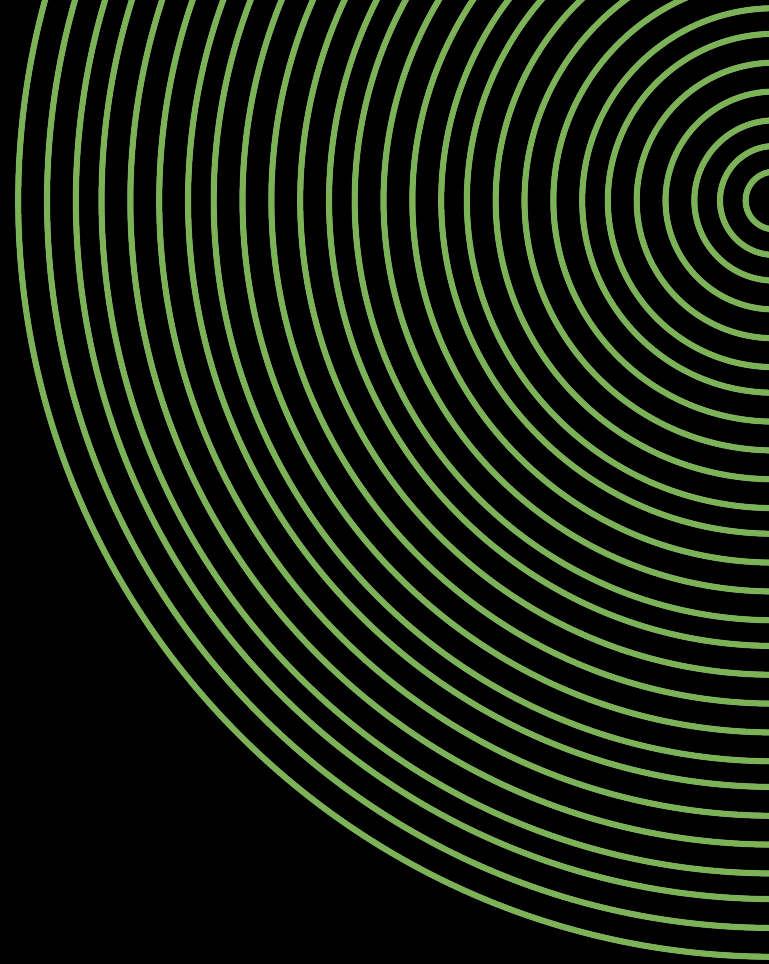


# Vibe coding

para product managers

Fernando Briones





Head de Retención (Educación, Grupo Intercorp).  
Lidero un equipo de 8 analistas de negocio.



Senior Product Manager / Growth Manager  
Producto a cargo: App de e-commerce



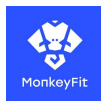
Senior Growth Hacker



Senior Business Analyst



2x founder (Educación y Salud)



Consultor de Producto & Growth para startups.

Puedes ver mi CV completo aquí: [LINK](#)

# Entender fundamentos técnicos es clave

Blog: <https://fernandobrionesgallegos.substack.com/p/como-funcionan-las-apps-que-usamos>

---

## Cómo funcionan las apps que usamos: Parte 1







Semana 2 - Abril 2024, Startups y aprendizajes propios.

ABR 11, 2024 • FERNANDO BRIONES GALLEGOS

---



# Herramientas

Front-end	 Lovable
Back-end	 Lovable  supabase  n8n
Datos	 supabase
Hacer buenos prompts	 Claude

# No olvidar fundamentos de un buen Product Manager

Como Product Manager:

- Siempre **pensar en el problema**, antes de la solución.
- **Priorización:** Saber separar entre un problema muy doloroso vs uno con el que “se puede vivir”.
- **Test:** Testear todos los escenarios (exhaustivamente)
- **Documentar** (todo: feedback, roadmap, bugs, etc)
- Medir qué KPI impacta tu producto y comparar el antes vs después. El fin no es lanzar un feature, **es mover una métrica.**
- Pedir feedback a usuarios e iterar con ellos. Si **tu producto los emociona**, vas por buen camino.

<https://growthmorning.com/programa/>

## Logra un ascenso en negocios y marketing con ayuda de expertos

Programa en vivo: 4 clases de 2 horas cada una.

Descubre las habilidades que usan profesionales menores a 27 años que lideran equipos en grandes corporaciones y aplícalo a tu trabajo actual de inmediato.

Inscribirme al curso

Hablar con un asesor

Aprende junto a:



**Fernando Briones**

Manager con +7 años experiencia



## Caso de uso: Programa para analistas de Growth Morning

**Reto:** Escalar operaciones y aumentar el % de conversión de ventas, solo con 1 persona.

1. Captación de leads
2. Conversión de leads a alumnos
3. Experiencia de alumnos (NPS)

# Pain: Captación de leads

Problema:

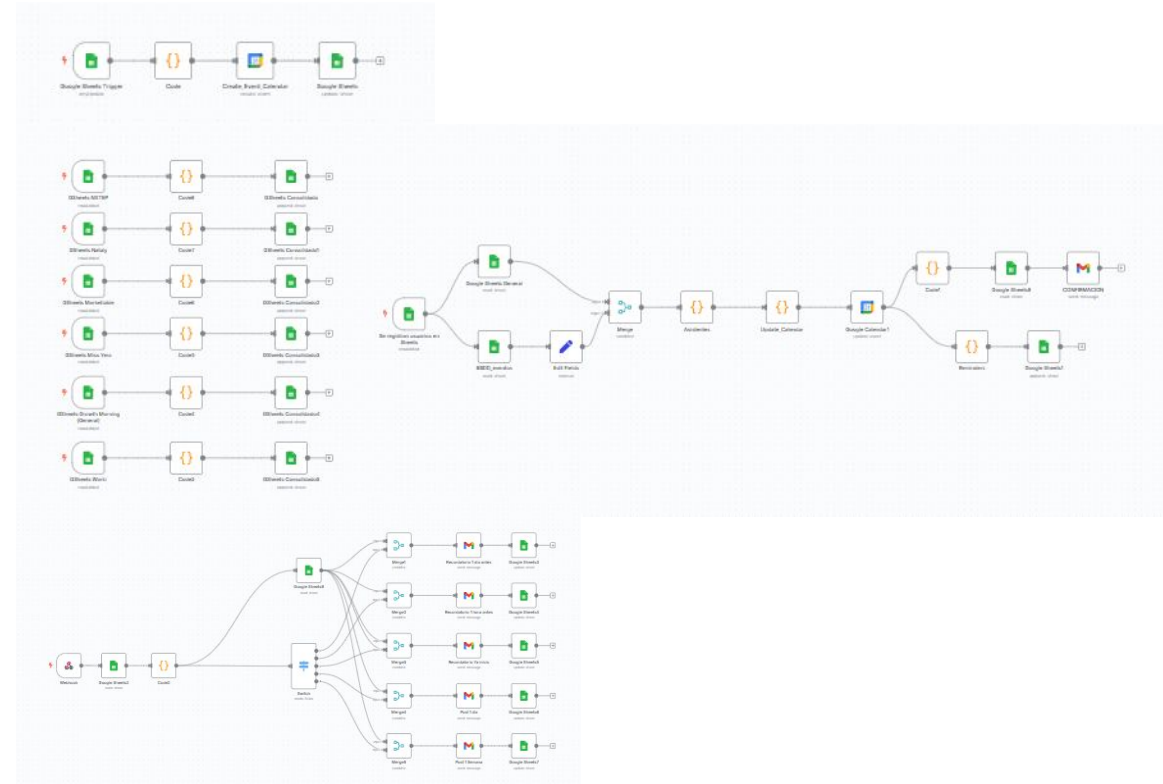
1. Flujo de webinars manual.

