INVENTARIO EJECUTIVO

Casos de uso y rutinas con Zapia

Laboratorios JulianCastiblanco.com | 21 de noviembre de 2026

20	15	5	0
FLUJOS	DOCUMENTADOS	POR VALIDAR	PRODUCCIÓN

ÍNDICE DE CASOS

CZ-001 | Captura y seguimiento de leads
DOCUMENTADO

CZ-002 | Cotización asistida con aprobación
DOCUMENTADO

CZ-003 | Recepción y preclasificación de facturas
DOCUMENTADO

CZ-004 | Evidencia de mantenimiento e informe técnico
DOCUMENTADO

CZ-005 | Integración comercial web–CRM–WhatsApp
POR VALIDAR

CZ-006 | Agente de atención inicial por WhatsApp
POR VALIDAR

CZ-007 | Análisis de campañas con cambios aprobados
POR VALIDAR

CZ-008 | Gobierno y actualización de catálogo
POR VALIDAR

CZ-009 | Acceso de solo lectura a sistema local
POR VALIDAR

CZ-010 | Rally de acciones comerciales
DOCUMENTADO

CZ-011 | Prospección desde fuentes públicas
DOCUMENTADO

CZ-012 | Reserva/pedido → pago → entrega
DOCUMENTADO

CZ-013 | Catálogo digital listo para vender
DOCUMENTADO

CZ-014 | Ritual semanal de marketing
DOCUMENTADO

CZ-015 | Alertas de recompra y reposición
DOCUMENTADO

CZ-016 | Tablero de embudo comercial
DOCUMENTADO

CZ-017 | Rentabilidad y margen por pedido
DOCUMENTADO

CZ-018 | Plan de 90 días y compromisos
DOCUMENTADO

CZ-019 | Ciclo de feedback y mejora continua
DOCUMENTADO

CZ-020 | Gestión de mentorías y compromisos
DOCUMENTADO

Las fichas son oportunidades basadas en material documental o señales por validar. No equivalen a implementaciones productivas. Datos de empresas minimizados; permisos, conectores y viabilidad deben verificarse antes de ejecutar.

CZ-001 | Captura y seguimiento de leads

Ventas · Entrada comercial • Documentado · talleres • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Dar continuidad trazable a consultas entrantes y reducir pérdida por demora o dispersión.
Problema / oportunidad	Consultas desde formulario, web o WhatsApp pueden caer en canales separados y no tener responsable ni siguiente paso.
Disparador	Nueva consulta con base válida para responder.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Consulta; canal; necesidad; datos mínimos; consentimiento cuando corresponda.
Secuencia propuesta	Captar dato mínimo → confirmar recepción → clasificar intención → deduplicar y registrar en CRM → asignar responsable y próxima acción → preparar respuesta → escalar excepciones.
Salidas / entregables	Lead con contexto y dueño; respuesta aprobada; tarea/fecha de seguimiento; estado actualizado.
Sistemas y conectores por validar	Formulario/landing, WhatsApp empresarial, CRM y almacenamiento autorizado. Verificar conectores/licencias.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Aprobar respuesta no preaprobada, calificación dudosa y contacto comercial nuevo; mantener salida humana.
Riesgos y controles	Consentimiento/finalidad, duplicados, permisos, retención y mensajes no solicitados.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Tiempo a primera respuesta; % con responsable y próxima acción; duplicados; conversión por canal; escalamiento.
Evidencia / fuente general	Talleres de landing pages/leads y transcripciones presenciales.
Validaciones para discovery	Fuente oficial de cada dato; campos mínimos; reglas de deduplicación; respuesta aprobada; SLA y dueño.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Actúa como asistente de recepción de [EMPRESA]. Ante una consulta nueva desde [CANAL], verifica que la fuente y el permiso estén disponibles y usa solo [FAQ/CRM APROBADO]. Clasifica según [CATEGORÍAS]. Pide únicamente datos indispensables y marca cualquier vacío. Comprueba duplicados antes de registrar en [CRM]. Prepara una respuesta y una tarea para [RESPONSABLE/PLAZO]. No envíes mensajes no preaprobados ni inicies campañas; muéstrame el borrador para aprobación. Deriva reclamos, negociación, datos sensibles o baja confianza a una persona. Resume estado y siguiente paso minimizando datos personales.

CZ-002 | Cotización asistida con aprobación

Ventas · Oferta • Documentado · taller • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Estructurar solicitudes y preparar borradores consistentes sin delegar decisión comercial ni financiera.
Problema / oportunidad	La cotización exige interpretar requisitos, referencias y reglas; omisiones producen consultas y reproceso.
Disparador	Solicitud de cotización nueva o recuperación de una solicitud incompleta.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Necesidad, productos/servicios, cantidad, especificaciones, condiciones y fuentes de precios aprobadas.
Secuencia propuesta	Extraer requisitos → comprobar campos → preguntar faltantes → consultar catálogo/reglas → calcular mostrando fuente → preparar borrador y supuestos → revisión técnica/comercial/financiera → aprobación → envío por responsable.
Salidas / entregables	Borrador editable, lista de supuestos/faltantes y registro de aprobaciones.
Sistemas y conectores por validar	Correo/WhatsApp, CRM, catálogo/tarifario, hoja de cálculo y plantilla vigente.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Aprobación de precios, impuestos, plazo, términos, especificación y envío final.
Riesgos y controles	Precio desactualizado, invención de valores, exposición de márgenes, envío accidental.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Tiempo de preparación; solicitudes completas al primer contacto; reprocesos; conversión y causas de pérdida.
Evidencia / fuente general	Transcripciones de talleres sobre cotizaciones complejas y reglas de cálculo.
Validaciones para discovery	Tarifario/versionado, fórmula, responsable técnico, vigencia de plantilla, flujo de aprobación.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Prepara solo un BORRADOR para la solicitud [ID INTERNO]. Usa exclusivamente [TARIFARIO/CATÁLOGO/REGLAS VIGENTES] y [PLANTILLA]. Extrae requerimientos en una tabla, identifica vacíos y no completes con suposiciones. Si hay cálculo, muestra fórmula, fuente y versión. Señala incompatibilidades, supuestos, exclusiones y puntos que debe validar [RESPONSABLE]. No cambies precios/condiciones ni envíes la cotización. Espera aprobación expresa de la versión final.

