



CREAVINCI

# De sistema a video

Las 4 preguntas que convierten algo que ya construiste en un video de sesenta segundos. Y las otras cuatro piezas, de regalo.

5 piezas para copiar

Se hace en una tarde

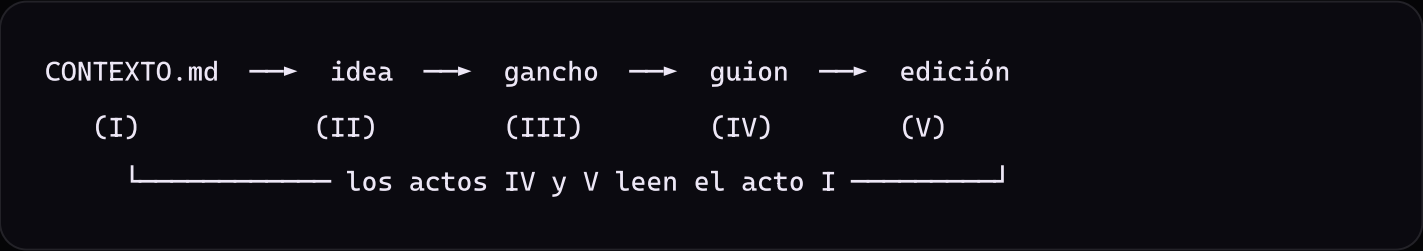
Lo pediste con **INVISIBLE**

Lo que pediste está en el ACTO II: las 4 preguntas, con la estructura de video que sale sola de ellas.

## Esto no es un PDF para leer

Es el sistema completo, en cinco piezas que se copian y se usan hoy. Cada acto es una pieza. **Puedes empezar por cualquiera**, pero en orden es una cadena: cada eslabón le pasa algo al siguiente.

| Acto | La pieza             | Qué resuelve                                         |
|------|----------------------|------------------------------------------------------|
| I    | CONTEXT0.md          | Que la IA escriba con tu voz y no con la suya        |
| II   | Las 4 preguntas      | De dónde sale la idea del video, sin buscar afuera   |
| III  | El filtro del gancho | Si la primera frase sobrevive o hay que reescribirla |
| IV   | La skill guion-reel  | El guion completo, con tiempos, listo para grabar    |
| V    | edit-spec.yaml       | Que se edite con tu estética y no con la de todos    |



### ★ CÓMO SE JUEGA

Cada paso termina con algo hecho, no con algo entendido. Si un paso te toma más de lo que dice, sáltalo y vuelve después: ninguna pieza depende de que la anterior esté perfecta, solo de que exista.

# La voz: por qué la IA te trata como a un desconocido

Abres un chat. Escribes medio párrafo explicando a qué te dedicas, para quién es, qué tono quieres. Sacas algo decente.

A la semana siguiente lo escribes igual. Y a la otra también.

Eso no es que la IA sea mala: es que **arranca sin saber nada de ti**, todas las veces. Cada vez que se lo explicas de nuevo pagas dos veces — tu tiempo, y un contexto que se borra al cerrar la pestaña.

La cura no es un prompt mejor. Es un archivo.

1

## Crea el archivo

Abre el bloc de notas o cualquier editor de texto y guarda un archivo nuevo con este nombre exacto:

`CONTEXT0.md`

Eso es todo el paso. Está vacío y ya ganaste: **el archivo existe**, que es lo que separa a quien lo tiene de quien lo va a hacer algún día.

