

— PARA BUILDERS DE IA · SIN REPOSITORIO · HAZLO TÚ —

El Sistema de Prospección por WhatsApp

Cómo construir con Claude Code un agente que le escribe en frío a tu nicho, contesta al minuto, manda tu video, hace los seguimientos y te avisa solo cuando alguien quiere hablar contigo.

8 PIEZAS

6 PROMPTS PARA CLAUDE CODE

API OFICIAL DE WHATSAPP

CUALQUIER NICHOS B2B

1 min

RESPONDE AL MINUTO

2 h

Y MANDA TU VIDEO

3

SEGUIMIENTOS SOLOS

0

MENSAJES A MANO

00 POR QUÉ EXISTE ESTE SISTEMA

Sabes construir. El problema es que nadie te conoce.

Prospectar por WhatsApp funciona: ahí es donde los negocios de LATAM contestan. Pero hacerlo a mano te come el día. Escribir a cada uno, contestar a tiempo, acordarte de quién pidió qué, hacer el seguimiento al tercer día... y cuando te pones a construir, la prospección se apaga.

Este sistema hace toda esa parte por ti. Yo lo uso para mi agencia de IA, que le vende a inmobiliarias, y lo construí con Claude Code. En esta guía te doy el plano completo para que armes el tuyo: las piezas, los mensajes, las reglas y los prompts para construirlo. **No te doy mi código:** te doy todo lo necesario para que Claude Code escriba el tuyo, adaptado a tu nicho.

ANTES DE EMPEZAR

Esto **no es un chatbot que improvisa**. El agente decide con reglas que escribes tú, no con un modelo de IA conversando con tus prospectos. La IA está en cómo lo construyes. Así nunca inventa un precio, nunca promete algo que no vendes y nunca le habla a quien no debe.

PARA QUIÉN ES

- › Builders que ya tienen algo que vender a negocios.
- › Nichos B2B que viven en WhatsApp: inmobiliarias, clínicas, estudios, constructoras, concesionarias...
- › Quien prefiere llegar a la llamada con la persona ya interesada.

PARA QUIÉN NO ES

- ✗ Si todavía no sabes qué vendes ni a quién.
- ✗ Si buscas mandar miles de mensajes el primer día.
- ✗ Si quieres que un bot cierre la venta por ti: el agente abre la puerta, la venta la cierras tú.

01

EL EMBUDO COMPLETO

Un saludo que no vende. Todo lo demás lo dispara la respuesta.

El truco del sistema está en el primer mensaje: tres líneas que no venden nada y solo buscan una respuesta. Esa respuesta abre la **ventana de 24 horas** de WhatsApp, y dentro de ella el agente puede escribir libre. Desde ahí, cada paso depende de lo que conteste la persona.

Base de prospectos (Airtable)

- └ el agente elige a quién escribir: **30 al día**, en horario hábil
 - └ **saludo** (plantilla aprobada por Meta)
 - └ el número no tiene WhatsApp → se descarta solo
 - └ no contesta en 2 días → **lista de llamadas**
 - └ contesta (una persona o su automático)
 - └ **al minuto**: presentación + oferta del video
 - └ "sí" → "Te lo envío en un rato."
 - └ **2 horas después**: tu video (Loom)
 - └ 3 seguimientos, uno por día hábil
 - └ contesta → **aviso: entras tú**
 - └ nada → **lista de llamadas**
 - └ "no" → despedida, nunca más
 - └ otro automático → es un bot: descartado
 - └ pregunta algo (precio, dudas) → **aviso: entras tú**

LO HACE SOLO

- › Elige a quién escribir y respeta cupo y horario.
- › Manda el saludo y descarta los números sin WhatsApp.
- › Contesta al minuto con la presentación.
- › Reconoce respuestas automáticas y bots.
- › Manda tu video 2 horas después del "sí".
- › Hace los 3 seguimientos y los corta si contestan.
- › Se despide si le dicen que no.
- › Arma la lista de a quién llamar.

ENTRAS TÚ

- › Cuando alguien pregunta algo o pide el precio. El agente nunca cotiza.
- › Cuando alguien contesta después de ver tu video.
- › Cuando vuelve a escribir alguien que estaba descartado.
- › En la lista de llamadas: el agente la arma, tú llamas.
- › En la llamada, donde se cierra la venta.