CZ-003 | Recepción y preclasificación de facturas

Finanzas · Cuentas por pagar • Documentado · taller • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Preparar expedientes de facturas para revisión contable con trazabilidad al original.
Problema / oportunidad	Facturas y soportes se descargan, copian y transcriben manualmente entre correo, hojas y sistemas.
Disparador	Factura nueva en buzón o carpeta autorizada.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Correo/adjunto; proveedor; número; fecha; vencimiento; importes visibles; orden/centro de costo si está disponible.
Secuencia propuesta	Detectar factura → guardar referencia original → extraer campos → validar formato y duplicados → marcar excepciones → organizar lote de revisión → aprobación contable → registro por canal autorizado.
Salidas / entregables	Tabla de revisión, originales vinculados, duplicados probables y pendientes de aprobación.
Sistemas y conectores por validar	Gmail/Outlook, Drive restringido, hoja de control y software contable/API oficial.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Persona de contabilidad valida cada documento antes de contabilizar/aprobar/pagar. Solo lectura durante piloto.
Riesgos y controles	Datos fiscales/financieros, adjuntos maliciosos, fraude en cuenta bancaria, duplicados y accesos amplios.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Tiempo por factura; campos completos; excepciones; duplicados; errores detectados antes del registro.
Evidencia / fuente general	Transcripción presencial: correo, facturas, extracción y revisión humana antes de integrar.
Validaciones para discovery	Buzón permitido, categorías, reglas de extracción, carpeta, seguridad de adjuntos y aprobador.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Revisa únicamente [BUZÓN/CARPETA AUTORIZADA] desde [CORTE]. No ejecutes macros, enlaces ni adjuntos ejecutables. Extrae solo campos visibles y conserva vínculo al original. Marca ilegible o ausente como POR VALIDAR; compara duplicados sin borrar. Separa anomalías (proveedor nuevo, cambio bancario, diferencia o duplicado). Prepara tabla para [RESPONSABLE CONTABLE]. No contabilices, apruebes ni pagues. Restringe el resultado a usuarios autorizados y minimiza datos en notificaciones.

CZ-004 | Evidencia de mantenimiento e informe técnico

Operaciones · Campo • Documentado · caso de estudio • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Ordenar evidencias de campo y preparar un borrador trazable con revisión técnica.
Problema / oportunidad	Fotos, medidas y notas llegan dispersas por WhatsApp u otros canales y quedan datos faltantes.
Disparador	Cierre de visita/orden de trabajo o recepción de evidencia.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Código de trabajo, fecha, fotos, mediciones textuales, notas y checklist técnico.
Secuencia propuesta	Asociar evidencia al código → clasificar por fecha/tipo/equipo → solicitar faltantes → comparar plantilla → marcar contradicciones → preparar borrador → revisión profesional → versión aprobada.
Salidas / entregables	Índice de evidencias, preguntas pendientes, borrador técnico y trazabilidad.
Sistemas y conectores por validar	WhatsApp empresarial, repositorio privado, órdenes de trabajo y herramienta IA aprobada.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Aprobación de técnico competente; no declarar seguridad, reparación ni cierre por inferencia.
Riesgos y controles	Datos de instalaciones/activos, ubicación, privacidad, medición inventada o evidencia mezclada.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Completitud de evidencia; tiempo a informe; consultas por faltantes; correcciones; trazabilidad.
Evidencia / fuente general	PDF del caso de estudio Zapia + Claude para evidencia de mantenimiento e informes.
Validaciones para discovery	Separación por cliente/orden, roles, conservación, plantillas, persona técnica responsable.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Para la orden [CÓDIGO INTERNO], organiza archivos de [FUENTE AUTORIZADA] sin mezclar otros trabajos. Crea un índice con fecha, tipo, equipo y enlace autorizado. Separa hechos observados, mediciones textuales, opiniones y vacíos. No inventes valores ni diagnósticos. Compara con [CHECKLIST], enumera contradicciones y prepara preguntas al técnico. Elabora un borrador marcado como NO APROBADO. No declares el trabajo seguro/completo; espera validación de [RESPONSABLE TÉCNICO] antes de compartir o cerrar.