### ▲ EL BLOC DE NOTAS TE LO GUARDA COMO .TXT

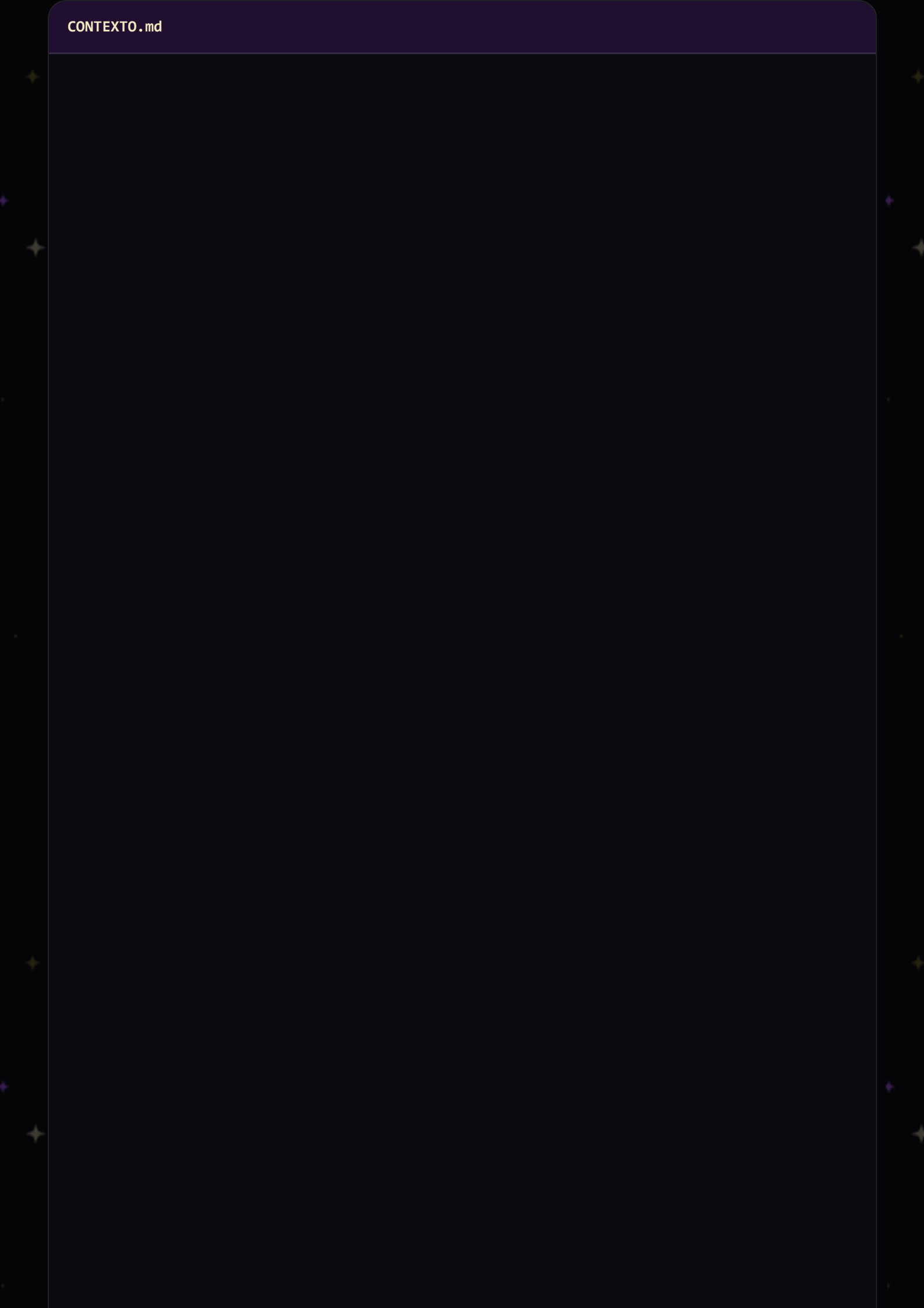
Si te queda `CONTEXT0.md.txt`, la IA lo lee igual pero Claude Code no lo detecta solo. En el desplegable de "tipo", elige **Todos los archivos** antes de guardar.

2

## Pega la plantilla adentro

Toca **Copiar** y pégala en el archivo. Los `[corchetes]` son los huecos que vas a llenar tú.

No los llenes todavía: primero míralo entero. Son siete secciones y no todas pesan lo mismo.



## # CONTEXTO

- > Qué es esto: el archivo que hace que la IA deje de darme respuestas genéricas.
- > No es un prompt. Vive en el proyecto, y desde que existe no vuelvo a explicar quién soy.

REGLA DE ORO PARA LLENARLO: si dudas entre poner algo genérico o no poner nada, no pongas nada. Una línea vaga ("ayudo a la gente a crecer") es peor que el silencio: la IA la toma en serio y te devuelve texto vago.