En cada caso te llega un aviso al celular y un correo con lo que escribió y el link directo al chat.

02 LAS PIEZAS

Ocho piezas. Ninguna exige que sepas programar.

Cada una tiene un trabajo. Crea las cuentas antes de abrir Claude Code: así, cuando empieces a construir, solo tienes que pegar las llaves.

PIEZA	PARA QUÉ	QUÉ NECESITAS
Claude Code	Construye todo. Le dices lo que quieres en español y escribe el código y los tests.	Plan de Claude
El Cazador 2.0	Arma la base: busca negocios de tu nicho en Google Maps y deja nombre, WhatsApp y sitio en Airtable.	Repo gratis en github.com/diegovasquez-ai
Airtable	La base de prospectos y el estado de cada uno. Es tu CRM de prospección y lo miras sin programar.	Cuenta + token de acceso
Meta	El número de WhatsApp Business y las plantillas aprobadas para escribir en frío.	Cuenta de Meta Business + un número
YCloud	La API oficial de WhatsApp: manda las plantillas y te avisa al instante cuando alguien contesta.	Cuenta + API key + webhook
Un servidor	Corre el agente cada pocos minutos y recibe las respuestas. Yo uso Coolify en un VPS.	VPS con Docker
Loom	El video de 5 minutos que vende por ti antes de la llamada.	Cuenta gratis

Un correo

Para que te lleguen los avisos cuando una conversación pasa a ti.

El que ya usas

NO NEGOCIABLE: LA API OFICIAL

Nada de librerías que "controlan" WhatsApp Web ni apps que mandan mensajes desde tu celular. Meta las detecta y el baneo se lleva tu número completo. Con la API oficial y plantillas aprobadas estás dentro de las reglas.

COEXISTENCIA: TU NÚMERO, EN LOS DOS LADOS

Con coexistencia, el mismo número funciona en la API y en la app de WhatsApp Business de tu celular. Ves cada conversación del agente en tu teléfono y puedes entrar cuando quieras. El agente se entera de lo que escribes tú y se retira de esa conversación.

03 PASO 1 • LA BASE

Airtable es la memoria. El agente anota todo ahí.

Una sola tabla, una fila por negocio. El agente lee de acá a quién le toca y escribe cada cosa que pasa. Tú la miras cuando quieras, sin tocar código.

CAMPO	TIPO	PARA QUÉ
Nombre	Texto	El nombre del negocio.
WhatsApp	Texto	El móvil en formato internacional (+569...). Sin él, no hay prospección.
Sitio Web	URL	Para que tú lo revises antes de llamar.
Estado	Selección	En qué parte del embudo está (tabla de abajo).
Nº follow-ups	Número	Cuántos seguimientos del video lleva (0 a 3).
Próximo follow-up	Fecha	Cuándo le toca el siguiente. Vacío = nada pendiente.
Notas	Texto largo	El historial: una línea con fecha por cada evento, la más nueva arriba. Nunca borra lo que escribiste tú.
Llamar en frío	Selección	La lista de llamadas, con el motivo. Vacío = no toca llamar.

Los estados, y quién lleva la conversación en cada uno

ESTADO	QUIÉN LA LLEVA
No contactado	Nadie todavía.
WhatsApp enviado	El agente, esperando que contesten el saludo.
Presentación enviada	El agente, esperando el "sí" al video.
Video pendiente	El agente: el video sale 2 horas después del "sí".
Loom enviado	El agente, con los seguimientos corriendo.
Respondió - explorando	Tú. El agente no se mete más.
Descartado	Nadie: dijo que no, era un bot o no tiene WhatsApp.

DE DÓNDE SALE LA BASE

Usa **El Cazador 2.0** (github.com/diegovasquez-ai/Cazador-2.0), mi repo gratis: le das nicho y ciudad, busca los negocios en Google Maps y los deja en una tabla de Airtable con casi los mismos campos (solo agrega Notas y Llamar en frío). La base se arma una vez; de ahí en adelante el agente trabaja solo.

