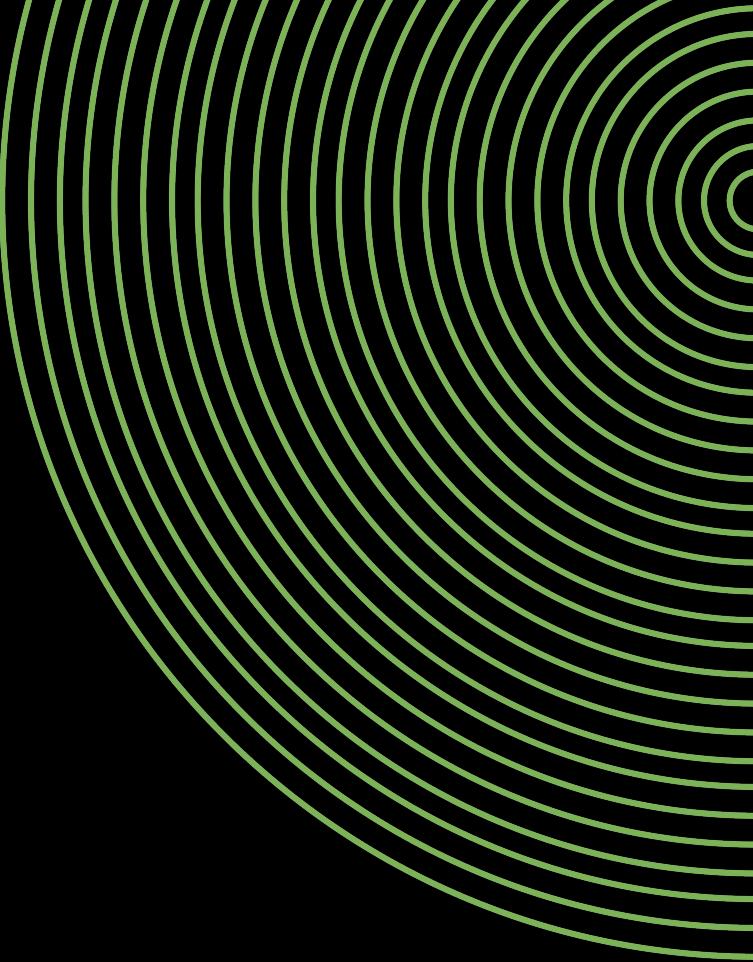


Vibe coding

para product managers

Fernando Briones



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>

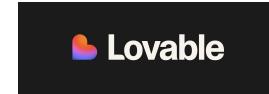
Cómo funcionan las apps que usamos: Parte 1

Semana 2 - Abril 2024, Startups y aprendizajes propios.

ABR 11, 2024 • FERNANDO BRIONES GALLEGOS



Herramientas

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

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.

Caso de uso: Programa para analistas de Growth Morning

<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:

