GABRIEL NEUMAN · GABRIELNEUMAN.COM

Cada pedido con precio antes de que llegues

La tabla, el prompt y los pasos para que una rutina cotice lo que se puede cotizar solo

Guía gratis



Qué trae

1. **Pedidos con precio de tabla.** Cada solicitud nueva con su precio según técnica, tamaño, colores y volumen, en borrador.
2. **Pedidos fuera de tabla.** Los que piden algo que tu tabla no cubre. Esos los cotizas tú.
3. **De dónde llegó cada uno.** Formulario, WhatsApp, correo o recomendación. En un mes sabes qué canal te trae pedidos.

La tabla que necesitas primero

Sin tabla no hay rutina. Llénala con tus precios reales:

Técnica	Tamaño	Colores	Precio por pieza	Desde cuántas piezas
[Bordado]	[Hasta 8 cm]	[1 a 3]	[$]	[12]
[Bordado]	[Espalda completa]	[1 a 3]	[$]	[12]
[Estampado]	[Hasta 10 cm]	[1]	[$]	[24]

Lo que no esté en la tabla, no se cotiza solo. Va a "cotiza tú".

El prompt

Cambia lo que va entre corchetes y pégalo tal cual.

```
META
Cada mañana quiero cada solicitud de cotización nueva con su
precio
según mi tabla, lista para que yo la revise y la mande.

INSUMOS
Solo [la bandeja o la hoja donde llegan los pedidos] y
[la hoja con la tabla de precios], en modo lectura.

CÓMO SE HACE
1. Lee las solicitudes que llegaron desde la última corrida.
2. Para cada una, busca en la tabla la técnica, el tamaño, los
colores
   y el volumen. Calcula el precio.
3. Si falta un dato o la combinación no está en la tabla, no la
   cotices: va a "Cotiza tú", con el dato que falta.
4. Anota de dónde llegó (formulario, WhatsApp, correo,
recomendación).

NUNCA
Mandar una cotización, cambiar la tabla, dar descuentos ni
prometer
fechas de entrega.

AL TERMINAR
- Con precio: cliente, pedido, precio y borrador de respuesta.
- Cotiza tú: cliente, qué pidió y qué dato falta.
- Origen: cuántos pedidos llegaron por cada canal.
```

Antes de programarla, cinco revisiones

1. **Córrela a mano** con los pedidos de la semana pasada y compara contra lo que de verdad cobraste.
2. **Rómpela a propósito.** Mete un pedido sin tamaño. Tiene que ir a "Cotiza tú", no inventar el tamaño.
3. **Borradores, nunca envíos.** Las cotizaciones salen de tu mano.
4. **Solo lectura** sobre la tabla: la rutina no cambia precios.
5. **Nunca** la dejes dar descuentos ni prometer fechas.

Después prende el horario y lee cada resultado. Cuando lleve cuatro corridas bien, ya puedes leerlo en diagonal.

Camino A: tarea programada en Claude

Para cuando tus datos ya viven en tu cuenta (Drive, correo, calendario) y lo quieres corriendo hoy.

1. Pon tu tabla de precios en una hoja de Google y conecta Google Drive y Gmail en Claude.
2. Abre un chat nuevo, pega el prompt y córrelo con los pedidos de la semana pasada. Compara contra lo que cobraste.
3. Ajusta la tabla, no el prompt, cuando un precio salga mal.
4. Crea una tarea programada con ese prompt: diaria, de lunes a viernes a las 8:00.
5. Pide que deje cada respuesta como borrador en tu correo.

Corre en tu cuenta de Claude aunque tu computadora esté apagada, pero solo ve lo que conectaste.

Camino B: n8n

Para cuando junta varios sistemas o quieres que corra en un servidor que no depende de tu cuenta.

#	Nodo	Qué hace
1	**Schedule Trigger**	Lunes a viernes, 8:00, en tu zona horaria
2	**Gmail: Get Many (o Google Sheets)**	Lee las solicitudes nuevas desde la última corrida
3	**Google Sheets: Get Row(s)**	Lee la tabla de precios
4	**Basic LLM Chain con Anthropic Chat Model**	Cruza cada pedido contra la tabla con el prompt de arriba
5	**Gmail: Create Draft**	Un borrador por pedido con precio, y un resumen para ti

Si los pedidos llegan por WhatsApp, empieza solo con los de correo o formulario. WhatsApp se conecta después, cuando la rutina ya cotice bien. Y asígnale un **Error Workflow** que te avise si algo truena: si no, un día no llega nada y no te enteras por qué.

La siguiente rutina, con otros dueños

Esta es una. La cobranza que se persigue sola, las cotizaciones que no se enfrían y la minuta que se escribe sola salen igual: un prompt, cinco revisiones y un horario.

En **El CEO agéntico**, mi comunidad para dueños, las armamos juntos. Cada mes, con fecha fija, revisamos lo que ya tienes corriendo y armamos el siguiente paso. Traes tu caso y lo destrabamos entre todos.

Entra en gabrielneuman.com/comunidad/

Quién la escribió



Gabriel Neuman es director de IA fraccional y conduce El CEO agéntico. Automatiza procesos desde 2006 y ayuda a empresas chicas a trabajar como grandes: equipos chicos, resultados grandes.

gabrielneuman.com