CZ-005 | Integración comercial web–CRM–WhatsApp

Ventas · Integraciones • Señal nueva · WhatsApp por validar • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Reducir fragmentación y duplicación de información entre canales comerciales.
Problema / oportunidad	La web, CRM, catálogo/cotizaciones y WhatsApp pueden mantener partes distintas del historial.
Disparador	Creación o cambio de lead/estado/producto en un sistema autorizado.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	IDs de registro; campos comerciales; canal de origen; estado; permisos y políticas de sincronización.
Secuencia propuesta	Mapear fuente de verdad → identificar conectores y scopes → detectar duplicados/conflictos → proponer mapeo → probar lectura → pedir aprobación → sincronizar campos autorizados → registrar fallos.
Salidas / entregables	Mapa de integración, vista de prueba, registros sincronizados y lista de discrepancias.
Sistemas y conectores por validar	CMS, CRM, WhatsApp Business, API y almacenamiento. Factibilidad por verificar.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Aprobación de mapeo, escritura, sobrescritura y resolución de conflictos.
Riesgos y controles	Propagación de datos personales, scopes excesivos, sincronización errónea o ausencia de reversa.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Duplicados; discrepancias; tiempo de actualización; % oportunidades con estado y responsable.
Evidencia / fuente general	Conversación empresarial reciente; patrón abstracto, sin identificar empresa.
Validaciones para discovery	Fuente de verdad por campo, permisos mínimos, API oficial, logs y plan de reversa.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Antes de integrar [SITIO], [CRM] y [CANAL], verifica qué conectores/permisos existen; no asumas acceso. Propón fuente oficial por campo, mapeo, reglas de deduplicación, eventos y reversa. Empieza en modo lectura/simulación con datos de prueba. No sincronices ni sobrescribas registros reales, y no envíes mensajes, hasta que [DUEÑO DEL DATO] apruebe mapeo, scopes, prueba y reversa. Reporta conflictos y conserva solo auditoría mínima.

CZ-006 | Agente de atención inicial por WhatsApp

Servicio · Conversacional • Señal nueva · WhatsApp por validar • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Clasificar consultas y resolver preguntas frecuentes aprobadas, derivando casos que requieren criterio.
Problema / oportunidad	Se busca conectar agente a una línea de negocio para respuesta inicial; políticas y proveedor varían.
Disparador	Mensaje entrante en cuenta empresarial autorizada.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Mensaje, idioma, horario, base de conocimiento aprobada y consentimiento/contexto de atención.
Secuencia propuesta	Clasificar intención → contestar desde FAQ → pedir datos mínimos → registrar resumen → crear tarea o derivar → escalar baja confianza/reclamo → medir resultado.
Salidas / entregables	Respuesta aprobada, lead/ticket, motivo de derivación y resumen.
Sistemas y conectores por validar	WhatsApp Business/API, FAQ, CRM y proveedor oficial; confirmar límites y ventanas.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Modo de prueba antes de producción; persona disponible; no iniciar conversaciones salientes.
Riesgos y controles	Reglas de mensajería, consentimiento, privacidad, respuesta inexacta, suspensión de canal.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Primera respuesta; tasa de derivación; correcciones; consultas resueltas; satisfacción.
Evidencia / fuente general	Conversaciones empresariales recientes sobre agente y línea comercial; por validar.
Validaciones para discovery	Proveedor, opt-in, plantillas autorizadas, horarios, lista de excepciones y responsable.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Atiende mensajes entrantes de [EMPRESA] solo por el canal autorizado [CANAL]. Contesta exclusivamente con [BASE APROBADA]. Clasifica en [CATEGORÍAS]; si falta evidencia, dilo y deriva. Solicita solo [DATOS MÍNIMOS]. No inventes precios, disponibilidad, plazos o garantías. Deriva reclamos, pagos, temas legales/sensibles, petición de humano o baja confianza. No inicies campañas ni mensajes salientes. Registra un resumen mínimo y avisa a [RESPONSABLE] según [SLA].

CZ-007 | Análisis de campañas con cambios bajo aprobación

Marketing · Pauta • Señal nueva · WhatsApp por validar • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Convertir métricas de pauta en decisiones de prueba controladas y revisables.
Problema / oportunidad	La pauta requiere revisar resultados periódicamente y evitar ajustes intuitivos sin línea base.
Disparador	Corte de reporte, alerta de indicador o revisión de campaña.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Inversión, clics, conversiones, atribución, objetivo, periodo y presupuesto aprobado.
Secuencia propuesta	Leer métricas autorizadas → validar periodo/definiciones → comparar con objetivo/línea base → detectar anomalías → proponer hipótesis → aprobación → cambio humano → registrar resultado.
Salidas / entregables	Resumen de campaña, hipótesis de prueba y decision log.
Sistemas y conectores por validar	Meta Ads, analytics, CRM y hoja/dashboard; primero lectura.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	No publicar, editar audiencias ni cambiar presupuestos sin aprobación explícita.
Riesgos y controles	Gasto no autorizado, atribución errónea, uso indebido de datos de audiencia.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	CTR/CPC/CPL/CPA; conversiones válidas; ROAS solo con datos; gasto vs límite.
Evidencia / fuente general	Señal empresarial reciente sobre campañas y optimización; no hay acceso confirmado.
Validaciones para discovery	Objetivo, conversion tracking, periodo comparable, presupuesto y responsable aprobador.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Analiza el reporte autorizado de [CUENTA/CAMPAÑA] entre [FECHAS]. Define métricas y fecha de extracción; no atribuyas causalidad sin evidencia. Compara con [OBJETIVO], [LÍNEA BASE] y [LÍMITE APROBADO]. Señala datos faltantes y anomalías. Propón hasta tres experimentos con hipótesis, variable, métrica, duración y regla de pausa; no ejecutes cambios. No publiques ni alteres gasto/audiencias. Solicita aprobación a [RESPONSABLE] y registra decisión y resultado observado.