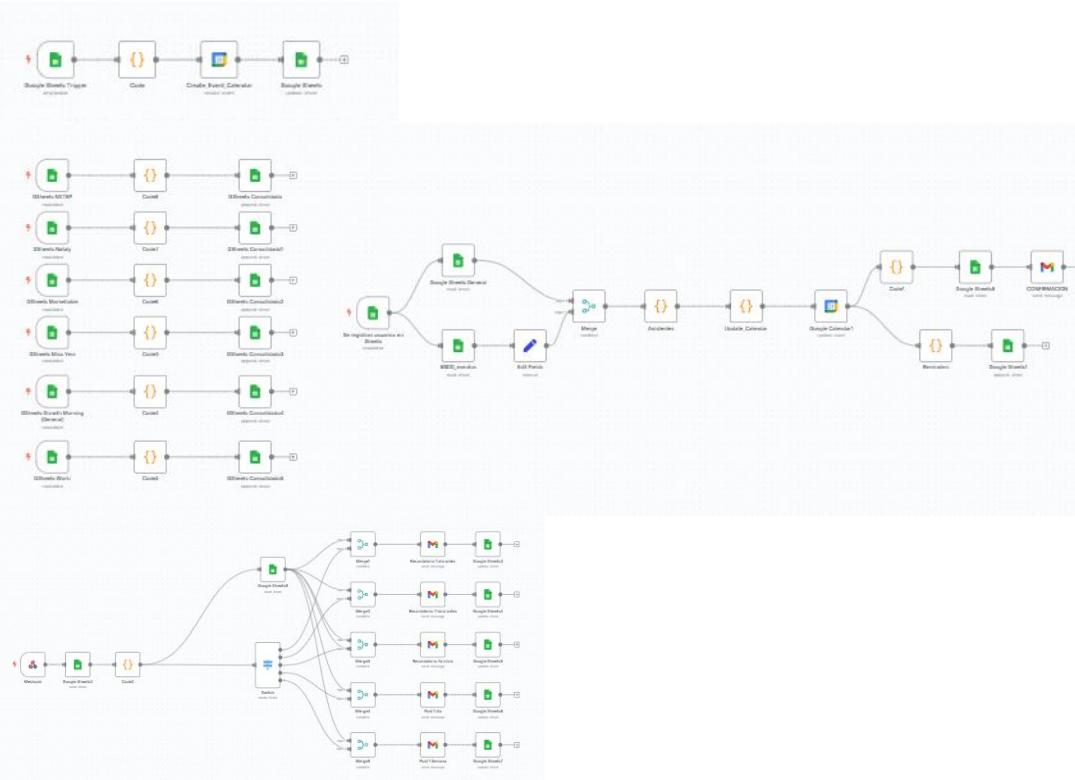
- ## 1. Flujo de webinars manual.

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: lucaspantan, 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/gha-stpn-qiu>

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

Pain: Captación de leads

Problema:

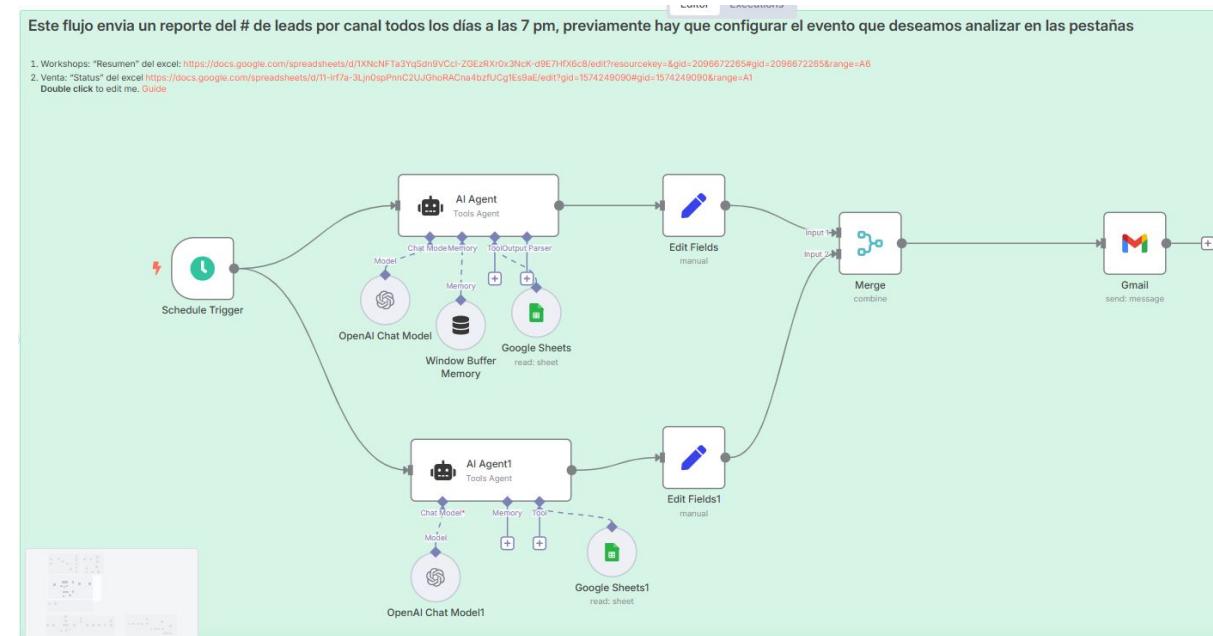
2. Falta de seguimiento a inscritos.

