



CÓMO CONSEGUIR CLIENTES CON UNA PÁGINA WEB YA HECHA

Claude encuentra los negocios. Lovable construye la página. Tú envías el link.

CÓMO FUNCIONA

1. Le pides a Claude que encuentre negocios de tu zona con una página web anticuada.
2. Claude lee la página de cada negocio y te escribe el prompt para crear la nueva.
3. Lovable construye la página y te da un link para verla.
4. Tú envías ese link por el formulario de contacto de su propia página.

Cuando el dueño abre el link ya tiene frente a él su página renovada. Ya no tienes que explicarle qué podrías hacer: se lo estás mostrando.

Tiempo aproximado: de 20 a 30 minutos por negocio las primeras veces. Empieza con 5 negocios.

1

Encuentra negocios con una página anticuada

Abre Claude con la búsqueda web activada. Si además usas la extensión de Chrome, puede abrir Google Maps y revisar las páginas directamente. Pídele esto:

PROMPT PARA CLAUDE (cambia lo que está entre corchetes)

Busca negocios locales en [CIUDAD O ZONA] del giro [GIRO, por ejemplo: dentistas, talleres mecánicos, restaurantes, estéticas, despachos de abogados].

Quiero solo los que tengan una página web que se vea anticuada: diseño de hace 10 años o más, que no se adapte bien al celular, con fotos de mala calidad, sin un botón claro de contacto o con textos desordenados.

Dame una lista de 10 con: nombre del negocio, link de su página, qué se ve mal (máximo 2 líneas) y si su página tiene formulario de contacto.

Descarta los que no tengan página o cuya página ya se vea moderna.

Señales de una página anticuada

- Hay que hacer zoom con los dedos para leerla en el celular.
- Dice "Bienvenidos a nuestra página", tiene contador de visitas o música de fondo.
- Fotos pixeleadas, estiradas o con marca de agua.
- Menús confusos y letras muy chicas.
- No tiene botón de WhatsApp ni de llamada.
- El pie de página dice un año viejo, por ejemplo "© 2013".

ANTES DE SEGUIR

Abre en tu celular 2 o 3 de las páginas que Claude te dio y confirma que sí se vean mal. Claude se puede equivocar al juzgar el diseño, tus ojos no.

Elige giros donde un cliente nuevo vale mucho: clínicas, dentistas, talleres, abogados, restaurantes, escuelas. Ahí un dueño sí presta atención a su página.

2

Reúne la información de cada negocio

Elige un negocio de la lista. Pídele a Claude que lea su página actual y te escriba, ya listo, el prompt para Lovable:

PROMPT PARA CLAUDE (cambia lo que está entre corchetes)

Revisa la página actual de este negocio: [LINK DE SU PÁGINA].

Extrae su nombre, giro, servicios o productos, horarios, dirección, teléfono, redes sociales y los textos más importantes.

Con esa información escríbeme un prompt listo para pegar en Lovable que construya una página nueva, moderna y que se vea muy bien en celular. Debe incluir: una sección principal con una frase clara de lo que hacen, sus servicios, por qué elegirlos, ubicación y horarios, y un botón visible de WhatsApp o llamada.

Usa solo la información real de su página. No inventes precios, testimonios ni datos que no estén ahí. Si falta algo, déjalo fuera.

Por qué importa la última línea: con datos inventados pierdes la confianza del dueño en el primer minuto.

3

Genera la página en Lovable

1. Entra a **lovable.dev** e inicia sesión.
2. Pega el prompt que te dio Claude en el cuadro principal y envíalo.
3. Espera a que termine y revisa la vista previa, tanto en computadora como en celular.
4. Ajusta con mensajes cortos (abajo tienes ejemplos). Junta varios cambios en un solo mensaje para gastar menos créditos.
5. Publica la página con el botón **Publish** y copia el link que te da.
6. Abre ese link en tu celular y revisa que el teléfono, la dirección y los horarios estén correctos.