CZ-008 | Gobierno y actualización de catálogo multicanal

Comercio digital · Catálogo • Señal nueva · WhatsApp por validar • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Mantener consistencia de información de producto y prevenir pérdida de datos/medios.
Problema / oportunidad	Cambios en productos, imágenes o descripciones en varias tiendas generan riesgo de inconsistencia.
Disparador	Cambio aprobado del catálogo maestro o actualización programada.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	SKU, descripción, precio, disponibilidad, imágenes, categoría y fuente maestra.
Secuencia propuesta	Identificar fuente maestra → comparar canales → validar SKU/medios/precios → preparar diferencias → respaldo → piloto → aprobación → actualización → comprobar y revertir si procede.
Salidas / entregables	Vista previa por canal, lote de cambios aprobado, auditoría y respaldo.
Sistemas y conectores por validar	E-commerce/marketplaces, inventario, CMS, almacenamiento y API/exportación oficial.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Primero solo lectura; aprobar precios, stock, claims y publicación; reversa obligatoria.
Riesgos y controles	Pérdida de fotos, sobreventa, precio erróneo, cambios masivos o claim no autorizado.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Discrepancias por SKU; errores de carga; imágenes faltantes; tiempo de actualización.
Evidencia / fuente general	Conversación empresarial reciente sobre actualizar productos en más de un canal.
Validaciones para discovery	Fuente maestra; API; reglas de precio/stock; prueba limitada; respaldo y reversa.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Compara [CATÁLOGO MAESTRO] con [CANALES] para los SKU [ALCANCE]. Solo analiza y produce vista previa. Muestra diferencias de texto, precio, stock, categoría e imágenes, con fuente y fecha. No sobrescribas ni elimines medios. Señala datos faltantes y claims que requiere aprobar [RESPONSABLE]. Propón respaldo, lote piloto, criterios de aceptación y reversa. Ejecuta únicamente tras aprobación expresa y conector confirmado; después verifica cada SKU.

CZ-009 | Acceso de solo lectura a sistema contable local

Tecnología · Factibilidad • Señal nueva · WhatsApp por validar • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Evaluar alternativas seguras de consulta sin exponer un sistema local a Internet.
Problema / oportunidad	Hay interés en obtener reportes de una aplicación local, pero no está verificada la arquitectura ni integración.
Disparador	Solicitud de evaluación técnica o reporte recurrente.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Diagrama de red, proveedor, datos requeridos, API/exportación, roles, controles y propósito.
Secuencia propuesta	Mapear contexto → consultar proveedor/API → clasificar datos → comparar opciones oficiales → evaluar riesgos y permisos → probar con datos de muestra tras aprobación → lectura limitada → registro.
Salidas / entregables	Nota de factibilidad, diseño de lectura, riesgos, dependencias y decisión.
Sistemas y conectores por validar	Software local, red corporativa, proveedor, API/exportación o método de acceso oficial.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	TI/seguridad y dueño contable autorizan; cero escrituras/transacciones en la fase inicial.
Riesgos y controles	Exposición de IP/servicio, robo de credenciales, acceso no autorizado, confundir túnel con migración.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Factibilidad de fuente; tiempo de reporte; incidentes de acceso; datos no disponibles.
Evidencia / fuente general	Conversación empresarial reciente sobre consultar un sistema no expuesto a nube.
Validaciones para discovery	API/exportación oficial, ubicación de datos, identidad, MFA, logging, backup y aprobación.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	No te conectes aún a [SISTEMA LOCAL]. Prepara checklist de discovery: proveedor, dueño técnico, API/exportación oficial, datos, red, permisos, auditoría, respaldo y aprobaciones. Distingue hechos de preguntas. No pidas claves por chat, no abras puertos, no publiques IP, no instales software y no uses túneles sin aprobación técnica. Propón alternativas de solo lectura y sus riesgos para revisión de [TI/SEGURIDAD/CONTABILIDAD]. No ejecutes cambios ni transacciones.

CZ-010 | Rally de acciones comerciales y reactivación

Ventas · Ejecución • Documentado · talleres • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Convertir prioridades comerciales en acciones pequeñas, medibles y con siguiente paso claro.
Problema / oportunidad	La actividad comercial puede ser alta pero no quedar conectada a respuestas, conversaciones y oportunidades reales.
Disparador	Plan diario/semanal, cotización sin respuesta o cliente elegible para reactivación.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Lista autorizada, historial comercial, etapa, último contacto, oferta y condición de seguimiento.
Secuencia propuesta	Priorizar por señal/fecha → proponer acción personalizada → preparar borrador → aprobar destinatario y texto → enviar por canal autorizado → registrar respuesta → crear siguiente paso → revisar resultados.
Salidas / entregables	Agenda comercial, borradores aprobados, resultado, oportunidad y siguiente tarea.
Sistemas y conectores por validar	CRM, WhatsApp/Correo, calendario y documento de seguimiento.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Aprobación individual de contactos/mensajes; no usar listas masivas ni recontactar sin base legal/consentimiento.
Riesgos y controles	Mensajes duplicados/no solicitados, mala priorización, datos de contacto viejos.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Acciones hechas; respuestas; conversaciones; oportunidades creadas; cotizaciones recuperadas; próximos pasos cumplidos.
Evidencia / fuente general	Taller de ventas con acciones: cliente anterior, nuevo prospecto, referidos, compartir landing y recuperar cotizaciones.
Validaciones para discovery	Criterios de elegibilidad, lista fuente, exclusiones, consentimiento, máximo/frecuencia, dueño.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Cada lunes revisa [CRM/PIPELINE AUTORIZADO] y sugiere hasta [N] acciones comerciales priorizadas: reactivar cliente elegible, contactar prospecto autorizado, solicitar referido, compartir una landing pertinente o recuperar cotización con seguimiento vencido. Para cada acción explica señal, objetivo y canal; prepara borrador personalizado usando solo datos aprobados. No envíes ni contactes hasta que apruebe cada persona y texto. Registra respuestas, conversaciones, oportunidades y siguiente paso; excluye contactos sin consentimiento, ya contactados o con pedido de no contacto.