04

PASO 2 • WHATSAPP OFICIAL

La regla de las 24 horas define todo el diseño.

WhatsApp tiene una regla que manda sobre todo lo demás. **Si la persona no te escribió en las últimas 24 horas, solo puedes mandarle una plantilla aprobada por Meta.** Si te escribió, puedes mandar texto libre durante 24 horas desde su último mensaje.

Por eso el sistema tiene dos tipos de mensaje. Los **fríos** (el saludo y los seguimientos, que salen cuando la ventana está cerrada) son plantillas. Los de la conversación (presentación, confirmación, video) son texto libre, porque salen justo después de que la persona escribió.

1

Conecta tu número en YCloud con coexistencia

Así sigue funcionando en la app de tu celular y ves todo lo que hace el agente.

2

Crea 4 plantillas: el saludo y 3 seguimientos

Cada mensaje en frío necesita la suya. Mandar la misma una y otra vez es la forma más rápida de que te reporten.

3

Espera la aprobación antes de encender

Sin plantilla aprobada no sale ningún saludo. El agente tiene que saberlo y no intentar.

4

Conecta el webhook con 3 eventos

`whatsapp.inbound_message.received` (te contestaron), `whatsapp.smb.message.echoes` (escribiste tú desde el celular) y `whatsapp.message.updated` (un mensaje falló: el número no tiene WhatsApp).

5

Usa una etiqueta como llave

El agente le pone la etiqueta `prospeccion` a cada contacto justo antes de saludarlo, y solo contesta a quien la tiene. Si tu número también lo usan tus clientes, esto evita que el agente les hable. Quitar la etiqueta a mano apaga el agente para esa persona.

DOS COSAS QUE META NO TE DICE

No borres plantillas a la ligera: el nombre queda bloqueado 4 semanas. Si quieres cambiar un texto, crea una nueva con otro nombre. Y **una plantilla que sea solo un emoji no se aprueba.**

05 PASO 3 • LOS MENSAJES

Los mensajes que uso, para que los adaptes a tu nicho.

Estos son los mensajes reales de mi sistema. Cambia el problema y la solución por los de tu nicho y **mantén la estructura**, que es lo que funciona: el saludo no vende; la presentación dice quién eres, qué problema resuelves y ofrece el video en un solo mensaje; y nunca pides una reunión antes de que vean el video.

01 • SALUDO

PLANTILLA

Hola, buen día
Por acá te escribe Diego
Te quería hacer una consulta

Gracias! Voy al grano:

Trabajo con inmobiliarias. En casi todas pasa lo mismo: las consultas llegan por varios lados, quedan repartidas en el celular de cada asesor, y las que entran de noche o el fin de semana se contestan tarde. Para entonces ya visitaron con otro.

Lo que hago es implementar un CRM con agentes de IA: responde en menos de un minuto a cualquier hora, pregunta presupuesto, zona y plazo, y le pasa al asesor solo los que valen una visita.

Te mando un video de 5 minutos mostrándote cómo funciona en una inmobiliaria?

Perfecto! Te lo envío en un rato.

Te comparto por acá el video que te comenté:

[link de tu Loom]

Dura 5 minutos y muestra cómo optimizar el proceso comercial de una inmobiliaria con un CRM. Crees que lo puedas ver hoy?

Perfecto, gracias por avisar. Éxito!

Hola 😊 Pudiste ver el video?

Hola 🙌 te quedó alguna duda del video?

En el video muestro cómo muchas inmobiliarias pierden visitas solo porque las consultas llegan fuera de horario o por varios canales, y nadie alcanza a responderlas a tiempo. Al mes son decenas de personas que preguntaron y nadie volvió a contactar. Por eso te lo compartí. Si te tinca verlo aplicado a tu caso, escíbeme.

POR QUÉ FUNCIONAN

- El saludo parece de una persona: nadie ignora "te quería hacer una consulta".
- La presentación habla del problema del negocio, no de tu herramienta.
- Pides algo pequeño (ver un video), no una reunión.
- Escribes como se escribe en WhatsApp: corto y sin formalidades.

TU VIDEO

- Uno solo para todo el nicho. No grabes uno por prospecto.
- 5 minutos: el problema, tu solución funcionando y el resultado.
- Muéstralo aplicado a un negocio como el suyo.
- Termina invitando a conversar, sin presionar.

