

NO COMPRES IA

GUÍA ABIERTA / CUATRO CONTEXTOS

Antes de la próxima herramienta.

Una tarea. Una prueba. Una forma de comprobar.
Gratis y sin registro.

NO COMPRES SIN ENTENDER.

Una plataforma editorial de La Fórmula Digital

Empieza por una tarea.

Antes de abrir una herramienta

Completa esta frase: quiero mejorar _____, hoy lo hago de esta forma _____ y sabré que sirve si _____.

Elige algo que puedas comprobar

Empieza con información permitida y un alcance pequeño. Si no sabes cómo verificar el resultado, reduce la tarea o pide ayuda.

Tu ficha de práctica

Tarea: _____

Información disponible: _____

Resultado que espero: _____

Quién lo revisará: _____

Qué me haría detener la prueba: _____

Una pregunta que te acompaña

¿Qué tendría que ser cierto para que este resultado me sirva?

Para ti. Contrasta lo que lees.

Un texto conocido

Ejemplo ficticio para practicar: La biblioteca del barrio abre de lunes a viernes de 9:00 a 17:00. El sábado abre de 9:00 a 12:00. El club de lectura se reúne el miércoles a las 16:00 y requiere inscripción. El préstamo de libros dura siete días.

Una petición concreta

Resume el texto en tres puntos. Conserva horarios, requisitos y duración del préstamo. No añadas información. Después indica si hay algo que el texto no permita saber.

Comprueba cuatro cosas

¿Conservó la diferencia del sábado? ¿Incluyó la inscripción? ¿Mantuvo siete días? ¿Inventó dirección, precio o disponibilidad?

Lo que estás aprendiendo

Pedir una respuesta y verificarla son dos capacidades distintas. Si falta un dato, vuelve al original y corrige antes de usarlo.

Para tu marca. Reconoce tu voz.

Prepara tres referencias

Reúne tres textos propios que sí representen a tu marca. Escribe a quién hablas, qué quieres transmitir y tres expresiones que nunca usarías.

Una petición concreta

Con estas referencias, escribe un borrador sobre [tema]. Respeta el público y el tono descritos. No inventes beneficios, precios ni testimonios. Marca lo que necesite confirmación.

Revisión editorial

¿Suena a tu marca? ¿Dice algo específico? ¿Puede comprobarse lo que promete? ¿Tiene una sola acción clara? ¿Usa una expresión que habías descartado?

No publiques todavía

Señala una frase que conservarías, una que cambiarías y una afirmación que debes verificar. Publicar más no demuestra que comuniques mejor.

Para tu negocio. Una respuesta repetida.

Elige una consulta frecuente

Escribe la pregunta de un cliente y la respuesta que hoy puedes sostener. Añade los casos que necesitan una decisión tuya: precio especial, plazo, devolución o excepción.

Una petición concreta

Prepara un borrador usando solo esta información. Si falta un dato para responder, pregunta antes de completar. No confirmes precios, disponibilidad ni fechas que no estén aquí.

Prueba antes de automatizar

Usa tres consultas: una habitual, una incompleta y una excepción. Revisa si la respuesta inventa datos o si pide intervención cuando corresponde.

Tu comprobación

Lo que puede responder: _____

Lo que debe preguntar: _____

Lo que debe revisar una persona: _____

Para tu empresa. Una prueba con responsable.

Delimita

Elige una tarea y registra quién la hace, qué información usa, qué sistema interviene y quién valida. Usa datos permitidos; una prueba no requiere abrir todos los sistemas.

Acuerda una comparación

Observa cómo se hace hoy: tiempo de ejecución, errores y esfuerzo de revisión. Prueba después con casos comparables. El resultado debe contar también el tiempo de supervisión.

Define quién decide

Responsable: _____. Casos de prueba: _____. Criterio de aceptación: _____. Límite para detener: _____. Fecha para revisar: _____.

Cuándo avanzar

Cuando los casos acordados funcionan, el equipo entiende los límites y alguien puede detener el proceso. Si no ocurre, registra qué falta antes de ampliar.

Antes de comprar o encargar.

Pide respuestas concretas

¿Qué tarea resolverá? ¿Con qué información se probó? ¿Qué puede fallar? ¿Cómo se comprueba?
¿Quién operará y supervisará?

Entiende la continuidad

¿Qué accesos y documentación recibes? ¿Qué puedes exportar? ¿Qué costos dependen del uso?
¿Qué soporte está incluido? ¿Qué ocurre si cambias de proveedor?

Tu decisión, explicada

Lo que sí entiendo: _____

Lo que todavía debo comprobar: _____

La siguiente prueba será: _____

No hace falta resolverlo solo

Pedir una revisión, aprender con alguien o delegar con un alcance claro también puede darte autonomía.

Trae una situación. Llévate un primer paso.

Si quieres acompañamiento

Puedes aprender a hacerlo, pedir una segunda mirada o encargar la construcción. El alcance se acuerda contigo antes de contratar.

La conversación inicial

Para marcas, negocios y empresas. Es gratuita y busca dejarte un primer paso. Revisamos la solicitud antes de proponer agenda; está sujeta a disponibilidad.

Cómo llegar preparado

Trae una situación, lo que has intentado y lo que te gustaría conseguir. No necesitas elegir una herramienta primero. Evita incluir datos confidenciales en la solicitud.

Solicitar conversación gratuita

Encontrarás la solicitud en la página de No Compres IA. Sin compromiso de contratar. Esta guía y sus prácticas siguen siendo tuyas para empezar por tu cuenta.

NO COMPRES SIN ENTENDER.

Una plataforma editorial de La Fórmula Digital.