### ## 1. Quién soy

- Nombre: [tu nombre]
- A qué me dedico, en una frase que diría en un asado: [nada de "ayudo a emprendedores a escalar". Algo como: "les armo el sistema de contenido a marcas personales que ya venden"]
- Hace cuánto: [tiempo]
- Desde dónde escribo: [país o ciudad – cambia el vocabulario]

### ## 2. A quién le hablo

- Mi cliente ideal es: [lo más específico posible. No "emprendedores": "nutricionistas con más de 20k seguidores que venden planes y ya facturan"]
- El problema con el que llega a mí: [en sus palabras, no en las tuyas]
- Lo que ya intentó y no le funcionó: [esto es lo que más cambia las respuestas]
- Lo que NO es mi cliente: [igual de importante. "El que recién empieza y no tiene audiencia"]

### ## 3. Qué vendo

- Producto o servicio: [qué es]
- Precio o rango: [si no quieres ponerlo, pon al menos "ticket alto" o "ticket bajo"]
- Cómo entra la venta: [DM, llamada, link, etc.]
- Lo que NO vendo aunque me lo pidan: [evita que la IA te invente ofertas]

### ## 4. Cómo escribo

Esta sección es la que más pesa. No la describas: demuéstrela.

- Tres cosas que escribí y que me representan:
  1. [pega aquí un texto tuyo real, completo – un post, un correo, un mensaje]
  2. [otro]
  3. [otro]
- Palabras que uso siempre: [las tuyas]
- Español que hablo: [neutro / rioplatense / mexicano / de España] – dilo explícito, porque

por defecto la IA mezcla.

- Largo típico: [frases cortas / párrafos de dos renglones / etc.]

## ## 5. Qué NO quiero que haga NUNCA

- No uses emojis [o: usa máximo uno al final]
- No empieces con "¡Claro!", "Excelente pregunta" ni ningún saludo
- No uses la palabra [X] ni [Y] – no son mías
- No me hables de "desbloquear tu potencial" ni "llevar tu negocio al siguiente nivel"
- No inventes datos, números ni casos. Si no lo sabes, dime que no lo sabes
- No cierres con "espero que te sirva" ni "avísame si necesitas algo"
- [agrega las tuyas – cada vez que algo te moleste, viene aquí]

## ## 6. Decisiones que ya tomé

- [fecha] – Decidí [qué] porque [por qué]. No volver a proponer [lo contrario].
- [fecha] – Probé [qué] y no funcionó: [qué pasó].

## ## 7. Qué estoy haciendo ahora

- En lo que estoy trabajando este mes: [proyecto]
- El número que estoy tratando de mover: [métrica]
- Lo que tengo trabado: [problema]

## ## Cómo se mantiene

Cada vez que tenga que explicarle algo por segunda vez, esa explicación va a este archivo.  
Si me encuentro escribiendo "como te dije antes...", eso es una línea que falta aquí.

3

## Llena solo tres secciones (las que hacen el 80%)

Casi todo el mundo llena las siete a medias y el archivo no sirve. Si vas a hacer solo tres, que sean la **4**, la **5** y la **6**.

**Sección 4 — Cómo escribo.** No describas tu tono: pega tres textos tuyos reales.

Diez líneas que ya escribiste valen más que cualquier adjetivo.  
*"Escribo directo y cercano"* no le dice nada a la IA. Tu texto sí.

**Sección 5 — Qué NO quiero que haga nunca.** Es más rápido corregir una voz por lo que le molesta que describirla por lo que la define. Esta lista no se termina hoy: crece cada vez que algo te moleste de una respuesta.

**Sección 6 — Decisiones que ya tomé.** La que casi nadie tiene, y la que evita que te vuelvan a proponer lo que ya descartaste.

4

## Instálalo donde la IA lo lea

| Si usas            | Haz esto                                                                                     |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Claude Code        | Renómbralo <code>CLAUDE.md</code> y ponlo en la raíz de la carpeta del proyecto. Lo lee solo |
| Claude (web o app) | Crea un Proyecto y súbelo a los archivos del proyecto                                        |
| ChatGPT            | Súbelo a un Proyecto, o pégalo al inicio de la conversación una vez                          |
| Cualquier otra     | Pégalo al inicio de la conversación, una vez                                                 |

✓ TREINTA SEGUNDOS Y SABES SI QUEDÓ

## Prueba de carga

Antes de responder nada: dime en tres líneas quién soy, a quién le hablo  
y una cosa que nunca debes hacer.