El cerebro son reglas. Y tienen que ser estrictas.

Cada mensaje que llega pasa por una sola función que mira el estado del prospecto y lo que escribió, y devuelve qué hacer. Son reglas, no un modelo de IA, y cada una tiene su test.

SI ESCRIBE...	CUENTA COMO	EL AGENTE...
"sí", "dale", "ok", "mándalo"	Sí al video	Confirma y deja el video en cola para 2 horas después.
"no", "ahora no", "no gracias"	No	Se despide y no vuelve a escribir. Nunca.
"Gracias por contactarnos..."	Automático	La primera vez manda la presentación igual. La segunda, es un bot: lo descarta.
"¿Cuánto cuesta?"	Otra cosa	No contesta. Se pausa y te avisa.
"Sí, pero ya tenemos CRM"	Otra cosa	No contesta. Se pausa y te avisa.

UN "SÍ" ES...

- > Corto: 4 palabras o menos.
- > Sin signo de pregunta.
- > Sin "pero", "tenemos" ni "usamos": eso es una objeción disfrazada.

UN "NO" ES...

- > Todo el mensaje: "no", "ahora no", "no gracias".
- > O un pedido explícito: "no me escriban", "no me interesa".
- > **"No hay problema" y "no te preocupes" NO son un no.** Empiezan igual y son cortesía.

LA REGLA DE ORO

Ante la duda, **"otra cosa"**. Si el agente se equivoca hacia ese lado, te cuesta un aviso de más. Si se equivoca hacia el "sí", le promete un video a alguien que preguntó otra cosa, y eso delata al bot.

07 PASO 5 • LOS CANDADOS

Lo que no puede pasar se impide en código.

Nunca en el prompt, siempre en código con su test. Un modelo puede olvidar una instrucción; una función con test no. Cada candado protege tu número o tu reputación.

01

Interruptor general

Una variable apaga todo, incluidas las respuestas en cola. Si algo sale mal, lo paras en un segundo.

02

Cupo diario y horario

Máximo de saludos al día y solo en horario hábil. El contador sale de un registro propio de envíos, no de Airtable: una corrida a medias no puede hacerte mandar de más.

03

Nunca en frío a quien ya conoces

Si el número ya tiene conversaciones contigo y no lleva la etiqueta, no se le escribe. Así mi agente no le escribió a un cliente que estaba en la base como prospecto.

04

El "no" es para siempre

Quien dice que no queda marcado y no recibe nada más, ni un seguimiento ni una llamada.

05

Responde al minuto, no a los 5 segundos

Una respuesta instantánea delata al bot. Todo lo que contesta el agente pasa por una cola y sale un minuto después.

06

Una respuesta por ráfaga

Si te mandan tres mensajes seguidos, el agente contesta uno solo. La respuesta en camino cubre los tres, salvo que uno sea un "no".

07

De noche no contesta

Lo que llega después de las 22:00 sale entre las 8:00 y las 8:30, y siempre dentro de la ventana de 24 horas.

08

Si escribes tú, se retira

Cuando tomas una conversación desde el celular, el agente cancela lo que tenía en cola y no vuelve a meterse.

09

Sin WhatsApp, fuera

Si el saludo falla porque el número no tiene WhatsApp, el prospecto se descarta solo. Una parte de cualquier base viene así.

10

Modo plan por defecto

El agente solo envía si le pasas `--send`. Sin eso, imprime lo que haría. Así pruebas sin miedo.

Seis prompts, uno por sesión.

Abre una carpeta vacía, inicia Claude Code y ve pegando los prompts en orden. **Un prompt por sesión:** revisa lo que hizo, corre los tests y recién entonces pasa al siguiente. Reemplaza lo que está en **[COBRE]** con tus datos.

prompt_01_reglas.txt

Copiar y pegar

// — CONTEXTO —

Voy a construir un agente de prospección por WhatsApp para mi negocio.

Le escribo en frío a **[NICHOS]** en **[PAÍS]**. Vendo **[TU SOLUCIÓN]**.

Stack: Node + TypeScript. Base en Airtable. WhatsApp por la API oficial con YCloud.