Solución: Flujo automático de confirmación de inscripción, recordatorio y envío de materiales post webinar.

Herramientas:

- Claude (ideación)
- n8n
- Suite de Google

Solución Técnica:





# Pain: Captación de leads

## Problema:

1. Flujo de webinars manual.

Solución: Flujo automático de confirmación de inscripción, recordatorio y envío de materiales post webinar.

## Herramientas:

- Claude (ideación)
- n8n
- Suite de Google

## Solución Usuario:

**Recordatorio** Workshop Prompt Engineering para No-Expertos 🚀: ¡Ya empezamos! Recibidos x



**Fernando Briones Gallegos** <fbrionesgd@gmail.com>

para Diego, bcc: Vega.valeria1324, bcc: lucaspatano, bcc: drozas21, bcc: claudia.buendia.r, bcc: jhomar.astuyauri, bcc: alxt26, bcc: solangecastillobravo, bcc: Diego5014, b

¡Ya empezamos! 🚀

Jue 26 Jun 19:30 a 21:00 (UTC - 5:00, Perú).

Aquí el enlace de la reunión virtual: Workshop: <https://meet.google.com/qha-stpn-qju>

Cualquier duda, puedes contactar directamente a este número +51957147227, el Whatsapp de soporte de Growth Morning.

# Pain: Captación de leads

Problema:

2. Falta de seguimiento a inscritos.

Solución: Flujo que corre todos los días 7pm y analiza cómo van las ventas vs la curva esperada.

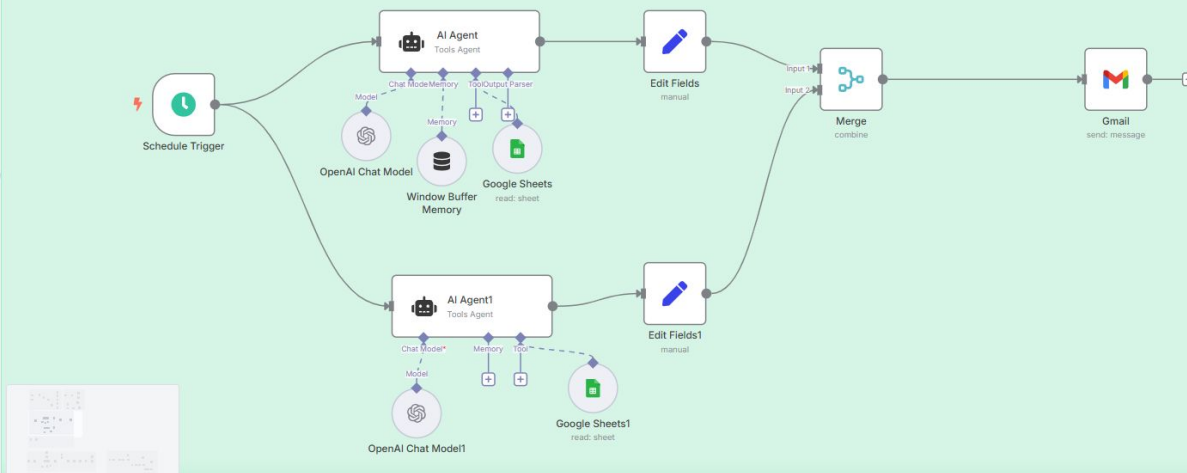
Herramientas:

- n8n
- Open AI
- Sheets
- Gmail

Solución técnica:

Este flujo envía un reporte del # de leads por canal todos los días a las 7 pm, previamente hay que configurar el evento que deseamos analizar en las pestañas

1. Workshops: "Resumen" del excel: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1XNcNP7a3Yq5d8vVCCi-ZQe2RXi0x3NcK-d9E7HFx6C8/edit?resourcekey=&id=2096672265&id=2096672265&range=A6>
  2. Venta: "Status" del excel <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1f1-r7a-3Lj0spPmC2UJGheRACna4bzFUGlEs9aE/edit?gid=1574249090&id=1574249090&range=A1>
- Double click to edit me. [Guide](#)



# Pain: Captación de leads

Problema:

2. Falta de seguimiento a inscritos.

Solución: Flujo que corre todos los días 7pm y analiza cómo van las ventas vs la curva esperada.

Herramientas:

- n8n
- Open AI
- Sheets
- Gmail

Solución usuario:

Reporte Resultados VENTA - Corte Hoy 7:00 pm Recibidos x

◆ Resumir este correo

◆ Añadir al calendario



diego@growthmorning.com

para diegofloresosam, d.sanchez.oy, cearmabo, rociosernameunar10, mi ▾



Traducir al español



-----Resultados # leads workshop-----

Resultados para el evento del día 26-junio:

1. Leads General: 20
  2. Leads NXTEP: 0
  3. Leads Marketeable: 0
  4. Leads Nataly: 0
  5. Leads Worky: 0
- Total de leads: 20

Recomendación: Es necesario incrementar los leads en los canales NXTEP, Marketeable, Nataly y Worky para alcanzar la meta de 100 leads.

-----Resultados # leads VENTA-----

"Resultados para el cohort del 05-julio:

Status	Growth M	Nataly C	NXTEP	Grand Tot
-----	-----	-----	-----	-----
Interesado	3	3	2	8
5. Pagó	0	0	2	2

Recomendación: Faltan 7 días y necesitamos 18 pagos más."

# Pain: Conversión leads a alumnos - 986 437 596

Problema:

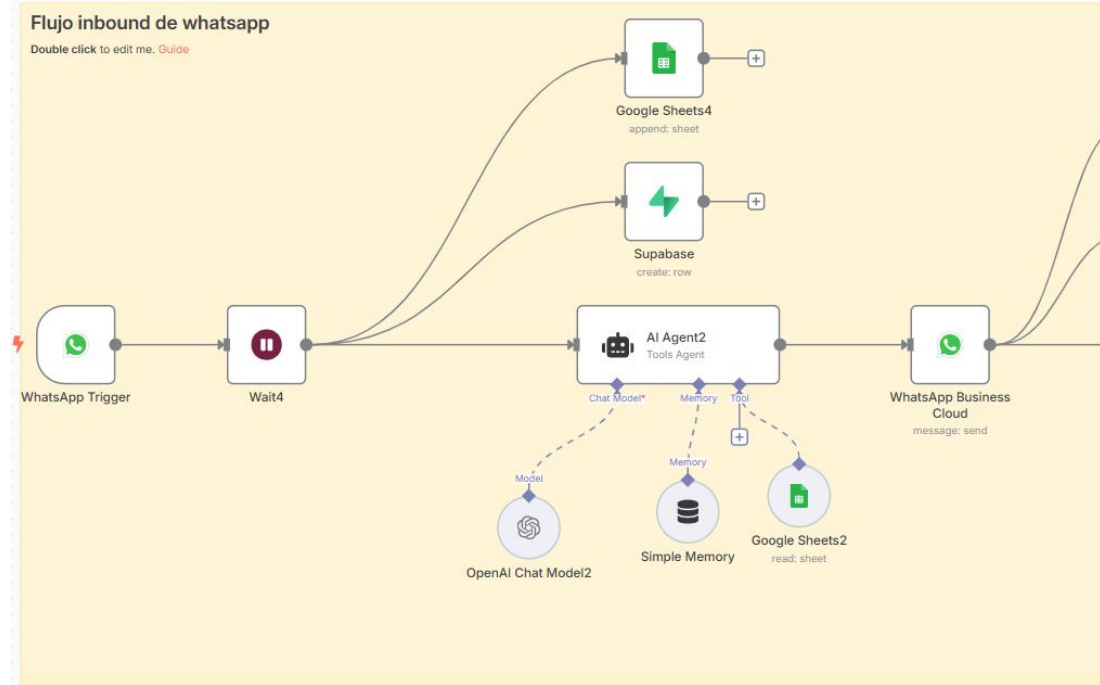
3. Ventas 1:1 (alta carga operativa)

Solución: Bot de whatsapp experto en el curso.

