ronda de preguntas. van por rondas, no todas de golpe.

Responde a todo con detalle, en voz alta y sin cortarte. Las mejores ideas salen casi siempre de un problema que tienes tú: si a ti te molesta, le molesta a más gente.

3 Pídele el plan completo. prompt 2

Ahora se convierte la idea en algo que se puede construir. En el mismo chat.

Constrúyeme el plan completo de esta app, exactamente cómo funciona y cómo se ejecuta el backend.

El **backend** es cómo está montada la app por dentro. No te asustes con la palabra: no vas a tocar nada de eso, solo necesitas que él lo tenga claro antes de construir.

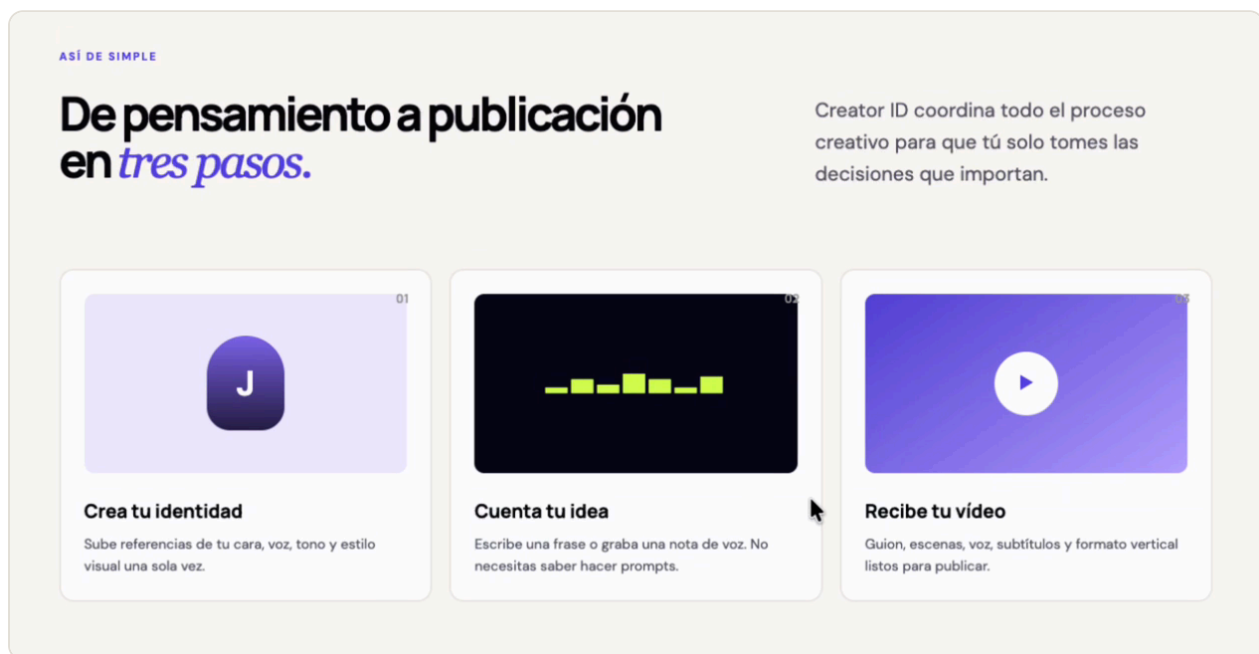
ANTES DE CONSTRUIR, HAZLE ESTA PREGUNTA

«¿Cuál es la versión más simple que podría lanzar esta semana, y quién pagaría por ella?». Lo que quieres es la cosa más pequeña que resuelva el problema, no la app de tus sueños. Pequeña y publicada gana a grande e imaginaria.

4 Que la construya y la publique. prompt 3, el que impresiona

Aquí usa **Sites**, que es la función de ChatGPT que monta la aplicación y la deja publicada en una dirección de internet que puedes mandar a quien quieras. La llamas escribiendo **@sites**, o simplemente pidiéndoselo.

