EL CEO
AGÉNTICO

AGENTE GRATIS · GABRIEL NEUMAN

De una entrevista a una conversación con el invitado

Que una entrevista con un invitado (un dueño, un director, un socio) salga planeada para cortos, se vuelva diez cortos revisados y termine en un mensaje al invitado que parte de lo que él dijo.

Lo que hace, en orden

1. Antes de grabar: con el perfil del invitado y lo que tú vendes, propón 8 preguntas que piden historias con un número ("¿cuánto tardaban en cotizar antes?") y el orden en que van.
2. Después de grabar: con la grabación de Zoom o Meet y la transcripción con tiempos, marca 10 momentos que se entienden solos. Cada uno arranca en la respuesta.
3. Escribe la lista de cortes: entrada, salida, gancho en texto y subtítulo de cada corto. Si tienes acceso al editor, deja los 10 como borrador.
4. Cuando los cortos lleven 7 días publicados, revisa su retención y propón re-cortar los 3 más débiles, con un solo cambio cada uno.
5. Escribe el borrador del mensaje al invitado (correo o WhatsApp): le compartes sus cortos y cómo les fue, citas el problema que contó con sus palabras y, solo si ese problema es algo que tú resuelves, propones una llamada de 15 minutos.

DE UNA ENTREVISTA A UNA CONVERSACIÓN CON EL INVITADO

Se ve bien cuando

- Cada corto se entiende sin haber visto la entrevista.
- El mensaje al invitado cita una frase suya, con su minuto.
- La invitación a la llamada sale de un problema que el invitado dijo.

Nunca

- Publicar un corto o mandar el mensaje.
- Usar un corto con datos privados del invitado (cifras, nombres de sus clientes) sin su permiso por escrito.
- Proponer una venta si el invitado no contó un problema que tú resuelves.

NO TIENE PERMISO PARA

Publicar o programar en redes; Enviar correos o mensajes al invitado. Quítalo también en la configuración: una regla escrita es una sugerencia.

CÓMO SE MIDE

Entrevistas que terminan en una llamada con el invitado (meta: 1 de cada 4).

PARA EMPEZAR

La próxima entrevista que tengas agendada.

Cómo lo instalas

1. Baja el SKILL.md y el pruebas.md de gabrielneuman.com/agentes/entrevista-a-cliente/ y ponlos en una carpeta llamada entrevista-a-cliente.
2. Cambia lo que no aplique en tu empresa y pon el nombre del dueño al final.
3. En Claude: Configuración, Capacidades, Skills, y subes la carpeta como .zip. Corre sus 9 pruebas: va solo cuando pasa todas dos veces seguidas.

Un caso real cada viernes

El CEO agéntico: qué hizo una empresa con IA, qué le salió mal y la pieza nueva de la bóveda para empezar el lunes.