Herramientas:

- n8n
- Open AI (Agente)
- Whatsapp
- Supabase
- Sheets
- Claude (ideación)

Solución técnica:



# Pain: Conversión leads a alumnos

Problema:

3. Ventas 1:1 (alta carga operativa)

Solución: Bot de whatsapp experto en el curso.

Herramientas:

- n8n
- Open AI (Agente)
- Whatsapp
- Supabase
- Sheets
- Claude (ideación)

Solución usuario:



# Pain: "otros"

Problema bonus:

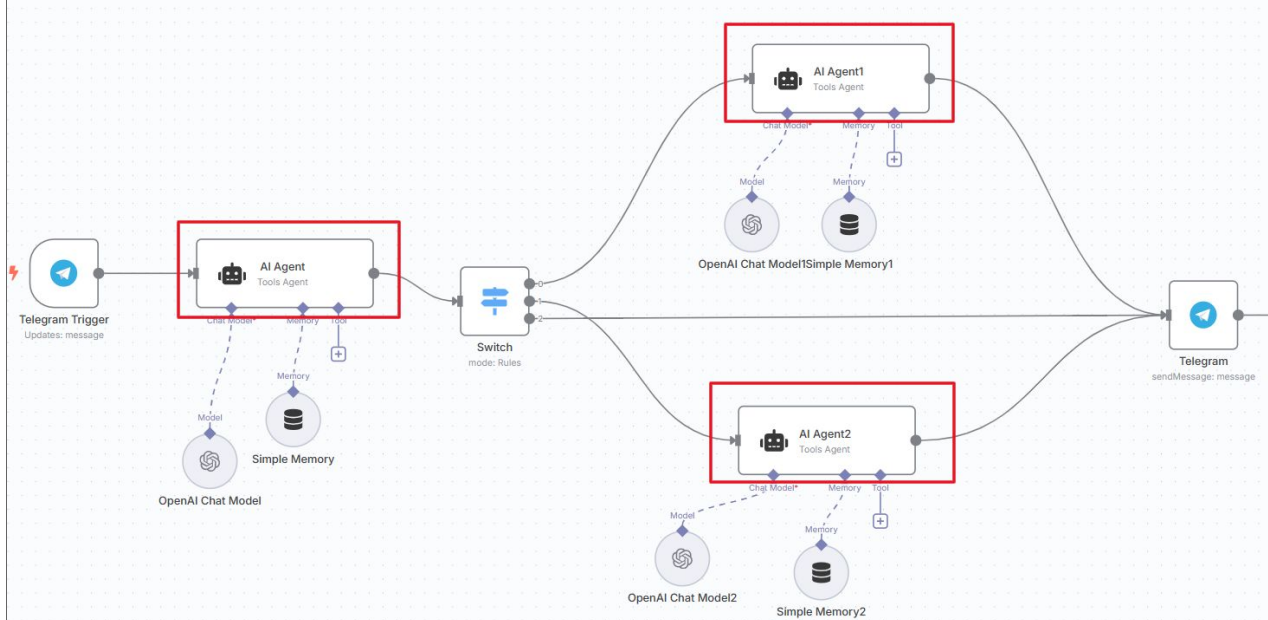
Momento en el que el prompt se hace muy grande y tener 1 agente no es escalable

Solución: Flujo multi-agente (1 clasificador, 2 expertos).

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución usuario:



# Pain: Conversión leads a alumnos

Problema:

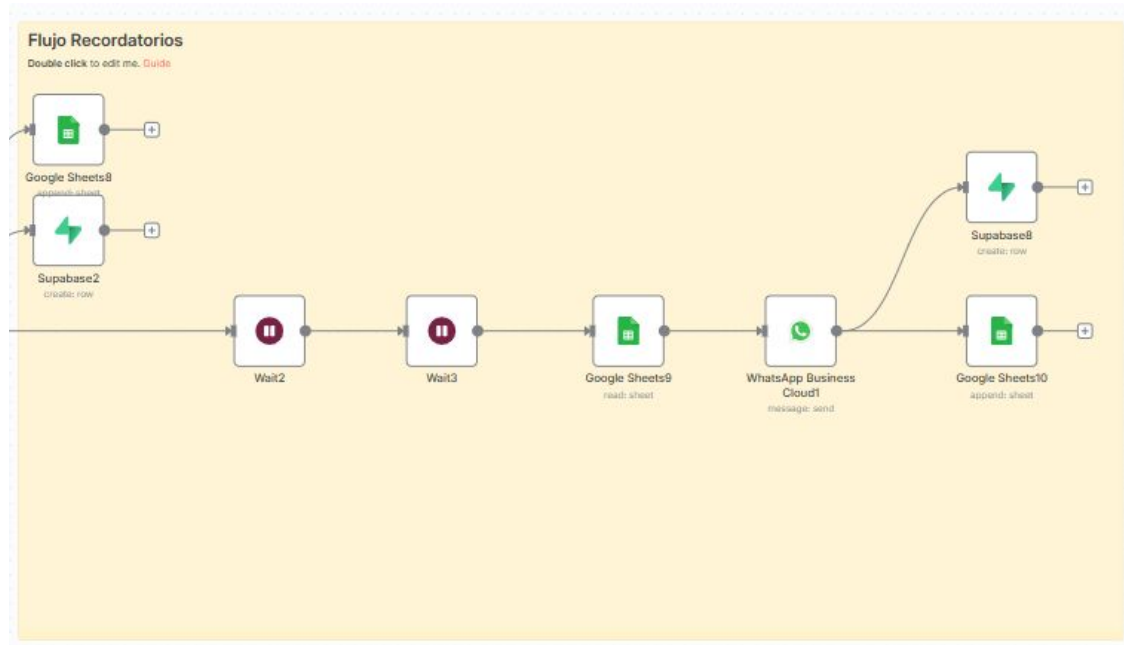
4. Ventas 1:1 (envío de seguimientos manuales)

Solución: Recordatorio X horas después de que dejes de hablar con el bot

Herramientas:

- n8n
- Whatsapp
- Supabase
- Sheets
- Claude (ideación)

Solución técnica:



# Pain: Conversión leads a alumnos

Problema:

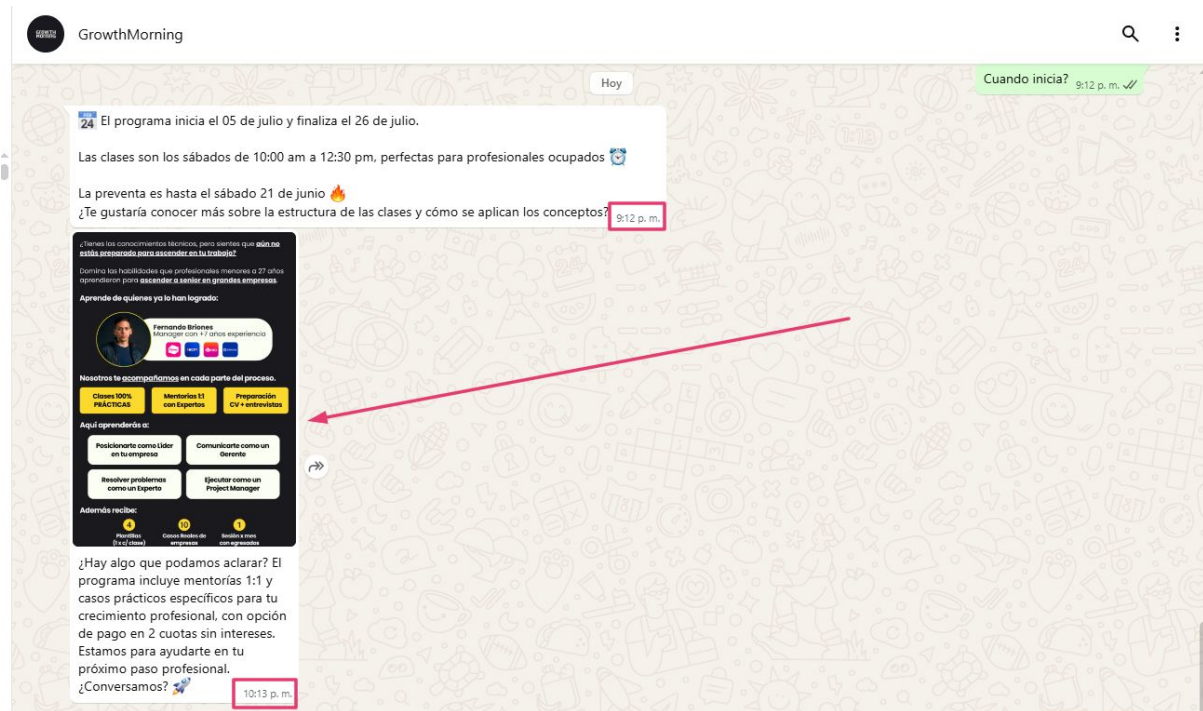
4. Ventas 1:1 (envío de seguimientos manuales)

Solución: Recordatorio X horas después de que dejes de hablar con el bot

Herramientas:

- n8n
- Whatsapp
- Supabase
- Sheets
- Claude (ideación)

Solución usuario:





# Pain: Conversión leads a alumnos

Problema:

5. Prospección de leads  
(envío de msjs. manuales)

Solución: Herramienta de  
envío masivo de mensajes  
outbound

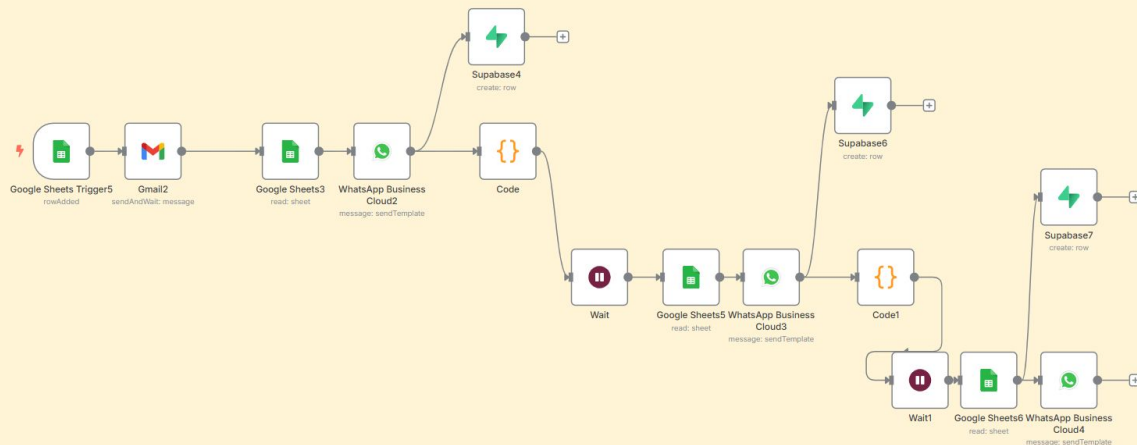
Herramientas:

- n8n
- Whatsapp
- Supabase
- Sheets
- Claude (ideación)

Solución técnica:

Flujo Outbound

Double click to edit me. [Guide](#)



# Pain: Conversión leads a alumnos

Problema:

5. Prospección de leads  
(envío de msjs. manuales)

Solución: Herramienta de  
envío masivo de mensajes  
outbound

Herramientas:

- n8n
- Whatsapp
- Supabase
- Sheets
- Claude (ideación)

Solución usuario:

Plantilla para envío mensajes masivos

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos

Menús

100%

€ %

	A	B	C
1	Teléfono	flag_excluir	
2	51997284596	0	
3	51997360323	0	
4	51986001157	0	
5	51972364497	0	
6	51944312553	0	

**GrowthMorning**

Domina las habilidades que profesionales menores a 27 años aprendieron para ascender a senior en grandes empresas

Aprende de quienes ya lo han logrado:

**Fernando Briones**  
Manager con 3.7 años experiencia

Nosotros te acompañamos en cada parte del proceso.

Cursos 100% PRÁCTICOS | Mentorías 1:1 con Expertos | Preparación CV + entrevistas

Aquí aprenderás a:

- Posicionarte como líder en tu empresa
- Comunicarte como un Gerente
- Resolver problemas como un experto
- Ejecutar como un Project Manager

Además recibirás:

- 1 Plan de negocios (1 a 2 clases)
- 10 Cases reales de empresas
- 1 Briefing a nivel con expertos

¡Hola!

Quiero contarte, por si te interesa, que en Growth Morning tenemos un programa para acelerar carreras de perfiles de negocio.

En la imagen adjunta encontrarás el temario: Cómo gestionar un ascenso, Cómo resolver problemas, Cómo comunicarte a todo nivel y Cómo gestionar proyectos.

Son las habilidades que más nos han ayudado a ascender a nosotros (tenemos +3 años liderando equipos).

¿Te interesaría oír más?

1:31 p. m.

**GrowthMorning**

Lo que dicen nuestros egresados:

**Carlos Alejandro Díaz Villalobos**  
El programa me dio un feedback importante de cómo es el mundo laboral profesional. Durante el programa siempre recibí el apoyo de mentores y profesores.

**José Fernando Benítez Cossio**  
Así como he ido al programa, he ido a la acción lo aprendí mucho en un año y un día en mi manera de trabajar y performance. Muy recomendado.

**César Augusto Quiñones**  
Growth Morning logró este objetivo no solo a través de las habilidades que me enseñaron sino también, por medio del desarrollo de cada proyecto con un mentor tónico. Muy recomendado.

**Gustavo Enriquez Meléndez**  
Fueron 40 días de mucho aprendizaje y mucho crecimiento personal y profesional. Me ayudó a entender mejor mi negocio y a tener una visión más clara de cómo manejarlo.

Hola, te escribo esta última para no insistir de más 🙏

Aquí te dejo algunos testimonios de 4 de nuestros egresados. Tenemos más de 40 egresados y ya hemos hecho 4 ediciones anteriormente. Nuestro NPS es de 92%

Si ya lo descartaste todo bien, y si no, ¿quieres que te mande algo más puntual o quieres que te separe una llamada con los mentores del programa para resolver tus dudas?

1:35 p. m.

