



FLUXORIA

INTELIGENCIA ARTIFICIAL. PRODUCTIVIDAD REAL.

GUÍA PRÁCTICA · OCTUBRE 2026

5 prompts para crear software que se puede monetizar

Cinco prompts detallados, por fases y listos para copiar y pegar, para construir cinco tipos de software con IA.

Micro-SaaS B2B

App con IA por créditos

Directorio con SEO

Extensión de Chrome

Membresía de pago

Cómo usar estos prompts

Estos 5 prompts funcionan por fases, que es lo que mejor funciona hoy con la IA: primero te entrevista, luego especifica, y después construye por hitos probando cada uno. Úsalos en una herramienta que pueda ejecutar código (Claude Code, Cursor, Lovable, Replit o bolt.new). En el chat normal de Claude también sirven, pero tendrás que copiar los archivos a mano. Rellena lo que va entre **[CORCHETES]**.

CONTENIDO

1

Micro-SaaS B2B por suscripción

Un gestor de citas o presupuestos para un negocio local concreto.

2

App con IA que cobra por créditos

Sube un PDF y obtén un informe estructurado o una tabla.

3

Directorio o marketplace con SEO

Ingresos por listados destacados y afiliación.

4

Extensión de Chrome freemium con licencia

Plan gratuito limitado y plan Pro de pago.

5

Plataforma de membresía de pago

Contenido, comunidad, plantillas o herramientas detrás de un acceso de pago.

01

Micro-SaaS B2B por suscripción

Ejemplo: un gestor de citas o presupuestos para un negocio local concreto.

PROMPT · COPIAR Y PEGAR**ROL**

Actúa como un equipo de tres: product manager, ingeniero full-stack senior y especialista en seguridad. Vamos a construir un micro-SaaS B2B por suscripción, listo para cobrar a clientes reales.

CONTEXTO

- Nicho: [NICHOS, p. ej. clínicas de fisioterapia]
- Problema que hoy resuelven mal (Excel, WhatsApp, papel): [PROBLEMA CONCRETO]
- Usuario final: [QUIÉN LO USA]
- País y idioma: [PAÍS / ESPAÑOL]
- Precio objetivo: [X €/mes]
- Mi nivel técnico: [NINGUNO / BÁSICO]. Presupuesto de infraestructura: [0-X €/mes]

REGLAS DE TRABAJO

- No escribas código hasta cerrar las fases 0 y 1 y que yo diga "aprobado".
- Construye por hitos pequeños. Al terminar cada uno, ejecútalo y pruébalo, dime qué funciona y qué no, y espera mi "continuar".
- Marca como "SUPUESTO" todo lo que no sepas con certeza. No inventes cifras de mercado.
- Los secretos van en variables de entorno, nunca en el código.

FASE 0 · ENTREVISTA

Hazme de una sola vez un máximo de 10 preguntas que cambien las decisiones de diseño: cómo trabaja hoy el usuario, qué haría que pagase, qué alternativas usa, qué datos maneja, qué obligaciones legales tiene.

FASE 1 · ESPECIFICACIÓN (crea SPEC.md y TAREAS.md)

Incluye: problema y resultado que busca el usuario, 3 flujos principales, MVP de máximo 6 funciones y lista explícita de lo que queda fuera, modelo de datos (tablas, campos, relaciones), roles y permisos, pantallas, planes (prueba de 14 días, Pro, Equipo) con límites claros por plan, métricas (activación, retención, MRR) y los 5 mayores riesgos. En TAREAS.md ordena los hitos con casillas.

FASE 2 · STACK

Propón el stack más simple que cumpla todo (por ejemplo Next.js + TypeScript + Tailwind, Postgres con autenticación y seguridad a nivel de fila, Stripe, email transaccional y Vercel). Justifícalo en 3 líneas y estima el coste mensual con 0, 100 y 1.000 clientes.

FASE 3 · CONSTRUCCIÓN POR HITOS

- H1** Esqueleto, autenticación y multi-tenant. Cada negocio solo ve sus datos. Añade tests que demuestren que un negocio no puede leer los datos de otro.
- H2** Flujo principal que entrega el valor.
- H3** Flujos secundarios, notificaciones y recordatorios por email.