### ◆ ACTO I SUPERADO CUANDO...

La IA contesta con **tu** información y nombra al menos una regla de tu sección 5.  
Si contesta genérico, no está leyendo el archivo: revisa que esté en el proyecto  
correcto y sin `.txt` al final.

## ACTO II

# De dónde sale la idea: tienes diez videos guardados

Llevas meses armando automatizaciones, scripts, flujos, planillas. Sabes más que el  
que publica "5 prompts para X". Y no tienes un solo caso que mostrar, porque todo  
vive adentro de tu computadora.

**No es un problema de contenido: es que nunca lo empaquetaste.**

Estas cuatro preguntas convierten cualquier cosa que ya construiste en un video de  
sesenta segundos. Una respuesta por bloque. No hay que inventar nada.

5

## ¿Qué hacía yo a mano antes de esto?

Esa respuesta es tu **gancho**, y ya está escrita en el idioma del que te va a ver, porque él lo sigue haciendo a mano.

✗ "Armé un pipeline de extracción con yt-dlp y ffmpeg" ✓  
"Antes miraba cada video dos veces y anotaba todo en un cuaderno"

Si tu respuesta empieza con el nombre de una herramienta, está mal. **Nadie tiene el problema de no usar ffmpeg**. Tienen el problema de mirar videos dos veces.

6

## ¿Cuál es el momento exacto en que se nota la diferencia?

Ese es **el único plano que necesitas mostrar**. Uno. No el proceso entero.

El sistema tarda dos horas. El plano que va al video son los **cuatro segundos** en que aparece la carpeta con todo adentro. Nadie quiere ver cómo funciona: quieren ver **el momento en que ya funcionó**.

7

## ¿Cuánto se redujo? Con un número real

Tiempo, mensajes, pasos, dinero, intentos. *"De 40 minutos a 3."* *"De once mensajes a dos."*

Si no lo mediste, **médalo antes de grabar**. Es una tarde, y es lo que sostiene el video entero.

### ▲ UN NÚMERO MODESTO Y REAL LE GANA A UNO GRANDE E INVENTADO

El modesto lo puedes defender cuando alguien pregunte en los comentarios. El otro te deja mudo — y esa respuesta que no diste la lee todo el que entra después.

8

## ¿Qué parte le puedo regalar al que mira?

Algo que se pueda usar hoy, no el sistema entero.

| Lo que construiste  | Lo que regalas                                 |
|---------------------|------------------------------------------------|
| Un sistema completo | El script suelto que hace la parte más molesta |
| Un flujo de 6 pasos | El archivo de configuración del paso 1         |
| Una app             | El prompt con el que la generaste              |
| Un sistema de notas | La plantilla vacía                             |

**Regla:** si explicar cómo instalarlo te toma más de un minuto, el regalo es demasiado grande.

### ★ LA ESTRUCTURA SALE SOLA DE LAS 4 RESPUESTAS

|      |               |                           |             |
|------|---------------|---------------------------|-------------|
| 0:00 | → Respuesta 1 | (lo que hacías a mano)    | → GANCHO    |
| 0:08 | → Respuesta 1 | (por qué era un problema) |             |
| 0:20 | → Respuesta 2 | (el plano del momento)    | → LA PRUEBA |
| 0:32 | → Respuesta 3 | (el número real)          | → EL PICO   |
| 0:44 | → Respuesta 4 | (lo que le doy)           | → CTA       |

Sesenta segundos. No hace falta más.

### ▲ LOS TRES ERRORES QUE MATAN ESTE VIDEO

**1. Empezar por la herramienta.** *"Te muestro cómo usar X"* le habla al que ya conoce X.

**2. Mostrar el proceso entero.** Es aburrido incluso cuando es impresionante.

**3. No pedir nada.** El más caro y el más común: explicas bien y te quedas donde estabas.

◆ ACTO II SUPERADO CUANDO...

Tienes **una hoja con cuatro respuestas** sobre algo que ya construiste. Y si tienes diez cosas construidas, tienes diez videos — varios pueden apuntar al mismo regalo cambiando solo el ángulo.