CZ-011 | Prospección desde fuentes públicas y priorización

Ventas · Inteligencia comercial • Documentado · materiales de mentoría • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Construir una lista acotada de cuentas potenciales alineada al perfil de cliente ideal.
Problema / oportunidad	La prospección puede ser dispersa y sin criterios repetibles de ajuste, valor o prioridad.
Disparador	Campaña de prospección aprobada para segmento y zona.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Perfil de cliente ideal, sector/zona, señales públicas, fuente, necesidad hipotética y capacidad del equipo.
Secuencia propuesta	Definir criterios → buscar solo fuentes públicas autorizadas → normalizar empresas → eliminar duplicados → puntuar ajuste con criterios explícitos → registrar fuente/fecha → revisión humana → plan de contacto permitido.
Salidas / entregables	Lista priorizada con evidencia y motivo de selección, sin outreach automático.
Sistemas y conectores por validar	Buscador web/Maps/CRM/hoja aprobada; verificar términos y conectores.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Aprobación humana de criterios y de cada acción de contacto.
Riesgos y controles	Recopilar datos personales innecesarios, datos desactualizados, sesgo de segmentación, spam.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Cuentas válidas; duplicados; ajuste verificado; tasa de respuesta; conversión al siguiente paso.
Evidencia / fuente general	Materiales de talleres/mentoría: construir lista de prospectos a partir de fuentes públicas, registrar y priorizar.
Validaciones para discovery	Segmento, señales públicas permitidas, criterios de prioridad, exclusiones y política de contacto.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Para el segmento [SECTOR/ZONA] y cliente ideal [CRITERIOS], prepara una lista de hasta [N] organizaciones usando fuentes públicas permitidas. Para cada una registra nombre comercial, enlace/fuente y fecha, evidencia pública que respalda el ajuste y una hipótesis de necesidad marcada como hipótesis. No busques ni infieras datos personales/sensibles. Deduplica, puntúa con la matriz [CRITERIOS] y explica la puntuación. No contactes a nadie ni agregues correos/teléfonos personales; presenta la lista para validación humana.

CZ-012 | Reserva/pedido → pago → entrega con estados

Comercio · Operación • Documentado · plantillas • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Asegurar una sola vista del estado de cada pedido/consulta y de su cumplimiento.
Problema / oportunidad	Consultas que no compran, pagos, reservas, anticipos y entregas requieren actualización consistente.
Disparador	Consulta de precio, pedido creado, confirmación de pago o cambio de estado logístico.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Fecha/canal, referencia, producto/plan, valor, estado, comprobación de pago, entrega prometida y evidencia.
Secuencia propuesta	Registrar una fila por consulta/pedido → actualizar el mismo registro → validar pago desde fuente oficial → confirmar estado → asignar despacho/entrega → registrar fecha/evidencia/novedad → cerrar con recibo.
Salidas / entregables	Pipeline de consultas/pedidos, pagos confirmados por fuente y entregas con evidencia.
Sistemas y conectores por validar	WhatsApp Business, pasarela/banco, e-commerce, planilla/CRM y logística.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Nunca confirmar pago por captura no verificada ni iniciar reembolso/despacho de alto valor sin responsable.
Riesgos y controles	Fraude de pago, datos de domicilio, cambios de estado perdidos, promesa de entrega errada.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Conversión consulta-reserva; pedidos por estado; entregas a tiempo; pagos por confirmar; incidencias.
Evidencia / fuente general	Plantillas e-commerce de registro de pedidos/reservas, cobros, entregas y confirmación de recibido.
Validaciones para discovery	Estados estándar, dueño de la fuente de pago, zonas/tiempos de entrega y evidencia de cierre.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Para [NEGOCIO], registra cada consulta/pedido en [FUENTE AUTORIZADA] con una sola fila por caso y estados [LISTA DE ESTADOS]. Verifica pago únicamente contra [FUENTE OFICIAL], no contra mensajes/capturas. Mantén canal, fecha, valor confirmado, fecha prometida y novedad; no repitas datos personales en reportes. Avisa a [RESPONSABLE] de pago no conciliado, inventario faltante o entrega vencida. No marques pagado, despachado, entregado ni reembolsado sin evidencia y aprobación según [REGLA].

CZ-013 | Catálogo digital listo para vender

Comercio digital · Contenido de producto • Documentado · talleres/plantillas • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Convertir información de producto dispersa en fichas claras, consistentes y utilizables por los canales.
Problema / oportunidad	Fotos, precios, características y llamadas a la acción faltan o están desordenados al montar un catálogo.
Disparador	Alta de producto, temporada nueva o catálogo incompleto.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Nombre/SKU, foto autorizada, precio vigente, atributos, disponibilidad, descripción y CTA.
Secuencia propuesta	Recopilar assets → verificar derechos/calidad → completar ficha → marcar campos ausentes → redactar descripción aprobada → revisar precio/stock → publicar en canal elegido → verificar visualización.
Salidas / entregables	Fichas de catálogo completas y lista de pendientes, lista para revisión/publicación.
Sistemas y conectores por validar	WhatsApp Business Catalog, tienda web/marketplace, carpeta de medios y catálogo maestro.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Aprobación de precio, claims, fotos y publicación; no inventar disponibilidad/beneficios.
Riesgos y controles	Precio/stock falso, derechos de imagen, publicación incompleta, exposición de activos.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Fichas completas; tiempo de alta; errores de precio/stock; consultas que originan compra.
Evidencia / fuente general	Materiales de cohorte: preparación de fotos, precios, atributos, catálogo y CTA para WhatsApp Business.
Validaciones para discovery	Fuente de precios/stock, permisos de medios, tono y CTA estándar.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Organiza los productos de [CATÁLOGO AUTORIZADO]. Para cada SKU prepara nombre, descripción, atributos, precio desde fuente vigente, disponibilidad, imagen autorizada y CTA [ACCIÓN]. No inventes beneficios ni valores; marca faltantes. Revisa que el texto sea claro y coherente con [TONO/MARCA]. Presenta una vista previa y lista de permisos/medios pendientes. No publiques ni modifiques precios/inventario sin aprobación de [RESPONSABLE].

