STARTER GRATUITO

01

CONSTRUYE.
OFRECE. ENTREGA.



Tu primera landing. Un primer activo.

STARTER GRATUITO / SKILL ISSUE. Un ejercicio breve para pasar de una idea a una página local con Codex. Empieza con una oferta y una muestra; después decide cómo quieres utilizar esa habilidad.

DOS CAMINOS ABIERTOS

Puedes construir landings para ofrecerlas como servicio, o aprender un proceso, documentarlo y convertirlo en un kit propio. También puedes combinar ambos. Esta guía no elige tu negocio: te ayuda a producir la primera pieza común. El resultado es una demostración local; conseguir clientes y venderla será otro trabajo.

MÉTODO EN CUATRO PASOS

Define: concreta destinatario, problema y oferta. Construye: da un encargo con archivos y criterios claros. Comprueba: abre la página y recorre sus acciones. Conserva: guarda la versión y anota el siguiente paso. El objetivo es que una instrucción permita trabajar de principio a fin, sin pedir un nuevo prompt para cada archivo.

LO QUE NECESITAS

Una carpeta nueva y Codex con acceso autorizado a ella. Puedes usar un navegador para abrir el resultado. No necesitas configurar pagos, comprar un dominio ni conectar una API para este ejercicio. El acceso a Codex y sus límites dependen de tu plan; la guía no incluye suscripción ni promete uso gratuito ilimitado.

ELIGE UNA OFERTA PEQUEÑA

Ejemplo ficticio: una landing para un servicio de edición de vídeos cortos. Entrega: explicar alcance, mostrar una muestra propia y permitir saber cómo contactar. Mantén fuera reservas, pagos y formularios externos. Puedes sustituir el ejemplo por tu idea. Define algo que una persona pueda entender y revisar en una sola página.

HAZLO AHORA

Crea una carpeta vacía llamada mi-primera-landing. Escribe en una frase qué vas a presentar y a quién. Sigue las páginas 02 y 03 antes de pedir el diseño.

EVIDENCIA DE SALIDA

Tienes una oferta delimitada y un espacio de trabajo nuevo; no has tocado un proyecto anterior.

STARTER GRATUITO

02

CONSTRUYE.
OFRECE. ENTREGA.



Un brief de seis respuestas

La información correcta evita más correcciones que una instrucción larguísima. Copia el brief incluido y rellénalo con datos que puedas explicar.

AUDIENCIA Y PROBLEMA

1. Audiencia: ¿quién llega a la página? Ejemplo: profesionales que publican vídeos propios. 2. Problema: ¿qué les cuesta resolver? Ejemplo: convertir grabaciones largas en clips claros. Evita responder “todo el mundo” o “necesita ganar dinero”; describe una situación que puedas reconocer.

OFERTA Y PRUEBA

3. Oferta: ¿qué entregas exactamente? Ejemplo: una muestra de edición y una propuesta de servicio, no una promesa de crecimiento. 4. Prueba: ¿qué puedes mostrar? Usa un trabajo propio o una demostración etiquetada. Si no tienes resultados comerciales, no los inventes. Explica el proceso y muestra lo que sí existe.

ACCIÓN Y LÍMITES

5. Acción: ¿ver la muestra o solicitar información? Elige una principal. 6. Restricciones: página local, sin servicios externos, sin sustituir archivos, sin publicar. Si todavía no hay contacto real, indica “demo de contacto” y explica el siguiente paso. No pongas un formulario que parezca enviar si no lo hace.

CRITERIO DE ACEPTACIÓN

La página debe explicar oferta, destinatario y entrega; tener dos acciones en el inicio; funcionar en móvil y escritorio; y no perder información al desactivar animaciones. Anota dudas antes de ejecutar. Una preferencia de estilo se puede ajustar después sin reconstruir todo: primero necesita existir una página comprensible.

HAZLO AHORA

Rellena BRIEF.md del starter. No necesitas resolver un plan de negocio completo. Revisa que otra persona pueda entender la oferta leyendo solo tus seis respuestas.

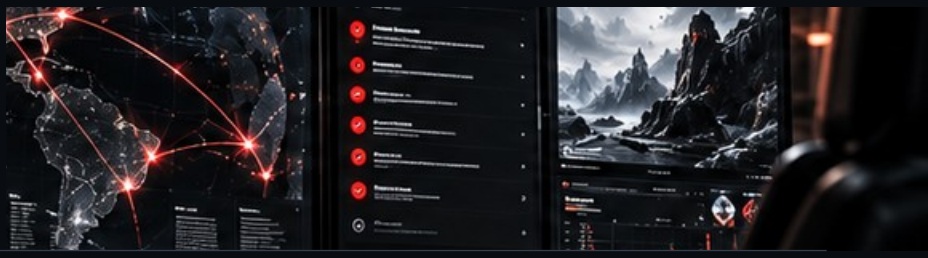
EVIDENCIA DE SALIDA

Brief completo con supuestos visibles. No hay estadísticas, clientes o permisos inventados.