ACTO III

## El gancho: tres preguntas, en orden

Las fórmulas de gancho envejecen y **se notan**. Estas tres preguntas no dependen del molde: sirven para cualquier gancho, incluso los que todavía no existen.

Son un **filtro**, no un generador. No te dan la frase: te dicen si la que escribiste sobrevive.

Se aplican **1 → 2 → 3**, y si falla la 1 no sigas: reescribe.

9

## ¿Es una frase que la persona ya se dijo a sí misma?

El gancho que resuena no describe el problema **desde afuera**: repite lo que la persona **ya pensó**, con sus palabras.

| ❌ Lo que tú dirías de ella                       | ✅ Lo que ella se dice                                      |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| "Este error estás cometiendo en las entrevistas" | "No, no tengo preguntas"                                   |
| "Muchos gastan de más sin saberlo"               | "Claro, excelente pregunta..." y te lanza un texto bíblico |
| "Es difícil sostener el contenido"               | "Otra vez no sé qué publicar"                              |

**Cómo se aplica:** ¿alguien lo diría en voz alta, quejándose, en un mensaje a un amigo? Si suena a título de artículo, no pasó.

★ **El atajo:** busca la frase en los comentarios de la gente, no en tu cabeza. Ya está escrita.

10

## ¿Se entiende sin saber nada de mí?

El espectador llega de scroll. No sabe quién eres ni de qué venías hablando.

**Falla:** *"Como les conté la semana pasada..."* · *"Segunda parte de..."* · cualquier gancho con el nombre de tu producto.

**Pasa:** nombra un problema, una escena o una consecuencia — no una solución. Un desconocido lo entiende completo en 3 segundos.

⚠️ **La excepción:** nombrar algo desconocido **sí** funciona si lo defines en la misma frase. *"Polímata: así se le dice al que es bueno en todo."*

11

## ¿Qué pasa si no sigue mirando?

Un buen gancho **le cuesta algo** al que se va. Si irse es gratis, se va.

| Forma            | Ejemplo                                   | Fuerza        |
|------------------|-------------------------------------------|---------------|
| Curiosidad       | <i>"Hay una razón por la que..."</i>      | Débil sola    |
| Pérdida en curso | <i>"Cada palabra te está cobrando"</i>    | Fuerte        |
| Prohibición      | <i>"No subas nada más hasta ver esto"</i> | Fuerte        |
| Identidad        | <i>"Si te pasa esto, no estás roto"</i>   | La más fuerte |

⚠️ *"Te voy a contar algo que nadie sabe"* no le cuesta nada a nadie.

12

## El prompt que hace el filtro por ti

Prompt del filtro de ganchos

Escribe 5 ganchos para un video sobre: [TU TEMA]

Después pasa cada uno por este filtro y descarta los que fallen la pregunta 1:

1. ¿Es una frase que la persona ya se dijo a sí misma? Si suena a título de artículo, no sirve. Tiene que repetir lo que el espectador ya pensó, con sus palabras.
2. ¿Se entiende sin saber nada de mí? Nada de "como les conté", nada de nombres de producto. Un desconocido lo entiende completo en 3 segundos.
3. ¿Qué le cuesta al que se va? La curiosidad sola no alcanza: tiene que haber pérdida en curso, prohibición o identidad.

Formato de salida, una tabla:

gancho | P1 | P2 | P3 | veredicto

Después de la tabla, elige los DOS mejores para testear uno contra otro y dime en una línea por qué esos dos y no los demás.

No me des variantes de la misma idea disfrazadas de opciones distintas.

✓ SABES QUE EL FILTRO FUNCIONÓ SI...

De cinco ganchos te quedan uno o dos. Si sobreviven los cinco, se aplicó blando — pídele que sea más duro con la pregunta 1.

★ Y DESPUÉS: NO ADIVINES, TESTEA

Las tres preguntas te dan un gancho **defendible**, no uno **ganador**. Sube el mismo video con dos ganchos distintos —cambia solo la primera frase y el título— y quédate con el que ganó. La diferencia entre dos ganchos del mismo video suele ser de varias veces en alcance.

# El guion: la skill que lo escribe entero

Pedirle un guion a la IA a pelo devuelve "10 ideas de contenido". Inservible: las ideas no se graban.

