

— PARA BUILDERS DE IA · ANTES DE ESCRIBIR UNA LÍNEA DE CÓDIGO —

El Nicho No Se Elige

— *Se Investiga*

Los 4 prompts que uso para pasar de "sé construir con IA pero no sé qué vender" a una oferta con dolor validado, lenguaje del mercado y un hueco que nadie está cubriendo.

PASO 0 · FILTRO

4 PROMPTS

COPIAR Y PEGAR

UNA TARDE

4

PROMPTS LISTOS

90 min

POR SECTOR

0

LÍNEAS DE CÓDIGO

1

OFERTA AL FINAL

00 POR QUÉ LLEVAS MESES ATASCADO

El problema no es tu idea.
Es que la estás inventando.

Sabes montar un agente. Sabes usar Claude Code. Construyes cosas que funcionan. Y aun así no vendes.

La razón casi siempre es la misma: estás diseñando soluciones desde tu escritorio, para un cliente imaginario, con un dolor que tú supusiste. Y cuando el dolor es supuesto, el producto sale bonito y el mercado lo ignora.

El mercado ya escribió lo que necesita. Está en hilos de Reddit, en grupos de Facebook, en reseñas de una estrella de herramientas que la gente ya paga y odia. Nadie lo lee. **Esa es toda la ventaja.**

EL CAMBIO DE MARCO

Elegir nicho no es un acto de inspiración. Es un proceso de investigación con pasos, inputs y un output concreto: una frase que describe a quién ayudas, con qué palabras y por qué los que ya existen no lo están resolviendo.

Esta guía es ese proceso. Un filtro previo para saber qué sectores mirar, y cuatro prompts que se ejecutan en cadena: **el output de uno es el input del siguiente.** No los uses sueltos.

Antes de investigar, *reduce a tres.*

Casi todo el mundo se salta este paso y le pide a la IA que investigue "el sector que sea rentable". Así no funciona: la investigación amplifica una buena elección, no la sustituye.

Elige **3 sectores** con estos cuatro criterios. Si uno falla los cuatro, fuera.

01

ACCESO REAL

Conoces a alguien dentro, o llegas en un salto. Un primo corredor de propiedades vale más que un informe de mercado de 80 páginas: te deja ver el proceso por dentro y te presenta a los siguientes.

02

DINERO EN LA MESA

Una sola operación de su negocio vale más de USD 1.000. Si el cliente final deja 20 dólares por venta, un lead perdido no le duele lo suficiente para pagarte por resolverlo.

03

TRABAJO MANUAL VISIBLE

WhatsApp como CRM, planillas de Excel compartidas, agendas a mano, seguimiento por memoria. Si ya tienen todo sistematizado, llegas tarde. Busca el caos operativo.

04

OBSERVABLE EN 2 SEMANAS

Puedes sentarte a mirar cómo trabajan, aunque sea gratis. Si no puedes verlo por dentro en 14 días, no vas a entender el dolor: vas a intuirlo. Y volvemos al problema inicial.

SECTORES QUE SÍ

- ✓ Negocios locales con ticket alto: inmobiliarias, clínicas estéticas, dentales, constructoras, estudios jurídicos.
- ✓ Sectores donde ya trabajaste, aunque no fuera en tecnología.
- ✓ Industrias donde el vendedor gana por comisión: el dolor de perder un lead es personal.
- ✓ Gremios con asociaciones o ferias: un cliente contento te trae cinco.

SECTORES QUE NO

- ✗ El que viste en un tutorial de YouTube y no conoces a nadie dentro.
- ✗ Startups tech: se lo construyen solas y te regatean.
- ✗ Micro-emprendimientos sin presupuesto operativo.
- ✗ Sectores con compliance pesado si recién empiezas: banca, seguros, salud pública.

ATENCIÓN

No arranques con tres sectores en paralelo. Ordénalos y corre la cadena completa con el primero. Si al terminar el Prompt 03 no aparece ningún hueco claro, recién ahí pasas al segundo. Investigar tres a medias es la versión sofisticada de seguir atascado.

Dónde se les va *el tiempo y el dinero.*

Este prompt convierte un sector entero en una tabla priorizada de oportunidades. Actívale la búsqueda web al modelo. Lo que buscas no es la lista completa: es la **fila número uno**.

prompt_01_dolores.txt

Copiar y usar

// == CONTEXTO ==

Actúa como consultor de automatización con IA.
Investiga a fondo el sector de [SECTOR] en [PAÍS O CIUDAD].
Céntrate en empresas de [TAMAÑO: ej. 1 a 20 empleados].

// == LO QUE QUIERO SABER ==

- 1) Las 5 tareas repetitivas y manuales que más tiempo les consumen cada semana.
- 2) En cuáles de esas tareas **pierden dinero o clientes** por hacerlas mal o tarde.
- 3) Cuáles se podrían automatizar hoy con IA y herramientas no-code.

// == FORMATO DE SALIDA ==

Para cada oportunidad dame:

- el dolor concreto, en una frase
- estimación de horas/semana que se ahorrarían
- qué tipo de solución encajaría
- quién dentro de la empresa sufre ese dolor

Devuélvelo en una **tabla ordenada** de mayor a menor oportunidad de negocio.

// Al final, señala la fila #1 y explícame en 3 líneas
// por qué gana a las demás.

// reemplaza los campos en color antes de enviar

Output esperado: una tabla de 5 filas. Te quedas con la #1 para el siguiente paso.