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:



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, rociichernamunar10, mi ▾

Traducir al español X

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

Resultados para el evento del día 26-junio:

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

Recomendación: Es necesario incrementar los leads en los canales NXTEP, Marketable, 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 Totl
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:

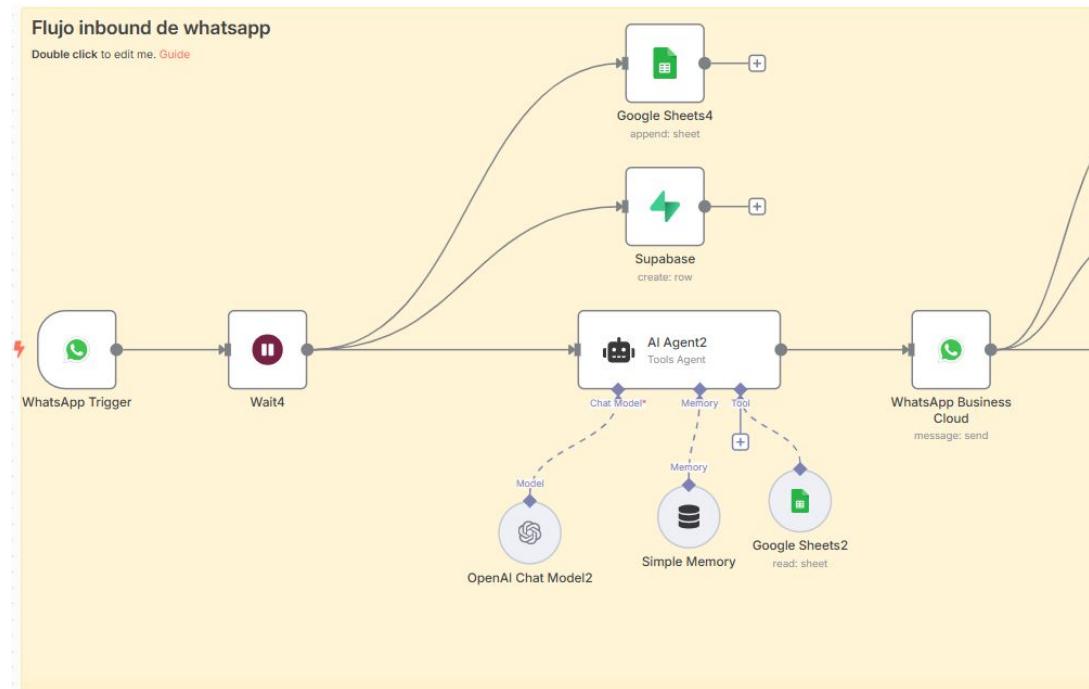
3. Ventas 1:1 (alta carga operativa)

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:

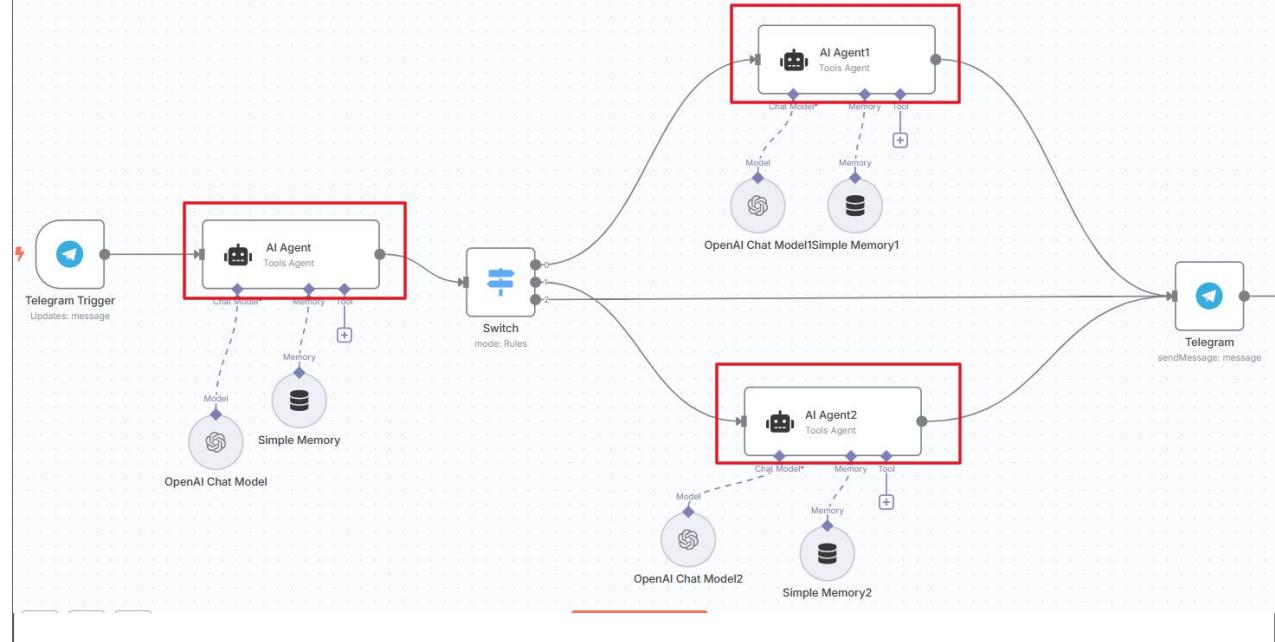
Momento en el que el prompt se hace muy grande y tener 1 agente no es escalable