Una **skill** es un archivo de instrucciones que la IA carga sola cuando detecta que le estás pidiendo eso. Deja de ser un pedido y pasa a ser una función de tu proyecto.

Hace cuatro cosas que no consigues pidiendo suelto: filtra el gancho antes de escribir, no inventa números, prefiere el CTA que además te devuelve un dato, y **lee tu**

`CONTEXTO.md`.

## 13 Crea la carpeta de skills

En la carpeta de tu proyecto crea `skills`, y adentro `guion-reel`. Queda así:

```
tu-proyecto/  
├─ CLAUDE.md      ← el del acto I  
└─ skills/  
    └─ guion-reel/  
        └─ SKILL.md ← el del paso siguiente
```

## 14 Copia la skill adentro

Pégala en un archivo llamado `SKILL.md` dentro de esa carpeta. No hay que instalar nada más.



---

name: guion-reel

description: Escribe un guion de reel listo para grabar (45-60 s) a partir de una idea, un video de referencia o algo que el usuario ya construyó. Usar cuando pidan un guion, un reel, un video corto, un hook, o cuando digan "hazme un video sobre X". Lee CONTEXT0.md si existe para escribir con la voz del usuario.

---

## # Guion de reel

Escribe guiones de reel listos para grabar. No escribas "ideas de contenido": escribe el texto que la persona va a leer frente a la cámara, con tiempos y con indicaciones de qué se ve en pantalla.

## ## Antes de escribir

1. Busca CONTEXT0.md (o CLAUDE.md) en el proyecto y léelo. De ahí salen la voz, el cliente ideal, qué vende y –sobre todo– la lista de "qué NO hacer nunca". Si no existe, dilo y pregunta lo mínimo: a quién le habla y qué vende.
2. Pregunta una sola cosa si falta: "¿esto termina en un recurso que regalas, o en seguir?" Sin eso el CTA sale genérico.
3. No preguntes nada más. Escribe el guion y que el usuario corrija.

## ## El filtro del gancho (obligatorio, antes de escribir el resto)

Escribe 3 ganchos candidatos y pásalos por estas preguntas. Descarta los que fallen la primera.

1. ¿Es una frase que la persona ya se dijo a sí misma? Si suena a título de artículo, no sirve. Repite lo que el espectador ya pensó, con sus palabras.
2. ¿Se entiende sin saber nada del autor? Nada de "como les conté", nada de nombres de producto. Excepción: nombrar algo desconocido sí funciona si lo defines en la misma frase.
3. ¿Qué le cuesta al que se va? La curiosidad sola no alcanza. Tiene que haber pérdida en curso, prohibición o identidad.

Muestra los 3 y marca cuál elegiste y por qué, en una línea.

## ## La estructura

|           |            |                                                              |
|-----------|------------|--------------------------------------------------------------|
| 0:00-0:08 | GANCHO     | el que pasó el filtro                                        |
| 0:08-0:20 | ESCENA     | un momento concreto y reconocible, no algo abstracto         |
| 0:20-0:32 | REENCUADRE | por qué eso pasa, y qué le está costando de verdad           |
| 0:32-0:44 | PRUEBA     | un número medido o algo que se muestra en pantalla (el pico) |
| 0:44-0:52 | FACILIDAD  | por qué es más fácil de lo que parece                        |
| 0:52-1:00 | CTA        | una sola acción                                              |

Ajusta los tiempos a la duración pedida. El pico siempre en el 70% del video.

## ## Formato de salida

Una tabla, siempre, con tres columnas: t | Qué digo | Qué se ve

Después de la tabla:

- Cómo grabarlo: plano, fondo, luz, props, cuántas tomas.
- CTA y recurso: qué se pide y qué se entrega.
- Qué falta verificar: todo dato o número que el guion afirme y no se pueda confirmar va marcado [VERIFICAR].

## ## Reglas duras

- No inventes números. Si el guion necesita una cifra, escribe [N] y anota que hay que medirla. Un número modesto y real le gana a uno grande e inventado.
- No prometas features que no existan. Si el usuario no confirmó que algo funciona, no va.
- El CTA de pregunta cuantificable le gana al de palabra clave cuando se puede. "Comenta cuántas veces por semana te pasa X" convierte igual y devuelve un dato por persona.
- Una sola idea por video. Si aparecen dos, son dos guiones.
- El guion es el 70% del video. Antes de sugerir producción, revisa si el texto se sostiene.
- Respeta el español del usuario tal como esté declarado en CONTEXTO.md. Por defecto, neutro.
- No uses: "desbloquear tu potencial", "llevar al siguiente nivel", "en el mundo de hoy", "la clave está en", emojis decorativos, ni cierres con "espero que te sirva".