CZ-014 | Ritual semanal de marketing con evidencia

Marketing · Contenido • Documentado · plantillas/talleres • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Cerrar el ciclo entre acción de marketing, consultas recibidas y aprendizaje semanal.
Problema / oportunidad	Las publicaciones/envíos se hacen, pero no siempre se conserva evidencia ni se vuelve a contactar oportunamente a interesados elegibles.
Disparador	Calendario semanal, pieza publicada o campaña terminada.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Pieza/canal/fecha, objetivo, CTA, enlace, consultas recibidas, indicadores y autorización de seguimiento.
Secuencia propuesta	Planear acción → aprobar pieza/canal → publicar por responsable → guardar evidencia → asociar consultas → medir indicador → preparar seguimiento con fecha autorizada → revisar aprendizaje.
Salidas / entregables	Bitácora de actividades, evidencias, consultas, resultado y siguientes pruebas.
Sistemas y conectores por validar	Redes, correo, WhatsApp, carpeta de piezas, analytics/CRM.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Aprobación previa del contenido/publicación; autorización para follow-up individual; no enviar mensajes masivos.
Riesgos y controles	Imagen o claim no aprobado, uso de datos sin finalidad, atribución incorrecta, frecuencia excesiva.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Acciones con evidencia; respuestas; leads; conversión; porcentaje de seguimientos cumplidos.
Evidencia / fuente general	Plantilla “Tu marketing” y taller: registrar acciones, evidencias y dar seguimiento a quienes consultaron.
Validaciones para discovery	Calendario, criterios de marca, acceso a métricas, lista de no contacto y reglas de consentimiento.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Para la semana [FECHAS], organiza acciones de marketing autorizadas de [MARCA/CANALES]. Para cada acción registra objetivo, audiencia, pieza aprobada, CTA, fecha, enlace y evidencia después de publicación. Resume resultados solo con métricas disponibles; distingue observación de interpretación. Si una persona consulta y cumple [REGLA DE CONTACTO], prepara seguimiento individual y espera aprobación. No publiques ni envíes campañas. Cierra la semana con aprendizajes y una prueba para validar la siguiente.

CZ-015 | Alertas de recompra y reposición

Ventas · Retención • Documentado · señal en taller • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Contactar con pertinencia antes de que se agote un ciclo de consumo, contrato o inventario.
Problema / oportunidad	La empresa espera a que el cliente deje de comprar o se quede sin producto en vez de detectar señal de renovación.
Disparador	Fecha de consumo/compra, vigencia de producto, uso o nivel de inventario alcanzan umbral definido.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Historial de compra autorizado, ciclo estimado validado, consumo/stock, preferencia y consentimiento.
Secuencia propuesta	Validar patrón histórico → calcular fecha/umbral según regla → excluir ya atendidos/no contacto → preparar alerta → sugerir oferta útil → aprobación → registrar respuesta/compra.
Salidas / entregables	Lista priorizada de riesgo/oportunidad y seguimiento pertinente.
Sistemas y conectores por validar	CRM/POS/inventario/facturación y WhatsApp/correo autorizado.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Regla definida por negocio y contacto humano; no inferir datos sensibles ni prometer existencias.
Riesgos y controles	Estimación errónea, datos de compra expuestos, mensajes inoportunos, stock falso.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Recompras oportunas; tasa de respuesta; clientes contactados con permiso; alertas falsas.
Evidencia / fuente general	Talleres presenciales: detectar anticipadamente cuándo un cliente puede requerir siguiente producto/servicio o reposición.
Validaciones para discovery	Historial fiable, ciclo, umbral por producto, inventario, opt-in, frecuencia y supresión.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Usa [FUENTE AUTORIZADA] para identificar clientes con permiso cuya próxima reposición/renovación esté prevista según [REGLA VALIDADA]. No inventes ciclos: marca patrones insuficientes para revisión. Excluye pedidos ya gestionados y preferencias de no contacto. Para cada alerta explica la señal y fecha, sin revelar información sensible. Prepara un mensaje individual con información aprobada y espera aprobación antes de enviar. Verifica stock/condiciones desde fuente vigente; registra respuesta y resultado con el mínimo de datos.