Sus palabras exactas, *no tu interpretación.*

Aquí es donde la mayoría se salta el trabajo. El paso anterior te dio un dolor en lenguaje de consultor. Este te lo devuelve en lenguaje de cliente: la frase literal que escribe un tipo enojado a las 11 de la noche en un foro.

Esa frase es tu copy. Es tu hook. Es la primera línea de tu página de ventas. **No la parafrasees nunca.**

prompt_02_lenguaje.txt

Copiar y usar

// == TAREA ==

Busca en Reddit, foros y grupos públicos las 5 comunidades donde los dueños de [SECTOR] hablan de sus problemas del día a día.

Encuentra los hilos y comentarios más votados donde se quejan de [DOLOR #1 DEL PROMPT ANTERIOR].

// == LO QUE NECESITO ==

Extraíame las frases textuales que usan para describir esa frustración, con sus palabras exactas.

No las parafrasees.

Agrúpalas por tipo de queja y dime cuál es el patrón de lenguaje más repetido.

Marca aparte las frases donde mencionen que ya pagaron por algo que no les funcionó.

// Si una comunidad no tiene actividad reciente,

// descártala y busca otra. Prioriza los últimos 12 meses.

// pega aquí el dolor #1 que salió del prompt anterior

CÓMO LEER ESTE OUTPUT

Las frases donde alguien cuenta que ya pagó por una herramienta que no le sirvió valen más que todas las demás juntas. Significan tres cosas: hay presupuesto, hay intención de compra y hay una solución mal ejecutada. Ese es el escenario que quieres.

Las reseñas de una estrella *son tu mapa del tesoro.*

Que existan competidores es la mejor noticia posible: alguien ya validó que este mercado paga. Lo que tú buscas no es un océano azul, es lo que sus clientes reclaman y ellos no arreglan.

prompt_03_competencia.txt

Copiar y usar

// == TAREA ==

Investiga las soluciones que ya existen para
[DOLOR #1] en el sector **[SECTOR]**.

// == PARA LOS 3 A 5 COMPETIDORES PRINCIPALES ==

- 1) Qué ofrecen exactamente.
- 2) A qué precio y con qué modelo de cobro (mensual, por uso, setup inicial).
- 3) Busca sus reseñas en Google, Trustpilot, G2, App Store y redes, y sácame las **3 quejas más repetidas** de sus usuarios.

// Prioriza las reseñas de 1 y 2 estrellas.

// Ahí está la información honesta.

// == CIERRE ==

Al final, dime dónde están los huecos: qué piden los clientes que **ningún competidor está resolviendo bien**.

Ordena esos huecos por dificultad de implementación para un equipo de una sola persona.

// la última línea es la que separa esta guía del prompt original

Señal 01

Precio alto, reseñas malas

Hay presupuesto y hay frustración. El mejor escenario posible para entrar.

Señal 02

Quejas de implementación

"Nadie me ayudó a configurarlo". Tu ventaja como agencia no es el software: es el servicio.

Señal 03

Producto gringo, mercado LATAM

Sin WhatsApp, sin español, sin soporte local. Hueco enorme y recurrente.

Todo esto no sirve *hasta que cabe en una frase.*

Este es el paso que casi nadie da. Tienes tres documentos de investigación y sigues sin poder responder "¿a qué te dedicas?". Ejecuta este prompt en la misma conversación, para que el modelo tenga todo el contexto anterior.

prompt_04_oferta.txt

Copiar y usar

// == CONTEXTO ==

Con todo lo que investigamos en esta conversación (dolores, lenguaje del mercado y huecos de la competencia), ayúdame a construir mi oferta.

// == TAREA ==

Escríbeme **3 versiones de mi oferta** en una sola frase cada una, con esta estructura:

Ayudo a [quién] a [resultado concreto] sin [la fricción que más odian], usando [mecanismo].

// Reglas

- Usa las **palabras textuales** que encontraste en el paso del lenguaje del mercado.
- Nada de "optimizar procesos" ni "potenciar con IA".
- Que el resultado sea medible: tiempo, dinero o clientes.

Después, para la versión más fuerte, dime qué tendría que construir yo en **2 semanas** para poder venderla mañana.

// ejecútalo en la misma conversación, no en un chat nuevo

La investigación no vale nada *hasta que hablas con alguien.*

Los cuatro prompts te dan una hipótesis muy buena. Siguen siendo una hipótesis. Lo que la convierte en negocio es esto:

- Escribe a **5 personas del sector** que ya conoces. No para venderles: para preguntarles si el dolor #1 les pasa y cómo lo resuelven hoy.
- Usa las **frases textuales** del paso 2 en tu mensaje. Vas a notar la diferencia en la tasa de respuesta de inmediato.
- Si tres de cinco te dicen "sí, justo eso", tienes nicho. Si nadie reacciona, el dolor no era el #1. Vuelve al Prompt 01 con otro sector.
- Recién después de eso, abres el editor y construyes. **Nunca antes.**

NOTA FINAL

Este proceso me llevó de construir herramientas que nadie compraba a más de 10 clientes activos en inmobiliarias y clínicas de LATAM. No cambió mi stack ni mi capacidad técnica. Cambió el orden: primero escuchar, después construir.

— SIGUIENTE PASO —

¿Ya tienes tu nicho?
Ahora toca construir y vender.

Estoy armando una comunidad para builders que quieren pasar del tutorial hell a facturar con IA: cómo construir rápido con Claude Code y cómo conseguir los clientes. Entra a la lista de espera.

→ [Unirme a la lista de espera](#)

D

Diego Vásquez

GUÍA DE INVESTIGACIÓN DE NICHOS • @DIEGOVASQUEZ_AI