# Pain: Conversión leads a alumnos

## Problema:

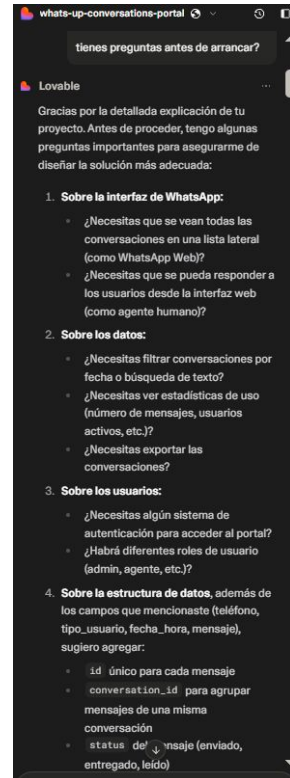
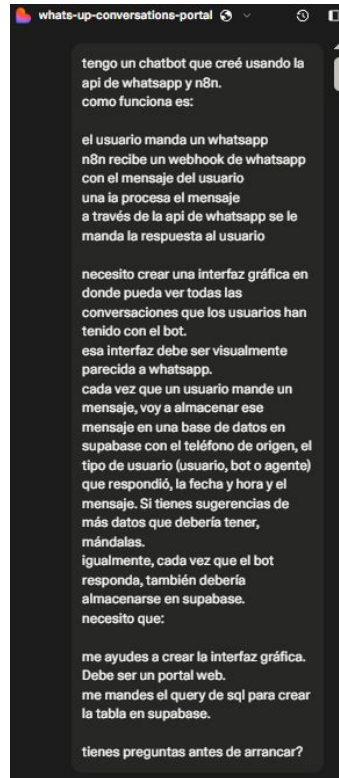
6. No se puede ver en algún lugar las conversaciones por API de whatsapp.

Solución: Construir un mini CRM de whatsapp.

## Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

## Solución técnica:



# Pain: Conversación leads a alumnos

Problema:

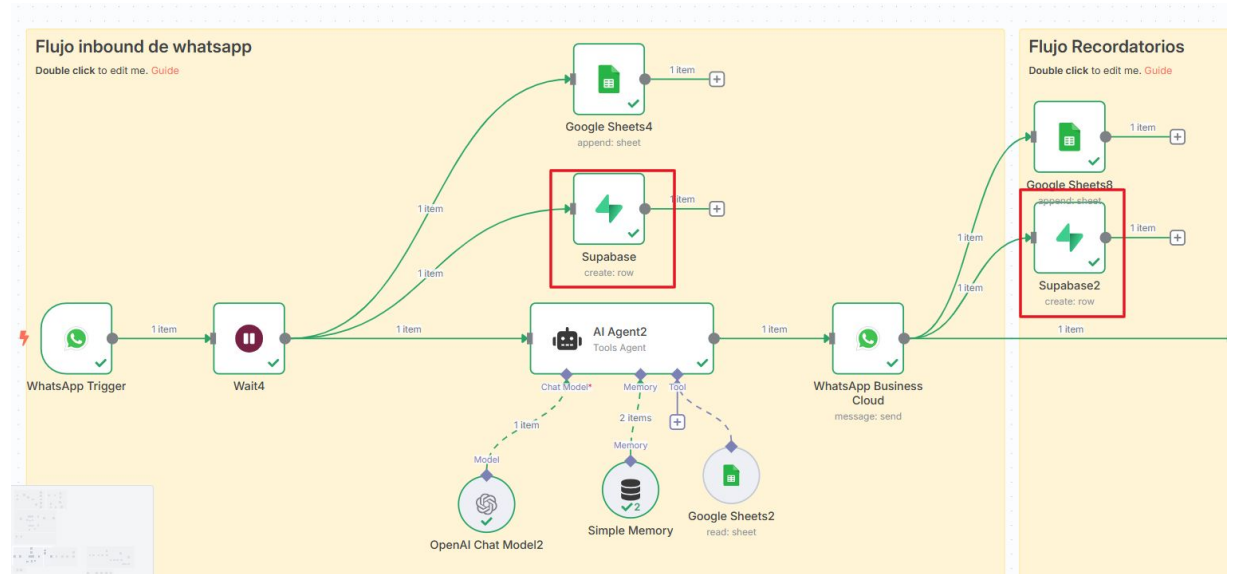
6. No se puede ver en algún lugar las conversaciones por API de whatsapp.

Solución: Construir un mini CRM de whatsapp.

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución técnica:



# Pain: Conversación leads a alumnos

Problema:

6. No se puede ver en algún lugar las conversaciones por API de whatsapp.

Solución: Construir un mini CRM de whatsapp.

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución técnica:

	id	conversation_id	phone_number	message_type	content	cre
	0016840d-6f66-491d-a9cf-ea443172ef3f	51923280752	51986437596	agent	¡Hola! Quiero contarte, por si te interesa,	202
	0035e9ed-6ec8-4dd9-a572-940347db7c7c	51989187537	51986437596	agent	¡Hola! Quiero contarte, por si te interesa,	202
	006fe9b7-c6e8-424b-a9bb-7dafd0e3222f	51960688229	51986437596	agent	[Imagen programa] ¿Hay algo que podam	202
	00ab8687-218b-4499-a567-53aa7981616f	51997284596	51997284596	user	Así es	202
	00b68f06-de51-4140-8101-89975a58266e	51929202111	51986437596	agent	Hola, te escribo esta última para no insist	202
	00b69f23-8b4e-43d8-8f2a-cc6f06d02eaf	51954946751	51986437596	agent	¡Hola! Quiero contarte, por si te interesa,	202
	00fcf253-e6a2-480f-829c-356d9916ec8e	51997284596	51986437596	agent	¡Claro! El programa incluye 4 clases: 1. **	202
	01168eb6-0fb3-437d-a47e-0f02bc238d27	51964286937	51964286937	user	Quiero un informe de balance general del	202
	01479a7-9e55-4439-baf9-332bab1bb263	51957147227	51986437596	agent	¡Genial! Puedo proporcionarte el enlace c	202
	019ccc24-8a46-4d49-a216-de623ecabb4f	51997284596	51997284596	user	Si	202
	01b56adb-41a0-40a3-b3c0-08d560fe5cfd	51950161497	51950161497	user	Dan certificaciones?	202
	01d98710-8d79-42c2-9ade-35b3226d006e	51945951785	51945951785	user	Estoy interesado, quisiera más informació	202
	01ec0587-1a17-44f3-934e-a588fa857817	51997284596	51997284596	user	Hola!	202
	01f7b820-6849-412b-86ce-d5385f84fe63	93442472616	51986437596	agent	¿Cómo sacarle el máximo provecho al pre	202
	0216413d-5c03-47cc-8360-b83d4c7ec8b8	51997284596	51986437596	agent	👋 ¡Hola! Soy Franco, responsable de adr	202
	0247b0ad-8126-49a5-8aed-1d7ffc109fff	51947673825	51947673825	user	mira te cuento	202
	027eae06-5d8e-4daf-88e0-ac8a75298db	51997284596	51986437596	agent	👋 ¡Hola! Soy Franco, responsable de adr	202
	02dac481-da62-4aa3-ba23-e51a4bbdf4ac	51954187258	51986437596	agent	¡Hola! ¿Cómo puedo ayudarte hoy?	202
	031da98a-d4f4-4ae9-bc9a-1c2e47153da5	51960688229	51960688229	user	Que me ofreces	202