// — ARQUITECTURA —

- domain/: funciones puras, sin I/O, con tests (node:test). TODAS las decisiones viven aquí.
- services/: lo que toca APIs. Sin decisiones.
- config.ts: el único archivo que lee variables de entorno.

// — LO QUE QUIERO AHORA: solo domain/ y sus tests —

- 1) Estados: No contactado, WhatsApp enviado, Presentación enviada, Video pendiente, Loom enviado, Respondió - explorando, Descartado.
- 2) decidir(estados, notas, texto) → { responder, nuevoEstado, nota, avisarme, mandarVideo }
 - sí al video: máximo 4 palabras, sin "?", sin "pero / tenemos / usamos"
 - no: solo si es TODO el mensaje ("no", "ahora no", "no gracias").
"No hay problema" y "no te preocupes" NO son un no.
 - automático ("gracias por contactarnos", "horario de atención"...):
el primero recibe la presentación; el segundo es un bot → Descartado
 - cualquier otra cosa → no responde, pasa a mí
 - en "Respondió - explorando" el agente nunca contesta
- 3) Caudados: horario **[09:00-19:00]**, solo días hábiles, cupo de **[30]** al día, opt-out permanente.

// Escribe primero los tests de lo que NO puede pasar. Después el código.

Resultado esperado: domain/ con los tests en verde. Todavía no toca ninguna API.

prompt_02_conexiones.txt

Copiar y pegar

```
// — AHORA: services/ —  
1) Airtable: leer prospectos y actualizar Estado, N° follow-ups, Próximo follow-up,  
   Notas y Llamar en frío. En Notas, antepone una línea con fecha por evento  
   y nunca borres lo que escribí yo. Usa typecast.  
2) YCloud: mandar una plantilla aprobada, mandar texto libre (solo dentro de la  
   ventana de 24 h), leer si un contacto tiene historial, y poner y leer la  
   etiqueta "prospeccion".  
3) setup.ts: prueba que las dos APIs responden y dime qué falta configurar.  
  
// No envíes nada real todavía. Las llaves van en .env.local, nunca en el código.
```

Resultado esperado: setup.ts en verde con tus llaves.

prompt_03_salida.txt

Copiar y pegar

```
// — run.ts: el ciclo que corre el cron cada [12] minutos —  
1) Fuera de horario, en día no hábil o con PROSPECTOR_ENABLED=false: no hace nada.  
2) Elige a quién saludar: "No contactado", con móvil válido, sin duplicados  
   por teléfono, sin opt-out.  
3) Antes de saludar: si el número ya tiene historial conmigo y NO tiene la  
   etiqueta, no le escribas (puede ser un cliente). Descartado, con el motivo.  
4) Pone la etiqueta "prospeccion" y manda la plantilla de saludo.  
   Máximo [1] por corrida y [30] al día.  
5) Seguimientos vencidos de "Loom enviado": manda la plantilla que toca  
   (1, 2 o 3) y agenda el siguiente para el día hábil que viene.  
6) Registra cada envío en outbox.jsonl: el cupo se cuenta desde ahí.  
  
// Sin --send solo imprime el plan. Con --send envía de verdad.
```

Resultado esperado: run.ts sin --send te muestra a quién saludaría hoy.

prompt_04_webhook_y_cola.txt

Copiar y pegar

```
// — POST /webhook?token=[TOKEN]: Los eventos de YCloud —
1) Mensaje entrante: si el contacto no tiene la etiqueta "prospeccion", ignóralo.
   Si la tiene, decidir() dice qué hacer.
2) Las respuestas NO salen al instante: van a una cola con hora de salida
   1 minuto después. Un cron cada minuto manda lo que venció.
   · Con una respuesta ya en cola, un mensaje nuevo no se decide de nuevo
     (salvo un "no", que la cancela).
   · De 22:00 a 8:00 no se contesta: sale entre 8:00 y 8:30, siempre dentro
     de las 24 h de la ventana.
3) Si acepta el video: "Te lo envío en un rato." y el video en cola para
   2 horas después. Al salir: "Loom enviado" y seguimientos desde el día
   hábil siguiente.
4) Mensaje que mandé yo desde el celular (eco): si trae un link de Loom,
   arrancan los seguimientos. Si no, el agente se retira de esa conversación.
5) Saludo fallido (número sin WhatsApp): Descartado, sin avisarme.
6) Responde siempre 200, deduplica por id de mensaje y, sin token, 503.

// Si falla un envío, reintenta a los 5 minutos. Al tercer fallo, avísame.
```