## ## Si el usuario pasa un video de referencia

- Copia la estructura, no el contenido. Se replica el mecanismo (tipo de gancho, orden de los bloques, tipo de CTA); el tema se reemplaza por el del usuario.
- Reemplaza todo dato perecedero. Si el original menciona una noticia, un modelo o una feature, eso ya envejeció. Cámbialo por algo que el usuario pueda demostrar en pantalla.
- Di explícitamente qué conservaste y qué cambiaste, en tres líneas, antes de la tabla.

15

## Pídele el primer guion

La tercera forma es la que más rinde, porque usa el acto II.

### Los tres pedidos

"Escribeme un guion sobre cómo dejé de escribir los correos de bienvenida a mano"

"Toma este reel de referencia [link] y haz mi versión"

"Guion de 40 segundos sobre esto que construí: [pega tus 4 respuestas del acto II]"

### ✓ SABES QUE LA SKILL CARGÓ SI...

Antes de la tabla te muestra **tres ganchos candidatos** y te dice cuál eligió y por qué. Si te entrega el guion sin mostrarte los tres, no está leyendo el archivo: revisa que `SKILL.md` esté dentro de `skills/guion-reel/`.

## ACTO V

# La edición: tu estética en parámetros

"*Edítame este video*" es una instrucción vacía. La IA toma cien decisiones y las toma todas por defecto: subtítulos genéricos, cortes donde caigan, música cuando se le ocurre.

Cada una tiene una respuesta correcta **para ti**, y es siempre la misma. Este acto es escribirla una sola vez.

16

## Elige el tier, y no lo mezcles

Sobria o llamativa. **No hay tercera y no se combinan.**

| Tier      | A quién atrae                                  | Cómo se ve                                      |
|-----------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| sobria    | Dueños de negocio, B2B, capacidad de pago alta | Luz natural, grading neutro, un color de acento |
| llamativa | Principiantes, B2C, capacidad de pago baja     | Saturación, texto grande, muchos efectos        |

No es gusto: **la estética decide a quién atraes.** Un video con recursos de canal de principiante atrae al principiante, aunque tu oferta sea de 3.000 dólares.

17

## Copia el archivo y guárdalo como edit-spec.yaml

Los valores que vienen puestos **no son preferencias**: salen de mirar cientos de videos que funcionaron, cuadro por cuadro. Cambia lo que no sea tuyo y deja el resto.



```
# edit-spec.yaml - tu estética, en parámetros

# Llénalo una vez. Pásaselo a Claude Code junto con el video crudo y, si puedes,
# una carpeta frames/ con 3 o 4 capturas de referencia.

edit_spec:

  version: 1


  duracion_objetivo_s: 60
  aspect: "9:16"
  fps: 30 # 24 si la máquina no da. 60 no
  resolucion: [1080, 1920]


  estetica:

    tier: sobria # sobria (B2B) | llamativa (B2C). NO se mezclan
    ambiente: interior_luz_natural
    grading: neutro
    paleta_acento: "#_____" # UN color, el mismo en TODOS tus videos
    referencia_visual: [] # rutas a frames/ - el spec describe, la captura muestra


  subtitulos:

    corrido:

      fuente: sans
      peso: bold
      color: "#FFFFFF"
      contorno: fino # none | fino | negro_grueso
      caja: none
      posicion: tercio_inferior
      palabras_por_frase: [2, 4]
      max_lineas: 2
      achicar_si_desborda: false # parte en 2 líneas, NUNCA achica

    titular:

      activo: false
      fijo_todo_el_video: false # en listados: true (captura al que entra a mitad)
      color_texto: "#FFFFFF"
      peso: bold
      posicion: tercio_superior
      palabra_en_acento: true # UNA sola palabra por titular

  cta:

    doble_capa: true

    solo_una_vez: true # REGLA DURA
```

mayusculas: true

escala\_vs\_corrido: 3.0

layout:

modo: talking\_head # talking\_head | split\_horizontal | pip | mosaico | toma\_unica

cortes: auto

zooms: 0 # el zoom corporal le gana al digital

pip\_ancho: 0.22 # con la cara al 20-25%, tu fondo deja de importar

screen\_recordings:

acelerar: false # el ritmo real se lee como real

limpiar\_escritorio: false # el desorden compra credibilidad

audio:

musica:

arco: [vacio, construccion, llegada]

llegada\_en\_s: null # EXACTO sobre la frase de impacto (~70% del video)

nivel: bajo\_la\_voz

prohibido:

- "upbeat corporate"

- "inspiring background"

silencio\_antes\_del\_cta\_s: 0.6 # crescendo invertido

cortar\_pausas: true

foley\_accion\_continua: true

cta:

tipo: pregunta\_cuantificable # convierte mucho Y devuelve un dato por persona

texto: null

entrega: inmediata

destino: dm\_automatico

## Las cinco reglas que ya vienen puestas

1. **La doble capa de subtítulo se usa una sola vez por video, sobre el CTA.** En un video de 48 segundos con 45.000 me gusta, la jerarquía tipográfica aparece una vez. Si todo está destacado, nada lo está.
2. **La música llega exacto sobre la frase de impacto.** Ni antes ni después: es lo que convierte un momento en *el* momento.
3. **Silencio en seco justo antes del CTA.** Crescendo invertido: lo que viene después del silencio pega tres veces más fuerte.
4. **El subtítulo nunca se achica.** Si no entra, parte en dos líneas.
5. **Las grabaciones de pantalla no se aceleran ni se limpian.** El desorden real compra credibilidad; un escritorio impecable se lee como demo.

### ▲ EL ANTI-PATRÓN CON NOMBRE

Música tipo *"upbeat corporate"* o *"inspiring background"*: ukelele, pianito de cuatro notas en loop. Suena a sala de espera de dentista y el sistema nervioso la manda al fondo en tres segundos. Está en la lista de prohibidos del archivo, y ahí se queda.

## Pásale capturas, no solo el archivo

El archivo dice *"subtítulo bold con contorno, tercio inferior"*. Una captura lo **muestra**. Entre las dos, el resultado se acerca muchísimo más.

```
video-crudo.mp4
```

```
edit-spec.yaml
```

```
frames/          ← 3 o 4 capturas del video cuya estética quieres
```

## El pedido de edición

Edita este video siguiendo edit-spec.yaml al pie de la letra.

Antes de editar, dime en cinco líneas qué decisiones tomaste que el spec NO cubría, para que yo las agregue al archivo.

Si algo del spec choca con el material, dímelo en vez de resolverlo por tu cuenta.

### ◆ ACTO V SUPERADO CUANDO...

Editaste **un** video real con esto y agregaste al archivo las decisiones que la IA tomó sola. El spec se termina de escribir usándolo, nunca antes.

## Cómo lo usas tú

### Si tienes un negocio

Tu contenido deja de depender de la persona de turno. La voz, el criterio y la estética viven en tres archivos: el que entra produce igual desde el primer día, y el que se va no se lleva el sistema.

### Si tienes una marca personal

Publicar deja de depender de la inspiración. Cuando la idea sale de lo que ya construiste y el guion sale en dos minutos, la constancia es la parte fácil — y la constancia es lo que mueve la cuenta.

### Si quieres ganar dinero con la IA

Son cinco entregables vendibles. Instalarle a un cliente su contexto, su skill y su spec es una sesión que se cobra, con resultado visible el mismo día, y lo deja amarrado a tu forma de trabajar.

## Lo que este sistema no cubre

Tienes las cinco piezas para **producir**. Lo que no resuelven es lo que pasa **después de publicar**: quién responde los mensajes, cómo se separa al que puede pagar del que no,

y cómo se agenda sin que tú estés.

Eso ya no es un archivo. Es un sistema, y está del otro lado del botón.

Si tienes un negocio, una marca personal o  
quieres crear una nueva fuente de ingresos  
con la IA, tienes que conocer a este loco que  
revivió a Da Vinci:

**Descubrir**

[creavinci.com](https://creavinci.com)



Ignacio Giaverini · CreaVinci