# Pain: Conversación leads a alumnos

## Problema:

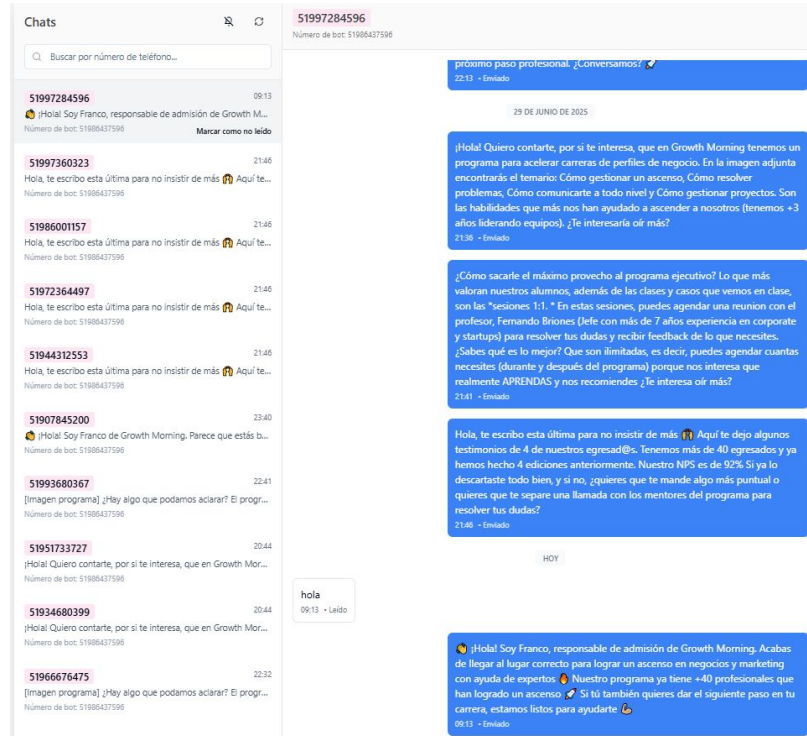
6. No se puede ver en algún lugar las conversaciones por API de whatsapp.

Solución: Construir un mini CRM de whatsapp.

## Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

## Solución usuario:



# Pain: Experiencia de alumnos

Problema:

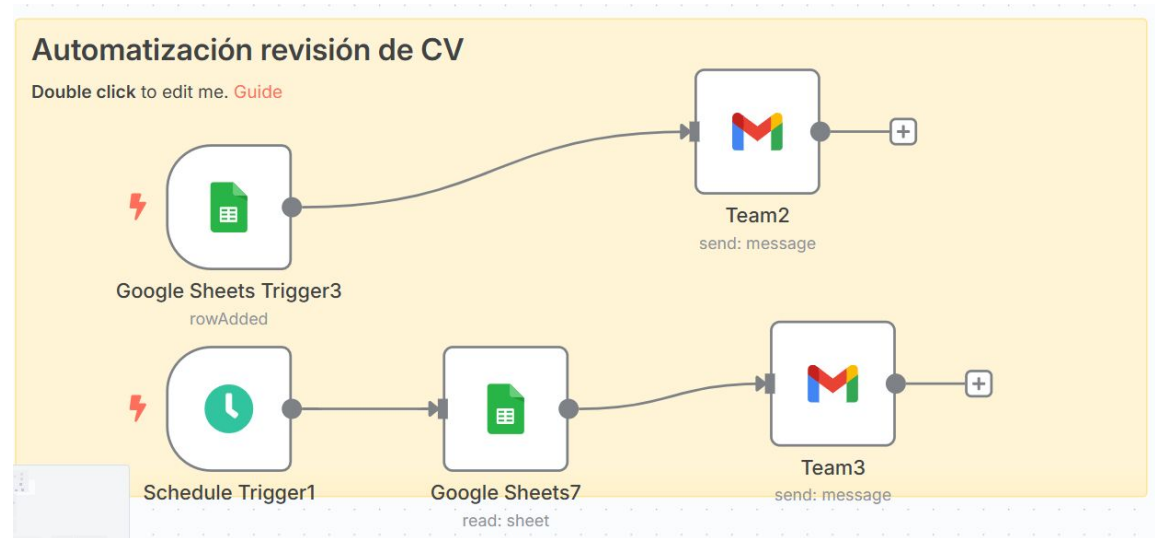
7. Varios flujos operativos que dependen de un humano.

Solución: Construir flujos de recordatorios internos.

Herramientas:

- n8n
- Sheets, Gmail

Solución técnica:



# Pain: Experiencia de alumnos

Problema:

7. Varios flujos operativos que dependen de un humano.

Solución: Construir flujos de recordatorios internos.

Herramientas:

- n8n
- Sheets, Gmail

Solución usuario:

 Alerta: Hay 1 **CV** que están por vencer el plazo para revisar Recibidos x

◆ Resumir este correo



diego@growthmorning.com

para diegofloresam, d.sanchez.oy, cearmabo, rociosernamunar10, mi ▼

Hay 1 **CV** que ya vencieron el plazo para revisarse (5 días). Priorizar asap.

Revisar excel completo aqui:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1WQRsS7kWFtELZw0aGpltu-peWBREAgG-2m5pyRyEQ/edit?resourcekey=&gid=1181218905#gid=118>

---  
This email was sent automatically with n8n

<https://n8n.io>



# Pain: Experiencia de alumnos

Problema:

7. Varios flujos operativos que dependen de un humano.

Solución: Construir flujos de recordatorios internos.

Herramientas:

- n8n
- Sheets, Gmail

Solución usuario:

The screenshot shows a Gmail inbox with the following email details:

From	Subject	Date
diego	Feedback del programa completado. NPS : 10, de [redacted] - NPS (que tanto recomendaría del 1 al 10): 10 -Lo bueno del progr...	7 jul
diego	Feedback del programa completado. NPS : 9, de [redacted] - NPS (que tanto recomendaría del 1 al 10): 9 -Lo bueno del programa: El contenido de las...	5 jul
diego	Feedback del programa completado. NPS : 10, de [redacted] - NPS (que tanto recomendaría del 1 al 10): 10 -Lo bueno del programa: P...	5 jul
diego	Feedback del programa completado. NPS : 10, de [redacted] - NPS (que tanto recomendaría del 1 al 10): 10 -Lo bueno del programa: Las clase...	30 jun
diego	Feedback del programa completado. NPS : 10, de [redacted] - Resultados de Ander Jesus Hualpa Carhuas - NPS (que tanto recomendaría del 1 al 10): 10 -Lo b...	22 jun
Reforge Team	Reforge Insights: Launching AI-Powered CSAT Surveys - Last week we launched AI-Powered NPS surveys as part of Reforge Insights. The response was amazing. Turns out, th...	24 jun
Reforge Team	Launching AI-Powered NPS Surveys - Insight Analytics: Launching AI-Powered NPS Surveys. Your CEO just pinged you. Again. "Our product NPS dropped 15 points last quarter. "	17 jun
yo	Feedback del programa completado. NPS : 9, de [redacted] - Resultados de Marcos Stephano Diego Granados - NPS (que tanto recomendaría del 1 al 10):...	16 abr
yo	Feedback del programa completado. NPS : 10, de [redacted] - NPS (que tanto recomendaría del 1 al 10): 10 -Lo bueno del programa: El cont...	14 abr
yo	Feedback del programa completado. NPS : 10, de [redacted] - NPS (que tanto recomendaría del 1 al 10): 10 -Lo bueno del programa: El cont...	14 abr
yo	Feedback del programa completado. NPS : 10, de [redacted] - Resultados de Cesar Augusto Gutierrez - NPS (que tanto recomendaría del 1 al 10): 10 -Lo buen...	15 abr
yo	Feedback del programa completado. NPS : 10, de [redacted] - Resultados de Josefin Vivanco - NPS (que tanto recomendaría del 1 al 10): 10 -Lo bueno del programa: El ...	15 abr

# Pain: Experiencia de alumnos

Problema:

8. El feedback que damos sobre comunicación estratégica es 1:1, pero no es escalable.

Solución: Tool automático que de feedback (misma calidad).