Ahora constrúyeme esta app entera con Sites y publícala en vivo, en una dirección que pueda compartir, para que pueda empezar a monetizarla cuanto antes.



una app real construida y publicada así, sin tocar una línea de código.

Para qué va bien

Una herramienta, una calculadora, una web que hace algo, una aplicación sencilla. O sea, una primera versión de verdad que enseñar.

Dónde se queda corto

Apps con usuarios registrados, mucha base de datos o pagos complicados. Para eso hará falta más adelante otra cosa, pero no lo necesitas para lanzar hoy.

Para cobrar

Añade un enlace de pago de Stripe o PayPal: «ponme un botón de compra que enlace a mi página de pago». Puedes cobrar antes de tener nada sofisticado.

5 Los primeros cien. prompt 4

Una app publicada y sin nadie dentro no vale nada. Este es el prompt que de verdad mueve la aguja.

Ahora dame la estrategia exacta, paso a paso, para conseguir que se registren o compren las primeras 100 personas. Dime dónde encontrarlas, qué decirles y qué publicar, adaptado a esta app en concreto, y dame un plan por días que pueda seguir.

Te devuelve dónde está tu gente, qué decirles y qué publicar, ordenado por días para que solo tengas que ir tachando.

6 Cuatro remates en el mismo chat. de publicada a negocio

El nombre y cómo se cuenta.

Dame 10 ideas de nombre para esta app, una frase que la resuma y una descripción corta que pueda usar en todas partes. Que se entienda, no que sea ingeniosa.

Cuánto cobrar. La pregunta que más se pospone.

¿Cuánto debería cobrar por esto, y cómo: pago único, mensual, o una versión gratis con mejora de pago? Dame un plan de precios sencillo y por qué funciona.

Los mensajes de lanzamiento.

Escríbeme 5 publicaciones para redes anunciando esta app, con voz natural y sin sonar a venta, cada una con un ángulo distinto: el problema, una demostración, un resultado, una historia y una invitación a probarla.

Preguntar a los primeros. Lo que más te va a servir y lo que menos hace la gente.

Escríbeme un mensaje corto y cercano para mandar a mis primeros usuarios preguntándoles qué mejorarían y por qué pagarían, sin resultar pesado.

7 La parte honesta. Léela antes de emocionarte

Construir la app acaba de convertirse en la parte fácil. Y eso cambia dónde está la dificultad, no que desaparezca.

El dinero no sale del código	Sale de que haya una oferta que alguien quiera y gente usándola. La app es el envoltorio.
Nadie te va a comprar el primer día	La primera versión es para lanzarla, conseguir usuarios de verdad y arreglarla con lo que te digan. Ese bucle es el trabajo.
Desconfía de las cifras redondas	Cualquiera que te prometa una cantidad fija al mes en automático te está vendiendo algo. Esto es una herramienta, no una máquina de dinero.

LO QUE YO HARÍA

Sacar la versión más tonta posible esta semana y ponerla delante de diez personas. Diez usuarios reales te enseñan más que dos meses puliendo algo que nadie ha visto.

Guía rápida

1. **Lo que necesitas.** — ChatGPT en modo Work y el dictado por voz
2. **Deja que te entreviste.** — la idea sale de tu vida, no de internet
3. **Pídele el plan completo.** — y la versión más simple que puedas lanzar ya
4. **Que la construya y la publique.** — con Sites, en una dirección real
5. **Los primeros cien.** — dónde están y qué decirles, por días
6. **Cuatro remates.** — nombre, precio, lanzamiento y preguntar a los primeros
7. **La parte honesta.** — dónde está el dinero de verdad

QUÉ NO RESUELVE

Esto no te monta un negocio: te monta una primera versión publicada, que es donde antes se atascaba todo el mundo. No sirve para aplicaciones con usuarios registrados, mucha base de datos o pagos complejos, y no sustituye a tener clientes. Lo difícil sigue siendo lo de siempre: que a alguien le importe lo suficiente como para pagarlo.

ESPERO QUE TE HAYA SERVIDO

**Cada semana tienes más
recursos gratuitos como
este.**

ramgaldavis.com

RAMGALDAVIS