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

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución usuario:



Pain: Conversión leads a alumnos

Problema:

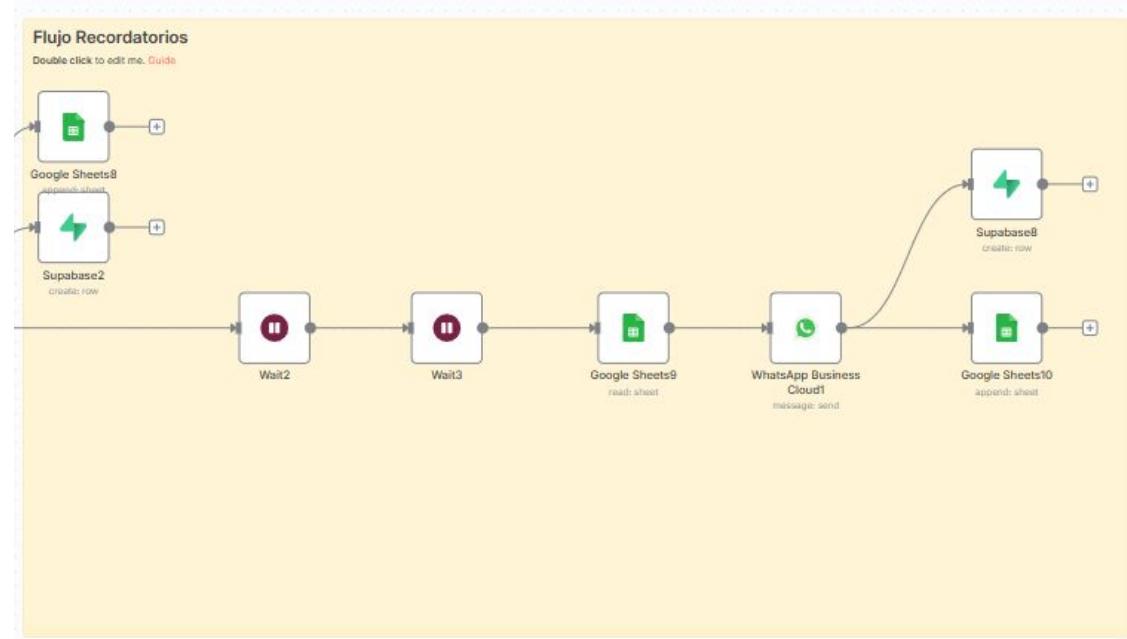
4. Ventas 1:1 (envío de seguimientos manuales)

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:

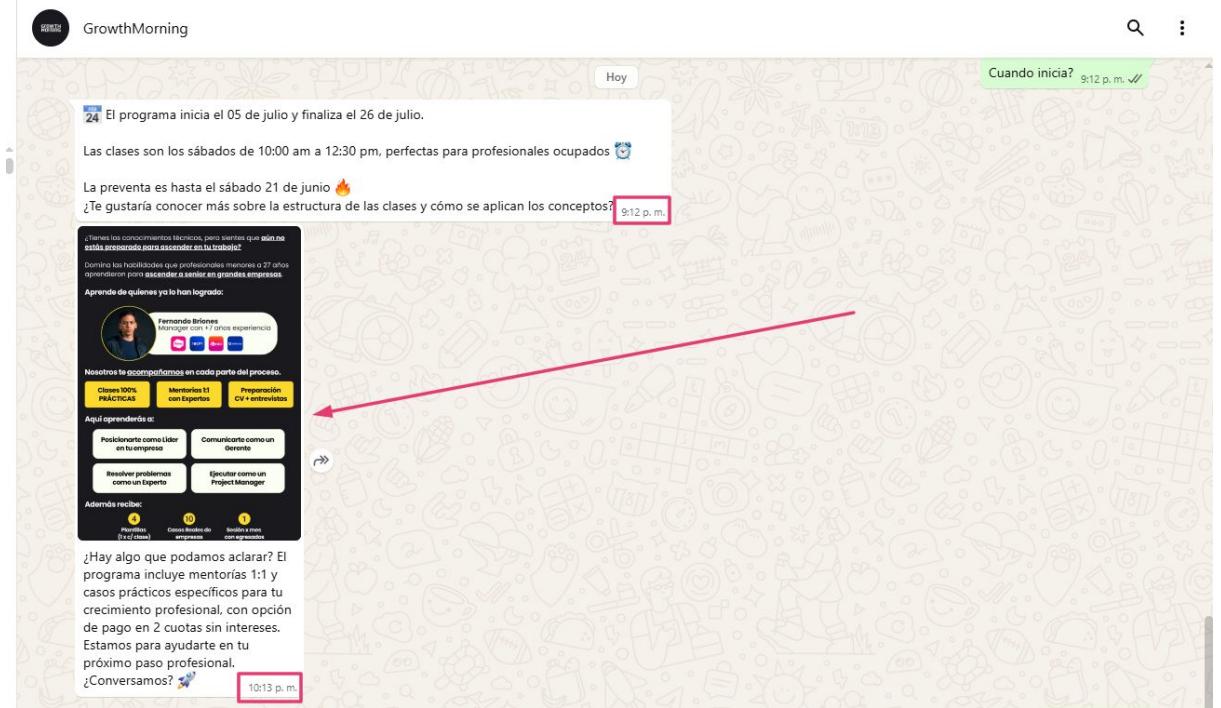
4. Ventas 1:1 (envío de seguimientos manuales)

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:

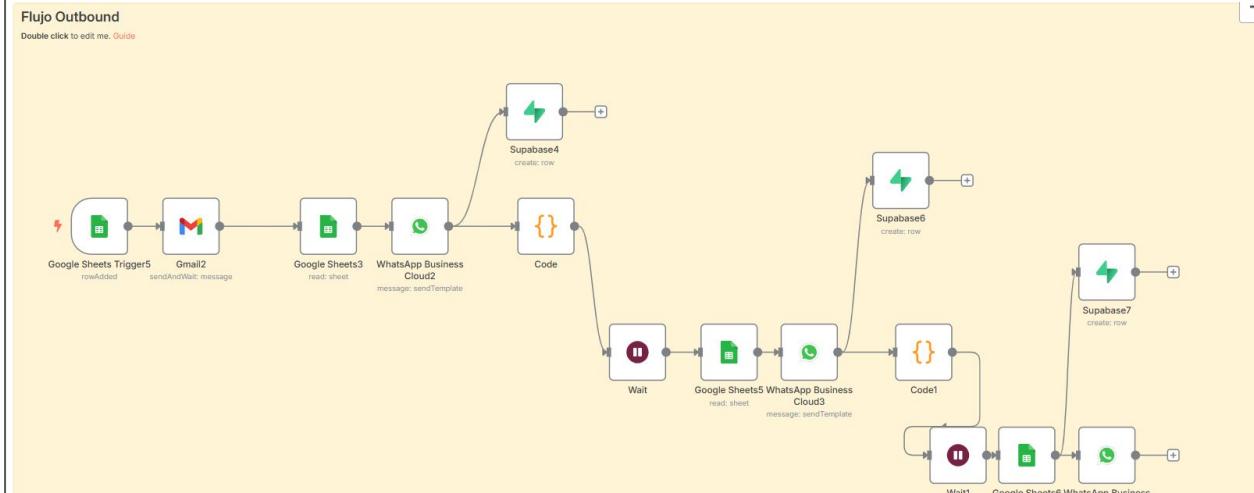
5. Prospección de leads
(envío de msjs. manuales)