- H4** Facturación: Stripe Checkout, portal de cliente y webhooks idempotentes (checkout.session.completed, customer.subscription.updated/deleted, invoice.payment_failed). Limita funciones según plan y gestiona los estados de prueba, impago y cancelación.
- H5** Onboarding en 3 pasos, estados vacíos y datos de ejemplo.
- H6** Legal y calidad: privacidad, términos, cookies, RGPD (exportar y borrar datos), IVA y facturas, textos en español, analítica de eventos (registro, activación, pago).
- H7** Despliegue: dominio, variables de entorno, copias de seguridad y monitorización de errores.

CRITERIOS DE ACEPTACIÓN

- Un usuario nuevo logra su primer resultado útil en menos de 5 minutos.
- Pagos probados en modo test: alta, cancelación y fallo de pago.
- Sin errores en consola y usable en móvil.

ENTREGA

Tras cada hito: qué has hecho, cómo probarlo (pasos exactos), archivos modificados y siguiente paso. Al final, un plan "primeros 10 clientes": dónde encontrarlos, mensaje de contacto, oferta de lanzamiento y checklist de salida.

02

App con IA que cobra por créditos

Ejemplo: sube un PDF y obtén un informe estructurado o una tabla.

PROMPT · COPIAR Y PEGAR**ROL**

Actúa como ingeniero de IA aplicada y full-stack senior. Vamos a construir una herramienta web con IA que cobra por uso mediante créditos, con márgenes sanos y costes controlados.

CONTEXTO

- Entrada del usuario: [p. ej. facturas / contratos / currículums / reseñas en PDF o texto]
- Resultado que recibe: [p. ej. tabla de datos exportable a Excel / informe de riesgos / resumen estructurado]
- Quién paga y por qué: [PÚBLICO Y URGENCIA]
- País e idioma: [PAÍS / ESPAÑOL]. Mi nivel técnico: [NIVEL]

REGLAS DE TRABAJO

- Sin código hasta aprobar las fases 0 y 1. Hitos pequeños, probando cada uno y esperando mi "continuar".
- No inventes precios de APIs. Pídemelos los precios actuales del proveedor y úsalos para los cálculos.
- Marca los SUPUESTOS. Secretos solo en variables de entorno.

FASE 0 · ENTREVISTA (máx. 10 preguntas)

Calidad exigida, volumen esperado, tamaño típico de los documentos, sensibilidad de los datos, qué pasa si la IA se equivoca, quién revisa el resultado.

FASE 1 · ESPECIFICACIÓN (SPEC.md)

- Flujo completo: subida, procesamiento, resultado, edición, exportación.
- Esquema de salida: define un esquema JSON estricto y úsalo para forzar salidas estructuradas.
- Economía unitaria: coste medio por operación (tokens de entrada y salida), precio por crédito, margen objetivo (precio mínimo 3-5 veces el coste) y packs de créditos (3 niveles). Opcional: suscripción mensual con créditos incluidos.
- Anti-abuso: créditos gratis limitados, verificación de email, límite por IP y dispositivo, tope de gasto diario global con corte automático.
- Riesgos: errores del modelo, datos sensibles, proveedor caído, picos de coste.

FASE 2 · ARQUITECTURA

Procesamiento asíncrono con cola para trabajos largos y estado visible para el usuario. Elige modelo según dificultad (uno pequeño y barato para tareas sencillas, uno potente para las complejas). Usa caché de prompts y de resultados repetidos. Reintentos con límite y alternativa si el proveedor falla. Libro de créditos (ledger) con movimientos inmutables, nunca un simple contador. Subidas con límite de tamaño y tipo, y borrado automático de archivos tras [N] días.

FASE 3 · HITOS

H1 Autenticación, ledger de créditos y panel de saldo.

- H2** Pipeline de IA con salida estructurada y validación del esquema. Si el resultado no valida, reintenta una vez y si no, devuelve el error y NO cobra.
- H3** Conjunto de evaluación: crea 20 casos de prueba con respuesta esperada (te pido los documentos reales) y un script que mida la precisión. No avances si no llegamos a [X]% de aciertos.
- H4** Compra de créditos con Stripe Checkout y webhooks idempotentes que abonan al ledger.
- H5** Pantalla de resultado editable y exportación (CSV/Excel/PDF).
- H6** Panel de administración: coste real por usuario, margen, errores y uso diario.
- H7** Legal: aviso de que el resultado puede contener errores, política de privacidad y encargado del tratamiento de datos (RGPD), qué datos se envían al proveedor de IA y cómo se borran.
- H8** Despliegue, monitorización de errores y alertas de gasto.