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución usuario:

## Evaluador de Correos Electrónicos

Mejora tus habilidades de comunicación escrita con análisis detallado y retroalimentación personalizada

Análisis basado en el libro best seller The Pyramid Principle, de Barbara Minto (Ex McKinsey). [Bibliografía](#)

### Análisis de tu Correo

Nuevo análisis Guardar en historial

Cómo utilizar el análisis

✓

¡Buen trabajo! Con pequeñas mejoras tu comunicación será excelente.  
Has obtenido una puntuación global de **75%**. Revisa las sugerencias para seguir mejorando.

Correo analizado

Asunto: Ventas Q2 – cosas que vimos

Hola,

Ya revisamos los datos de ventas del Q2 y hay varias cosas que saltan:

- La categoría de hogar está vendiendo mucho más que antes (creció 34%), sin hacerle tanta promo. Parece que las reseñas ayudan bastante ahí.
- El tráfico móvil subió, pero la conversión bajó (de 1.9% a 1.3%). Sobre todo en Android, la gente entra pero se va en el checkout. Algo pasa ahí.
- Lo de los influencers funcionó mejor de lo esperado. Con los microinfluencers tuvimos 22% más ingresos por clic que con ads normales. Y además el ticket promedio fue más alto.

Ojo: no estamos sacándole provecho a lo que sí está funcionando (hogar, influencers) y el móvil podría estar afectando más de lo que pensábamos.

Hay que ver si se puede priorizar esos ajustes rápido.

Avísenme si falta algo.  
– [Tu Nombre]

Retroalimentación

Sugerencias Categorías General

del Q2 y he identificado varias tendencias clave que requieren su atención.

Ver por qué

Ojo: no estamos sacándole provecho a lo que sí está funcionando (hogar, influencers) y el móvil podría estar afectando más de lo que pensábamos.

Es crucial que abordemos el potencial no explotado en las categorías de hogar e influencers, y evaluar el impacto negativo del tráfico móvil en las conversiones.

Ver por qué

Hay que ver si se puede priorizar esos ajustes rápido.

Recomiendo que prioricemos ajustes específicos en las categorías de hogar e influencers de inmediato para optimizar resultados.

# Pain: Experiencia de alumnos

Problema:

9. Links de materiales en varias plataformas

Solución: Construir LMS del curso (en proceso)

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución usuario:



# Pain: “otros”

Problema:

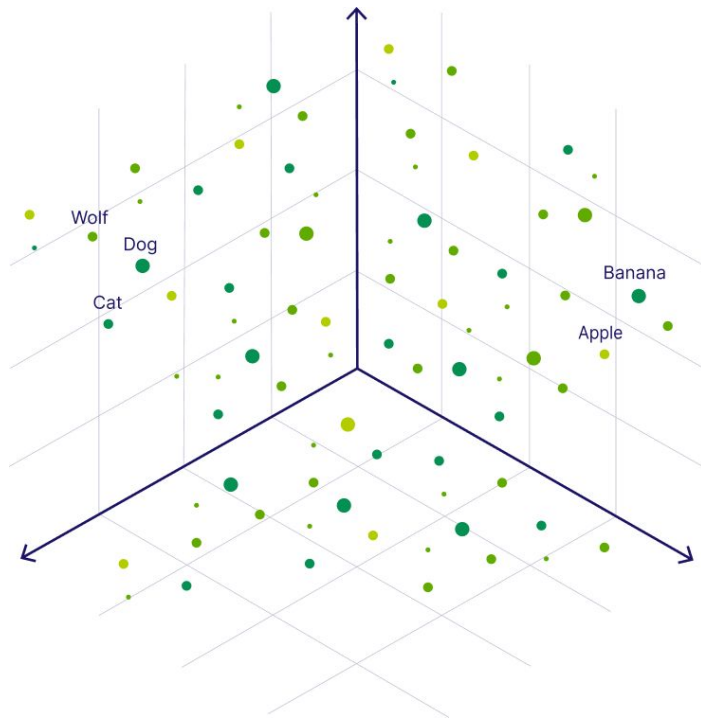
10. Blog: Es difícil ubicar artículos antiguos en el buscador de substack. Además, no siempre sabes por donde empezar.

Solución: Recomendador de artículos.

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución técnica: Embeddings



# Pain: “otros”

Problema:

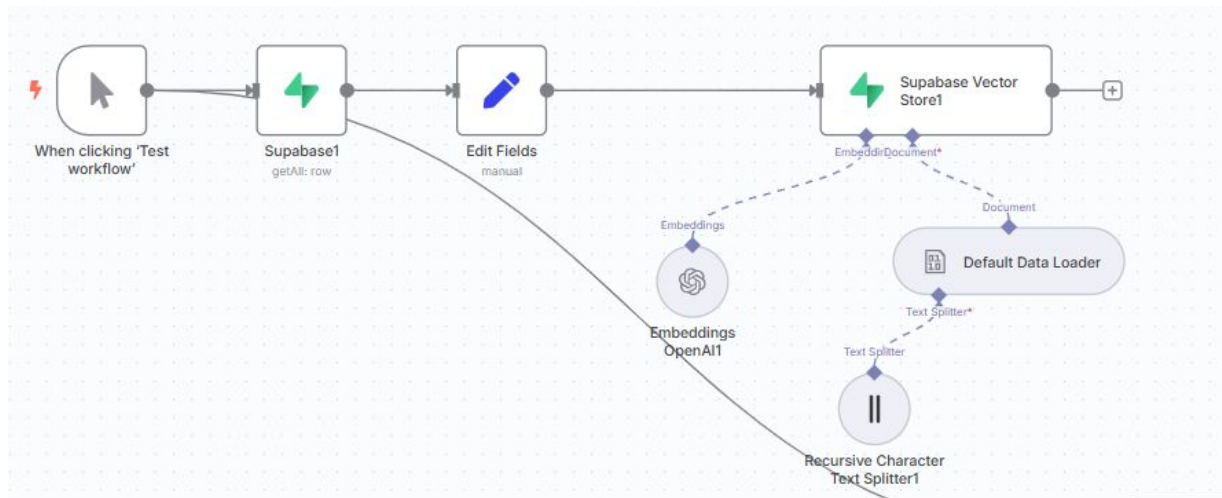
10. Blog: Es difícil ubicar artículos antiguos en el buscador de substack. Además, no siempre sabes por donde empezar.

Solución: Recomendador de artículos.