CZ-016 | Tablero de embudo y desempeño comercial

Dirección · Indicadores • Documentado · talleres/plantillas • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Hacer visible el avance desde actividad a respuesta, conversación, oportunidad y resultado.
Problema / oportunidad	El conteo de acciones no muestra por sí solo avance confirmado por clientes ni conversión por canal.
Disparador	Cierre diario/semanal/mensual o actualización del CRM/registro de reservas.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Actividad, respuestas, conversaciones, oportunidades, siguiente paso, reserva/venta, canal y periodo.
Secuencia propuesta	Validar calidad/frescura → deduplicar → agrupar etapas → comparar periodos/canales → detectar brechas → generar resumen y alertas → registrar decisión/acción.
Salidas / entregables	Dashboard/brief de dirección con tendencias, excepciones y decisiones pendientes.
Sistemas y conectores por validar	CRM, planilla de ventas/reservas, analytics y fuentes contables autorizadas.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Definiciones aprobadas; indicar datos faltantes; no atribuir ventas ni resultados sin evidencia.
Riesgos y controles	KPIs inconsistentes, duplicados, datos incompletos y exposición a información comercial confidencial.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Acciones; respuestas; conversaciones; oportunidades; conversión etapa a etapa; reservas/ventas; canal.
Evidencia / fuente general	Taller de acciones comerciales; hoja de reservas con consultas, conversión y valor por canal; seguimiento de ventas.
Validaciones para discovery	Diccionario de métricas, periodo, fuente primaria, reglas de deduplicación y audiencia del reporte.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Prepara el tablero de [PERIODO] desde [FUENTES AUTORIZADAS]. Usa definiciones de [DICCIONARIO KPI] y deduplica por [CLAVE]. Muestra acciones, respuestas, conversaciones, oportunidades y cierres como etapas distintas. Separa cifras verificadas, incompletas y estimadas; no atribuyas causalidad ni inventes metas. Desglosa por canal cuando el volumen permita. Señala brechas y hasta tres preguntas de gestión, con fuente y fecha. No envíes el informe fuera de [AUDIENCIA AUTORIZADA].

CZ-017 | Rentabilidad y margen por pedido

Finanzas · Unit economics • Documentado · plantillas • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Ayudar a entender contribución y decisiones de precio usando componentes verificables.
Problema / oportunidad	Ventas brutas no muestran costos por canal, empaque, envío, comisión o descuentos.
Disparador	Pedido completado, cierre de periodo o revisión de precio.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Precio cobrado, costo del producto, comisión, empaque, envío, descuento y devoluciones verificados.
Secuencia propuesta	Validar fuentes → asociar costos al pedido → aplicar fórmula aprobada → clasificar faltantes → resumir margen por producto/canal → revisar anomalías → decisión financiera humana.
Salidas / entregables	Reporte de margen/contribución con fórmulas y supuestos visibles.
Sistemas y conectores por validar	E-commerce/POS, pasarela, inventario/costos, hoja contable y transporte.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Revisión de contabilidad/finanzas; no modificar precios ni dar asesoría fiscal.
Riesgos y controles	Errores en costo, valores sensibles, margen mal calculado, fórmulas sin versión.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Margen de contribución; costo de venta; comisión por canal; pedidos con costo faltante.
Evidencia / fuente general	Plantilla “Tu producto y tus números”: costo, costo de venta y valor que queda por pedido.
Validaciones para discovery	Definición de margen, periodo, tratamiento de impuestos/devoluciones y fuente de costos.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Calcula un borrador de rentabilidad por pedido usando solo [FUENTES] y la fórmula aprobada [FÓRMULA]. Separa ingresos, costo de producto, comisión, empaque, envío, descuentos, devoluciones e impuestos según [DEFINICIÓN]. Señala cada costo faltante; no lo estimes silenciosamente. Muestra fórmula, fecha de dato y supuestos. Agrupa por producto/canal cuando la muestra lo permita. No cambies precios ni emitas conclusiones contables/fiscales; pide revisión de [RESPONSABLE FINANCIERO].

CZ-018 | Plan de 90 días y seguimiento de compromisos

Gestión · Implementación • Documentado · materiales de talleres • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Mantener compromisos, responsables y evidencias de implementación visibles entre revisiones.
Problema / oportunidad	Los planes de acción pierden continuidad cuando tareas, fechas, bloqueos y pruebas quedan en documentos o chats distintos.
Disparador	Nueva sesión de trabajo, acción con fecha, vencimiento o revisión periódica.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Reto, acción, responsable, fecha, evidencia, estado, dependencia y criterio de cierre.
Secuencia propuesta	Extraer compromisos aprobados → normalizar responsable/fecha → registrar sin duplicar → recordar según regla aprobada → recoger evidencia → marcar bloqueo → preparar revisión de avance.
Salidas / entregables	Backlog priorizado, alertas de vencimiento, evidencias y resumen de avance.
Sistemas y conectores por validar	Drive/Docs/Sheets, correo, calendar y WhatsApp autorizado.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	No crear compromisos de terceros ni mover fechas sin aprobación; recordatorios configurables.
Riesgos y controles	Recordatorios excesivos, acción mal atribuida, evidencia confundida con validación o publicación.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Acciones vencidas; compromisos completados con evidencia; bloqueos; tiempo de cierre.
Evidencia / fuente general	Guías de escalado/hoja de ruta de 90 días y seguimiento de compromisos con evidencia.
Validaciones para discovery	Dueño, criterios de avance, calendario, reglas de recordatorio y lugar oficial de registro.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	A partir de los compromisos aprobados de [PROYECTO], registra una acción por fila con responsable, fecha, evidencia y criterio de cierre. Deduplica contra [TABLERO]. Distingue pendiente, en curso, bloqueado, completado con evidencia y validado por responsable. Prepara recordatorios solo según [CADENCIA APROBADA] y borrador para revisión. No reasignes personas, cambies plazos ni declares completado sin evidencia y validación. Resume avances, dependencias y decisiones requeridas para la revisión semanal.