Resultado esperado: le escribes desde otro número etiquetado y el agente contesta al minuto.

prompt_05_avisos_y_llamadas.txt

Copiar y pegar

```
// — Avisos —
Cuando una conversación pasa a mí: correo a [TU CORREO] con lo que escribió,
su WhatsApp con link wa.me y qué tengo que hacer. En una conversación que ya
llevo yo, no me mandes un correo por cada mensaje.

// — Lista de llamadas (columna "Llamar en frío", con el motivo) —
· No respondió: 2 días sin contestar el saludo
· Solo respuesta automática: solo contestó su automático
· Dejó de responder: contestó y se calló 2 días después de la presentación
· Video sin respuesta: recibió el video y los 3 seguimientos, y nada

// Nunca entra quien dijo que no ni quien está conversando conmigo.
```

Resultado esperado: la lista de llamadas se llena sola en Airtable.

```
// — Despliegue en mi VPS con [Coolify / Docker] —
```

- 1) Un Dockerfile que sirva el webhook y corre dos crons:
run.ts --send cada [12] minutos y la cola cada minuto.
- 2) Las variables de entorno se inyectan al desplegar, nunca dentro de la imagen.
El cron no hereda el entorno: escríbelas a un archivo al arrancar,
CON comillas (un valor con espacios sin comillas rompe todo en silencio).
- 3) Los logs de cada cron a un archivo que pueda leer: si una corrida muere
antes de enviar, es la única pista.
- 4) outbox.jsonl y la cola en un volumen persistente.

Resultado esperado: el agente corriendo en tu servidor y la URL del webhook lista para YCloud.

¿Y UN PANEL?

Airtable alcanza para empezar. Si después quieres un panel propio, pídele a Claude Code una página que lea la misma tabla y te muestre tres listas: a quién te toca contestar, los seguimientos en curso y a quién llamar.

09 PASO 7 • ENCENDERLO

Enciéndelo despacio. Tu número vale más que una semana.

Un número baneado no se recupera. Los primeros días son para mirar, no para escalar.

1

Las 4 plantillas aprobadas

Sin eso, nada.

2

Pruébalo contigo mismo

Mete tu otro número como prospecto y recorre el embudo completo: saludo, "sí", video, seguimiento, "no".

3

Una corrida en modo plan

Lee uno por uno los mensajes que mandaría.

4

El primer día, 5 saludos

Y lee cada conversación. Si algo se ve raro, se corrige antes de subir.

Errores reales, para que no los repitas.

EL PROBLEMA	LA SOLUCIÓN
El agente no mandaba nada	Un valor con espacios sin comillas rompía el cron en silencio. Ahora cada corrida deja su log y lo reviso.
Responder al instante	Una respuesta en 5 segundos delata al bot. Cada respuesta sale un minuto después.
Tres mensajes seguidos	Una persona me escribió tres veces antes de que saliera la respuesta. La respuesta en camino cubre los tres.
"No hay problema" era un no	El detector del no era demasiado amplio. Ahora el "no" tiene que ser todo el mensaje.
Números sin WhatsApp	Una parte de la base no tenía. Ahora el saludo fallido descarta solo.
Un cliente en la base	Mi número también es de mis clientes. Ahora nadie sin la etiqueta recibe nada del agente.
Mandaba mi video en varias burbujas	El agente creía que yo tomaba la conversación. Ahora lo que escribo el mismo día del video no corta los seguimientos.



— MI COMUNIDAD —

Este sistema es lo que enseñó en IA Builder Lab.

Construir con Claude Code soluciones que las empresas quieren comprar, y armar tu propio sistema para conseguir esos clientes.

No es un curso de herramientas: es pasar de saber construir a tener clientes que te paguen.

Conoce la comunidad

skool.com/ia-builder-lab