Ajustes que casi siempre vas a querer

Para lograr esto	Escríbele a Lovable
Colores del negocio	Cambia los colores a tonos que combinen con el logo y la identidad de este negocio.
Contacto más visible	Haz el botón de WhatsApp más grande y deja uno fijo en la parte de arriba.
Resolver dudas	Agrega una sección de preguntas frecuentes usando solo la información de su página actual.
Que se note que es propuesta	Agrega una franja pequeña arriba que diga: Propuesta de diseño para [NOMBRE DEL NEGOCIO].
Más confianza	Agrega una sección con la dirección y un mapa de Google Maps.

4

Envía el link por su formulario de contacto

Entra a la página actual del negocio, busca su formulario de contacto y envía tu propuesta ahí mismo. Para que el mensaje salga a la medida, pídeselo a Claude:

PROMPT PARA CLAUDE (cambia lo que está entre corchetes)

Escribe un mensaje corto para enviar por el formulario de contacto de [NEGOCIO].

Preséntame como [TU NOMBRE], que ayuda a negocios de [CIUDAD] con sus páginas web.

Dile que vi su página actual, que me tomé la libertad de preparar una propuesta de cómo podría verse y que aquí está el link: [LINK DE LOVABLE].

Aclara que es solo una propuesta, sin costo ni compromiso. Termina preguntando si le gustaría platicarlo.

Máximo 5 líneas, tono cercano y respetuoso, sin exagerar ni prometer resultados.

EJEMPLO DE MENSAJE LISTO PARA ENVIAR

Hola, soy [TU NOMBRE]. Vi la página de [NEGOCIO] y me tomé la libertad de preparar una propuesta de cómo podría verse con un diseño más moderno y fácil de usar desde el celular.

Aquí la puedes ver: [LINK]

Es solo una propuesta, sin costo ni compromiso. Si te gusta, con gusto lo platicamos.

[TU NOMBRE] | [TU WHATSAPP]

5**Da seguimiento una sola vez**

Si pasan 3 o 4 días sin respuesta, manda un solo seguimiento por el mismo formulario. Si tampoco contestan, pasa al siguiente negocio de tu lista:

MENSAJE DE SEGUIMIENTO

Hola, te escribo de nuevo por la propuesta de página que preparé para [NEGOCIO]: [LINK]. ¿Pudiste verla? Si prefieres que cambie algo, lo ajusto sin problema.

Cuando alguien te responda

- Agenda una llamada corta de 15 minutos y pregúntale qué le gustaría cambiar.
- Define por escrito qué incluye y cuánto cuesta antes de hacer ajustes finales.
- Pregunta si ya tiene dominio propio. Si lo tiene, hay que conectar la página nueva a ese dominio.

HAZLO BIEN DESDE EL PRIMER NEGOCIO

Usa solo información real: nada de precios, testimonios, fotos ni logos inventados o de otras marcas.

Deja claro que es una propuesta y que quien escribe eres tú, un proveedor externo.

Envía un solo mensaje por negocio, con tu nombre y tu WhatsApp reales, y en horario laboral.

Si te piden que no los contactes de nuevo, respétalo y sácalos de tu lista.

CUANDO YA LO HAGAS A MANO, VIENE LA PREGUNTA

Hacerlo a mano funciona. Con 5 a 10 negocios por semana ya vas a ver quién responde y qué mensaje le gusta más a la gente de tu zona.

El límite aparece cuando quieres hacerlo en volumen: buscar, revisar, construir, enviar y dar seguimiento deja de caber en tus horas.

Ahí el proceso se convierte en un sistema que corre por su cuenta, y esa es la parte que armamos en Vianta AI para los negocios que quieren dejar de hacerlo manualmente.

¿Quieres que este flujo funcione solo?

Escribenos directamente a nuestro agente de WhatsApp
y agendemos una llamada.

+52 81 2188 4401