CZ-019 | Ciclo de feedback y mejora continua

Experiencia · Calidad • Documentado · talleres • Validar en discovery

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Cerrar el ciclo de escuchar, priorizar, ejecutar y confirmar mejoras con evidencia.
Problema / oportunidad	Comentarios quedan en chats/encuestas y quien los comparte no ve si se actuó sobre ellos.
Disparador	Encuesta, reseña, reporte de calidad o comentario de cliente/participante.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Feedback, canal, fecha, categoría, impacto, contexto y permiso de contacto.
Secuencia propuesta	Recibir → eliminar datos innecesarios → clasificar tema/sentimiento sin inferir atributos → agrupar duplicados → priorizar con regla → asignar acción → validar cambio → comunicar cierre cuando esté autorizado.
Salidas / entregables	Mapa de temas, backlog de mejora, responsables, evidencia de cambio y mensaje de cierre.
Sistemas y conectores por validar	Encuesta, WhatsApp/correo, sistema de tickets y tablero de producto/servicio.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Aprobación y control humano	Revisión humana de urgencia, respuesta pública, devolución, asunto sensible o promesa de solución.
Riesgos y controles	Identificación del autor, filtración de quejas, clasificación sesgada, respuesta inadecuada.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos (sin metas inventadas)	Tiempo de respuesta; temas repetidos; mejoras cerradas; satisfacción post-resolución.
Evidencia / fuente general	Material de talleres: solicitar feedback, priorizar cambios, ajustar y comunicar qué cambió.
Validaciones para discovery	Taxonomía, SLA, escalamiento, canal de respuesta y permiso para citar/publicar feedback.
Prioridad exploratoria	Validar en discovery
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Procesa feedback de [FUENTE AUTORIZADA] con minimización de datos. Clasifica por tema [TAXONOMÍA], impacto y urgencia; no deduzcas características personales ni publiques comentarios. Agrupa repeticiones sin descartar evidencia. Propón responsable y acción conforme a [REGLAS], marca lo que requiere decisión humana y conserva la fuente interna autorizada. No prometas compensaciones ni contestes en público. Tras confirmar que el cambio fue aprobado y aplicado, prepara un borrador de cierre para [CANAL] y espera autorización antes de enviarlo.

CZ-020 | Gestión de mentorías y seguimiento de compromisos

Programa de mentoría · Documentado en materiales de mentoría/cohorte

FLUJO Y PROPÓSITO	
Objetivo de negocio	Asegurar continuidad entre diagnóstico, sesión personalizada, tareas, revisión de avance y resultado medible dentro de un programa de acompañamiento.
Problema / oportunidad	Los datos del diagnóstico, acuerdos, tareas, recordatorios, evidencias y próxima sesión suelen estar repartidos entre formularios, notas, correo y conversaciones.
Disparador	Inscripción/diagnóstico, sesión programada, acuerdo aprobado, tarea próxima a vencer o corte de seguimiento.
DISEÑO OPERATIVO	
Entradas	Diagnóstico; segmento/cohorte; calendario; meta verificada; acuerdo; responsable; acción con fecha; evidencia; estado de la tarea.
Secuencia propuesta	Validar diagnóstico y permisos → preparar brief de sesión sin asumir datos → registrar acuerdos humanos → asignar una acción concreta con responsable/fecha → preparar mensaje personalizado para aprobación → enviar por canal autorizado → recoger evidencia → comparar resultado con línea base verificable → preparar la siguiente sesión.
Salidas / entregables	Brief de sesión; agenda; registro de compromiso; borrador de seguimiento; estado de avance; alertas de bloqueo; reporte de cohorte con datos minimizados.
Sistemas por validar	Formulario/CRM de programa, Google Drive/Sheets, Calendar, correo y WhatsApp. Confirmar dueño de datos y conectores.
GOBIERNO Y VALIDACIÓN	
Control humano	El mentor acuerda prioridades/metas y valida notas. Coordinación aprueba y envía mensajes. Solo el responsable confirma tareas completadas y resultados.
Riesgos y controles	Datos comerciales/financieros y de participantes; errores del diagnóstico; recordatorio equivocado; confundir tarea sugerida con compromiso aceptado. Acceso por rol, minimización y confirmación antes de registrar/enviar.
MEDICIÓN Y DESCUBRIMIENTO	
KPIs candidatos	Asistencia; tareas aceptadas; tareas con evidencia; cumplimiento de hitos; tiempo entre sesión y seguimiento; avance contra línea base/metas verificadas; bloqueos por cohorte.
Evidencia / fuente general	Guías de mentoría 1 y 2, planes de trabajo, correos post-mentoría y entregables de cohortes de la segunda carpeta de Drive; patrones comunes deduplicados y anonimizados.
Validaciones para discovery	Cadencia y canales autorizados; datos de diagnóstico permitidos; quién aprueba mensajes; criterios de éxito por cohorte; política de grabación; tratamiento de datos; definición de evidencia y estados.
Prioridad exploratoria	Validar para programas de mentoría, aceleración, capacitación y acompañamiento con compromisos y metas medibles.
PROMPT PARA ZAPIA	
Prompt listo para adaptar	Actúa como coordinador de seguimiento para el programa [PROGRAMA]. Usa solo [CRM/CARPETA/CALENDARIO AUTORIZADOS] y datos necesarios del participante. Antes de una sesión, prepara un brief con diagnóstico verificado, últimas acciones, evidencia y preguntas; distingue datos confirmados de respuestas autodeclaradas. Durante el cierre, registra únicamente compromisos acordados por mentor y participante, con acción, responsable, fecha y criterio de evidencia. Prepara un mensaje individual de seguimiento y espera aprobación antes de enviarlo. No cambies metas ni fechas, no marques una acción completada sin evidencia y validación del responsable, y no compartas resultados de otros participantes. Antes de la próxima sesión, resume avances, bloqueos y decisiones requeridas, minimizando datos personales.