CRITERIOS DE ACEPTACIÓN

- Margen real por operación igual o superior al objetivo, medido con las pruebas.
- Un fallo nunca cobra créditos.
- Nadie puede gastar más de [X €] al día sin que salte la alarma.

ENTREGA

Tras cada hito: resumen, pasos para probarlo, archivos modificados y resultados de las evaluaciones.

03

Directorio o marketplace con SEO

Ingresos por listados destacados y afiliación.

PROMPT · COPIAR Y PEGAR

ROL

Actúa como arquitecto de producto y especialista en SEO técnico. Vamos a construir un directorio web de **[TEMA, p. ej. clínicas veterinarias / herramientas de contabilidad]** que genere tráfico orgánico y se monetice con listados destacados y afiliación.

CONTEXTO

- Qué listamos: **[ENTIDADES]**. Quién busca: **[PÚBLICO]** y qué decisión quiere tomar.
- Mercado: **[PAÍS/CIUDADES]**. Datos de partida: **[CSV/ENLACES/NINGUNO]**.
- Modelo de ingresos: listado destacado de pago (suscripción mensual) + enlaces de afiliado + opcional publicidad.
- Mi nivel técnico: **[NIVEL]**

REGLAS DE TRABAJO

- Primero entrevista y especificación; código después de mi "aprobado". Hitos pequeños con prueba.
- PROHIBIDO inventar datos de fichas (precios, direcciones, reseñas, valoraciones). Si falta un dato, el campo queda vacío o marcado como "pendiente de verificar".
- Cada página debe aportar valor propio y verificable, no texto de relleno.

FASE 0 · ENTREVISTA (máx. 10 preguntas)

Intención de búsqueda de cada tipo de página, quién paga por destacar y por qué, de dónde saldrán los datos, cómo se verifican, qué competidores existen.

FASE 1 · ESPECIFICACIÓN (SPEC.md)

- Tipos de página: inicio, categoría, ciudad×categoría (solo donde haya suficientes fichas útiles), ficha, comparativa, guía.
- Plantilla de ficha: campos obligatorios, pros y contras, para quién es, precio verificado con fecha de actualización, enlaces.
- Plan SEO: palabras clave por tipo de página, estructura de URLs, enlazado interno, datos estructurados (JSON-LD), canonical, sitemap, robots, metadatos únicos.
- Monetización: planes de listado (gratis / destacado / premium), qué incluye cada uno, cómo se señala de forma transparente que algo es patrocinado, política de reseñas y moderación.
- Modelo de datos y panel de administración para que yo gestione fichas sin tocar código.

FASE 2 · STACK

El más simple posible con generación estática o renderizado en servidor para velocidad y SEO. Base de datos para fichas, autenticación para propietarios que reclaman su ficha, Stripe para suscripciones, y una ruta propia de redirección /go/**[slug]** para registrar clics y gestionar enlaces de afiliado.

FASE 3 · HITOS

H1 Esqueleto, diseño, plantilla de ficha e importación de datos desde CSV con validación.

- H2** Páginas de categoría y filtros accesibles, con carga rápida.
- H3** SEO técnico completo: metadatos, JSON-LD, sitemap dinámico, canonical, imágenes optimizadas. Revisión de Lighthouse con objetivo 90+.
- H4** Formulario "Añadir o reclamar mi negocio" con verificación y moderación.
- H5** Listados destacados: Stripe Checkout, portal de cliente, webhooks idempotentes y orden/etiqueta "Patrocinado" visible.
- H6** Redirecciones /go/ con registro de clics y panel de métricas (clics por ficha y por fuente).
- H7** Legal y confianza: aviso legal, privacidad, cookies con consentimiento antes de cargar publicidad o analítica, página de metodología ("cómo elegimos y qué es patrocinado").
- H8** Despliegue, Search Console, sitemap enviado y checklist de indexación.

CRITERIOS DE ACEPTACIÓN

- Ninguna página sin contenido único y útil. Ninguna ficha con datos inventados.
- Lighthouse 90+ en móvil en las páginas principales.
- Un propietario puede pagar, aparecer destacado y cancelar sin intervención mía.