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución técnica: Convertir info de artículos a vectores (embeddings)



# Pain: “otros”

Problema:

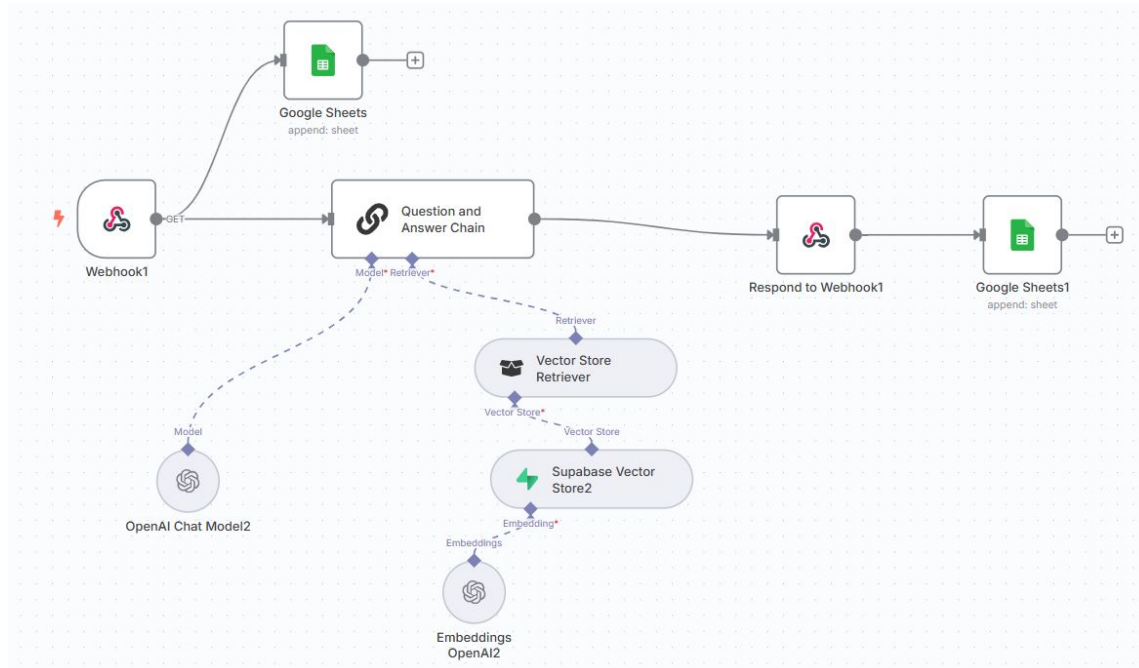
10. Blog: Es difícil ubicar artículos antiguos en el buscador de substack. Además, no siempre sabes por donde empezar.

Solución: Recomendador de artículos.

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución técnica: Bot web



# Pain: “otros”

Problema:

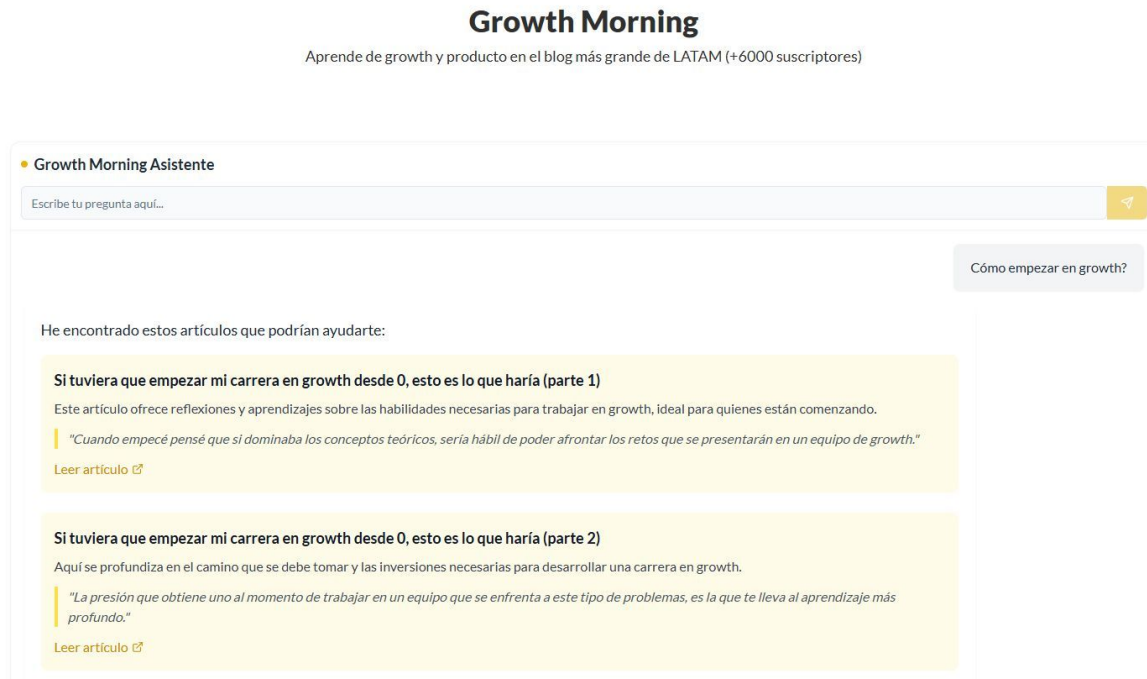
10. Blog: Es difícil ubicar artículos antiguos en el buscador de substack. Además, no siempre sabes por donde empezar.

Solución: Recomendador de artículos.

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución usuario:



<https://growthmorning.com/programa/>

## Logra un ascenso en negocios y marketing con ayuda de expertos

Programa en vivo: 4 clases de 2 horas cada una.

Descubre las habilidades que usan profesionales menores a 27 años que lideran equipos en grandes corporaciones y aplícalo a tu trabajo actual de inmediato.

Inscribirme al curso

Hablar con un asesor

Aprende junto a:



**Fernando Briones**

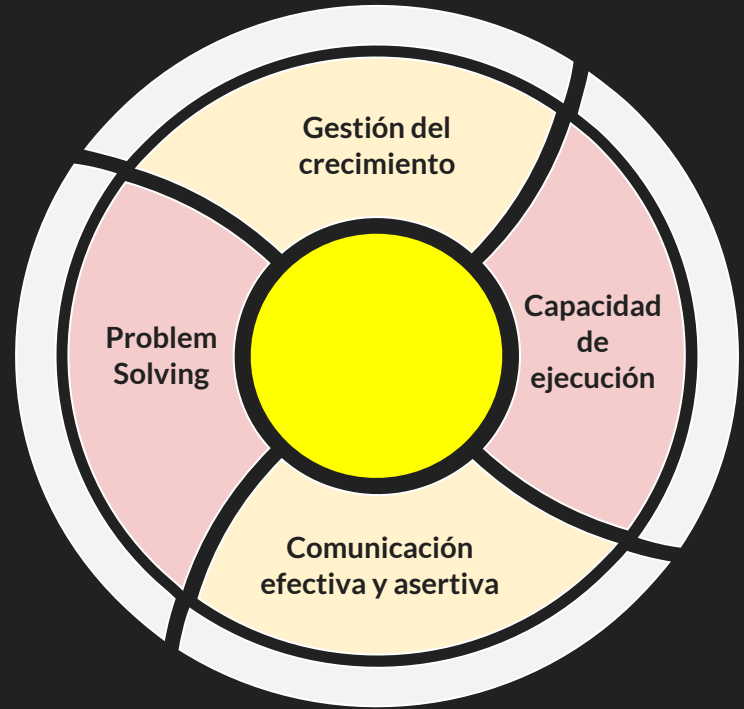
Manager con +7 años experiencia





No es solo un programa de empleabilidad,

Es un programa que te ayudará a convertirte en el 1% de tu trabajo e incrementar las probabilidades de **crecimiento** a través de mentores, herramientas, hoja de ruta y acompañamiento 1-1 personalizado



## Dónde aprender más

- [Taller - Prompt E. para no-expertos \(26-junio\)](#)
- Contacto Fer (dudas sobre vibe coding o sobre programa): +51997284596