STARTER GRATUITO

03

CONSTRUYE.
OFRECE. ENTREGA.



Copia una instrucción. Ejecuta el bloque.

El archivo PROMPT-INICIAL.txt contiene este mismo encargo listo para pegar. Sustituye los datos del brief; no conviertas cada paso en una nueva conversación.

PROMPT INICIAL - CONTEXTO Y OBJETIVO

Trabaja únicamente en la carpeta nueva que he abierto. Lee BRIEF.md y convierte esa oferta en una landing local de una página, con HTML y CSS legibles. Antes de editar, comprueba lo que existe y conserva mis archivos. Si falta una decisión imprescindible, pregunta de forma agrupada; resuelve por tu cuenta las decisiones técnicas reversibles dentro de este alcance.

PROMPT INICIAL - EJECUCIÓN

Crea titular, explicación de la oferta, muestra identificada, tres pasos, entregables, preguntas frecuentes y contacto de demostración. En el inicio utiliza dos acciones: ver muestra y ver oferta. No añadas formularios que simulen enviar, pagos, estadísticas inventadas ni recursos remotos. Hazla adaptable a móvil, con foco visible y movimiento reducido compatible.

PROMPT INICIAL - VERIFICACIÓN Y PARADA

Construye y comprueba los archivos con las herramientas disponibles. Abre la página si tienes navegador y recorre sus enlaces. Si no puedes, deja la revisión visual pendiente y explícame cómo hacerla. Corrige solo fallos observados, hasta dos intentos con diagnóstico nuevo. No publiques, no hagas commits y no generes versiones de este prompt. Finaliza con archivos, resultado real y límites.

CÓMO USARLO

Guarda el brief junto al proyecto, pega el prompt una vez y deja trabajar al agente. Si solicita una acción no autorizada, revisa qué necesita realmente. Si falla, aporta el error observado; no cambies todo el encargo. Si cambia tu oferta o tu tono sin pedirlo, señala esa desviación concreta. La dirección comercial sigue siendo tuya.

HAZLO AHORA

Ejecuta el encargo en la carpeta nueva. Conserva la salida y la respuesta final de verificación. No confundas “HTML creado” con “página revisada”.

EVIDENCIA DE SALIDA

Hay archivos reales, instrucciones para abrirlos y una lista honesta de comprobaciones ejecutadas o pendientes.

STARTER GRATUITO

04

CONSTRUYE.
OFRECE. ENTREGA.



Comprueba. Después decide cómo vender.

Tu primera pieza está lista para revisión cuando puedes abrirla y explicar qué hace. Desde aquí puedes ofrecer el servicio o desarrollar un kit original con el proceso aprendido.

REVISIÓN DE CINCO MINUTOS ORIENTATIVOS

Abre index.html siguiendo las instrucciones del agente. Recorre los dos botones, lee la oferta, reduce el ancho y navega con Tab. Comprueba que todos los textos pertenecen a tu caso. Si un enlace falla, registra el destino y el resultado esperado. El tiempo es orientativo: termina por criterios cumplidos, no por reloj.

SI QUIERES OFRECER EL SERVICIO

Prepara una muestra, define secciones, revisiones y entrega, y redacta una propuesta concreta. El valor está en resolver una necesidad, no en que hayas utilizado IA. No prometas resultados comerciales que no controlas. Aprende a presupuestar tu tiempo y deja claro qué integraciones o costes externos quedan fuera.

SI QUIERES CREAR UN KIT PROPIO

Documenta el problema resuelto, tus decisiones, el ejemplo, el ejercicio y cómo comprobarlo. Enseña un método que puedas reproducir con materiales propios. Una plantilla y una demostración útil son un buen comienzo. No conviertas contenido ajeno en un curso cambiándole el nombre. Repite el patrón de negocio con tu experiencia y tu identidad.

EL SIGUIENTE NIVEL

Landing Launch Kit amplía este ejercicio con un manual de seis módulos, ocho prompts maestros, plantillas de proyecto y venta, ejemplo ejecutable y calculador de escenarios. Incluye los dos recorridos, sin obligarte a elegir uno para siempre. La guía gratuita ya te permite crear una muestra; el kit completo organiza cómo construir, comprobar, ofrecer y entregar de forma repetible.

HAZLO AHORA

Marca tu resultado como verificado, pendiente o fallido. Conserva una captura y la carpeta. Decide tu siguiente paso por lo que quieres hacer, no por acumular más herramientas.

EVIDENCIA DE SALIDA

Sabes qué has construido y qué falta. No has confundido una demo con clientes, ingresos o una publicación real.