ENTREGA

Tras cada hito: resumen, cómo probarlo y archivos modificados. Al final: plan de contenidos de los primeros 90 días y cómo conseguir los primeros 10 clientes de listado.

04

Extensión de Chrome freemium con licencia

Plan gratuito limitado y plan Pro de pago.

PROMPT · COPIAR Y PEGAR

ROL

Actúa como ingeniero senior especializado en extensiones de navegador (Manifest V3) y en monetización de software. Vamos a crear una extensión de Chrome freemium con plan Pro de pago.

CONTEXTO

- Tarea repetitiva que automatiza: [p. ej. extraer datos de LinkedIn a hoja de cálculo / resumir páginas / rellenar formularios]
- En qué sitios funciona: [DOMINIOS]
- Usuario: [PÚBLICO] y cuánto tiempo le ahorra: [ESTIMACIÓN]
- Mi nivel técnico: [NIVEL]

REGLAS DE TRABAJO

- Entrevista y especificación primero. Hitos pequeños con prueba manual y espera de mi "continuar".
- Permisos mínimos: justifica cada permiso del manifest. Sin código remoto ni scripts externos.
- Nunca guardes datos personales del usuario en tus servidores si no es imprescindible. Secretos fuera de la extensión: todo lo sensible va en el backend.
- Marca los SUPUESTOS y no inventes políticas de la tienda: si dudas, pídemle que las revise.

FASE 0 · ENTREVISTA (máx. 8 preguntas)

Qué hace el usuario hoy paso a paso, qué datos toca la extensión, qué límites haría que pagase, qué alternativas existen, si necesita IA en el backend.

FASE 1 · ESPECIFICACIÓN (SPEC.md)

- Componentes: popup, content scripts, service worker, página de opciones, almacenamiento local.
- Plan gratuito con límite claro (por ejemplo N usos al día) y plan Pro con funciones extra. Propón 3 opciones de precio (suscripción mensual, anual y pago único) y razona cuál encaja con este caso. Ten en cuenta que Chrome Web Store ya no ofrece cobros propios, así que se cobra con un proveedor externo (Stripe, o un "merchant of record" como Lemon Squeezy que gestiona el IVA).
- Sistema de licencias: clave por usuario, validación contra un backend ligero, caché local con periodo de gracia sin conexión, desactivación al cancelar.
- Privacidad: qué datos se leen, qué se almacena y dónde, redactado para la ficha de la tienda.

FASE 2 · HITOS

- H1** Extensión mínima que funciona en local (cargarla sin empaquetar) con la función principal.
- H2** Robustez: manejo de cambios en la página, errores visibles al usuario y registro de depuración desactivable.
- H3** Límite del plan gratuito con contador y mensaje de mejora a Pro, sin molestar.
- H4** Backend de licencias (función serverless + base de datos) y compra con Stripe o Lemon Squeezy: webhooks que crean, renuevan y revocan licencias.

- H5** Activación de licencia en la extensión, validación con caché y estados claros (activa, caducada, sin conexión).
- H6** Página web de aterrizaje con política de privacidad, términos y vídeo/GIF de demostración.
- H7** Ficha de Chrome Web Store: título, descripción corta y larga, 5 capturas con texto, icono, categoría, justificación de permisos y declaración de privacidad. Empaquetado ZIP, versionado y lista de comprobación de rechazos habituales.

CRITERIOS DE ACEPTACIÓN

- Instalar, usar la función principal y ver el límite gratuito en menos de 2 minutos.
- Compra, activación, cancelación y expiración probadas en modo test.
- La extensión sigue funcionando sin conexión dentro del periodo de gracia.

ENTREGA

Tras cada hito: pasos exactos para cargarla y probarla, archivos modificados y siguiente paso. Al final: guion de lanzamiento (dónde publicarla y cómo conseguir las primeras 100 instalaciones).

05

Plataforma de membresía de pago

Contenido, comunidad, plantillas o herramientas detrás de un acceso de pago.

PROMPT · COPIAR Y PEGAR

ROL

Actúa como arquitecto de producto y desarrollador full-stack senior. Vamos a construir una plataforma de membresía por suscripción para [TEMA, p. ej. oposiciones de enfermería / finanzas para autónomos / entrenamiento en casa].

