

Chuleta rápida

Lo esencial de “De cero a Claude”, en un folio.

✍ La estructura de un buen prompt

1 · Contexto

«Preparar el terreno»: tu rol, el propósito, el público y la información relevante.

2 · Tarea

La acción concreta: redactar, resumir, analizar, comparar...

3 · Reglas

Extensión · formato · tono · idioma (cada una por separado).

Ejemplo: “Soy comercial B2B de Ticnova [contexto]. Genera una propuesta de renovación de 60 portátiles con mantenimiento anual para un instituto [tarea]. Tono profesional, máx. 2 páginas, con tabla comparativa, en español [reglas].”

🎯 Marco 4D

- D Delegación** — qué le das y qué te quedas.
- D Descripción** — contexto + tarea + reglas.
- D Discernimiento** — revisa antes de enviar.
- D Diligencia** — no subas datos confidenciales; verifica.

↺ Feedback que funciona

- ✓ “El párrafo 2 es demasiado técnico para el cliente. Simplifícalo.”
- ✓ “Hazlo más cercano y empático.”
- ✗ “Mejóralo” · “No me gusta” · “Hazlo diferente”

⚠ 5 errores comunes

- 1 Prompt demasiado vago.
- 2 No preparar el terreno (sin contexto).
- 3 Aceptar la primera respuesta sin iterar.
- 4 Dar feedback vago.
- 5 No revisar: “errores plausibles”.

💡 **Mentalidad de iteración:** la primera respuesta es siempre un borrador. Trabajar con Claude es conversacional y progresivo — el feedback específico es lo que produce buenos resultados.