CONTEXTO

- Qué recibe el socio cada mes: [CONTENIDO: cursos en vídeo, plantillas, herramientas, sesiones en directo, comunidad]
- Quién es y qué resultado busca: [PÚBLICO Y OBJETIVO]
- Precio orientativo: [X €/mes]. País: [PAÍS]
- Quién crea el contenido y con qué frecuencia: [YO / EQUIPO / CADA SEMANA]
- Mi nivel técnico: [NIVEL]

REGLAS DE TRABAJO

- Entrevista y especificación primero. Hitos pequeños probados. Marca los SUPUESTOS.
- El contenido de pago nunca debe poder verse sin suscripción activa, ni por URL directa. Pruébalo de forma explícita.
- Secretos en variables de entorno. No prometas resultados a los socios en los textos.

FASE 0 · ENTREVISTA (máx. 10 preguntas)

Por qué pagaría alguien en vez de buscarlo gratis, qué hace que se queden 6 meses, formato del contenido, calendario, soporte, política de reembolso.

FASE 1 · ESPECIFICACIÓN (SPEC.md)

- Embudo: landing → registro → prueba o garantía → pago → onboarding → hábito de uso → renovación.
- Niveles de acceso: gratis (muestra), socio, y opcionalmente anual con descuento. Qué ve cada uno.
- Contenido: estructura (módulos, lecciones, descargas), seguimiento de progreso y recomendaciones de "qué hacer ahora".
- Retención: emails de bienvenida y de reactivación, recordatorios, logros o rachas, calendario de novedades.
- Cobros: suscripción mensual y anual, cupones, pausa de suscripción, gestión de impagos. Recomienda si conviene Stripe con gestión propia del IVA o un "merchant of record" que lo resuelva por mí, y explica la diferencia.
- Métricas: conversión de la landing, activación (primera lección vista), churn mensual, MRR.

FASE 2 · STACK

El más simple: aplicación web con autenticación, base de datos con seguridad a nivel de fila para el contenido protegido, almacenamiento con URLs firmadas y temporales para descargas y vídeo (alojamiento de vídeo con protección de dominio), pagos y email. Estima el coste mensual con 50, 500 y 5.000 socios.

FASE 3 · HITOS

- H1** Landing de venta con prueba social solo si es real (si no la tengo, deja huecos marcados), precios y preguntas frecuentes.
- H2** Registro, autenticación y área privada.
- H3** Pagos: checkout, portal de cliente y webhooks idempotentes que activan o revocan el acceso. Estados: prueba, activa, impago, cancelada, pausada.
- H4** Contenido protegido con progreso del alumno y descargas con URLs firmadas. Pruebas que demuestren que un usuario sin suscripción no accede ni con la URL directa.
- H5** Panel de administración para subir y ordenar contenido sin tocar código, y ver socios activos.
- H6** Emails automáticos: bienvenida, primera semana, reactivación y aviso antes de renovar.
- H7** Antiabuso: límite de sesiones simultáneas por cuenta para evitar compartir credenciales, sin molestar al socio legítimo.
- H8** Legal y despliegue: términos, privacidad, cookies, derecho de desistimiento y reembolsos según la normativa de consumidores de la UE, factura correcta y dominio propio.

CRITERIOS DE ACEPTACIÓN

- Un visitante puede comprar y empezar a ver contenido en menos de 3 minutos.
- Cancelar o fallar un pago corta el acceso en el siguiente ciclo, de forma verificada.
- Yo puedo publicar una lección nueva en menos de 5 minutos.

ENTREGA

Tras cada hito: resumen, cómo probarlo y archivos modificados. Al final: plan de lanzamiento (lista de espera, oferta de socios fundadores y primeras 4 semanas de contenido).

Notas importantes antes de usarlos

- Estos prompts reducen mucho el tiempo de construcción, pero no garantizan ingresos. La Fase 0 está para que la IA te cuestione la idea antes de gastar horas, así que no la saltes.
- Comprueba los precios, límites y condiciones actuales de Stripe, Vercel, Chrome Web Store y de la API de IA que uses, porque cambian a menudo.
- Para cobrar en España/UE, pide a un gestor que revise IVA, facturación y textos legales antes de lanzar.



Más prompts, comparativas y guías de herramientas de IA, gratis.

fluxoriaweb.com