Solución: Herramienta de envío masivo de mensajes outbound

Herramientas:

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

Solución técnica:



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:

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

GrowthMorning

Comienza las habilidades que profesionalizan nuestros +77 alumn@s para ascender a senior en grandes empresas

Aprende de quienes ya lo han logrado:

Fernando Balleza Manager con 17 años experiencia

Nosotros te acompañaremos en cada parte del proceso.

Clases 100% PRÁCTICAS Mentorías 1:1 con Expertos Preparación CV + entrevistas

Algunos aprendizajes:

- Posicionarte como Líder en tu empresa
- Comunicarte como un Gerente
- Resolver problemas como un Experto
- Ejecutar como un Project Manager

Además recibes:

- 1 Puntajes (1 x c/ clase)
- 10 Casos Reales de empresas
- 1 Sesiones 1:1 con egresados

Jóvenes talentos

¡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?

131 p. m.

GrowthMorning

Lo que dicen nuestros egresados:

Carlos Alejandro Diaz Villalobos El programa fue completo, me dieron un feedback importante para mi desarrollo profesional, durante el programa siempre siendo el soporte de mentoría y ejemplo.

Jose Fernando Pacheco Coto Asiste a más de 4 programas, lleva a la ejecución lo aprendido más allá de una vez, un después en mi carrera de trabajo y performance. Muy recomendable.

Cesar Augusto Gutierrez Growth Morning logra este objetivo no solo a través de experiencias reales de sus mentores sino también a través del desarrollo de conocimientos prácticos con un enfoque teórico. Muy recomendable.

Gloria Patricia Hernandez Hermosa, es diferente a lo que estoy acostumbrado, nos conectamos a través de ejercicios de manera sencilla y con ejemplos del día a día yo soy relacionada de manera corporativa de lo estudiado.

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 oquieres que te separe una llamada con los mentores del programa para resolver tus dudas?

135 p. m.

Pain: Conversión leads a alumnos

Problema:

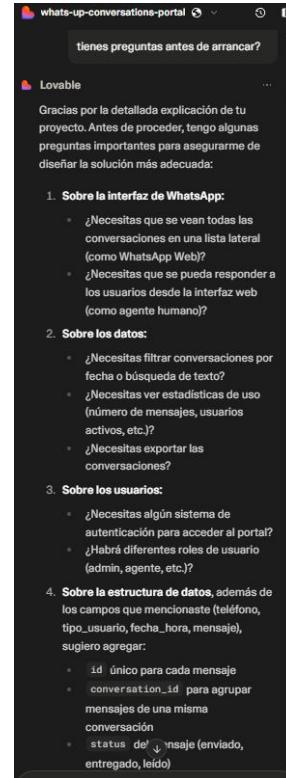
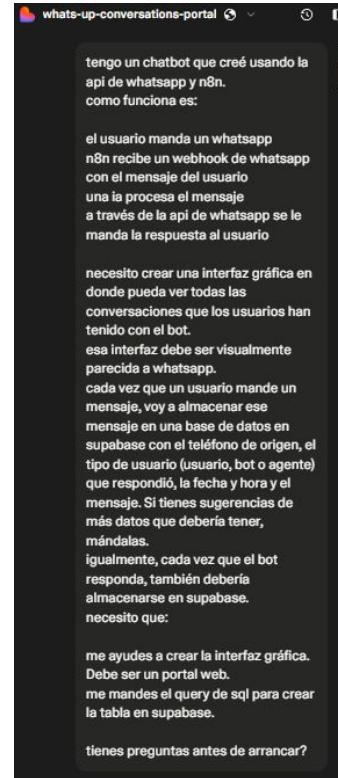
6. No se puede ver en algún lugar las conversaciones por API de whatsapp.

Solución: Construir un mini CRM de whatsapp.

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución técnica:



Pain: Conversión leads a alumnos

Problema:

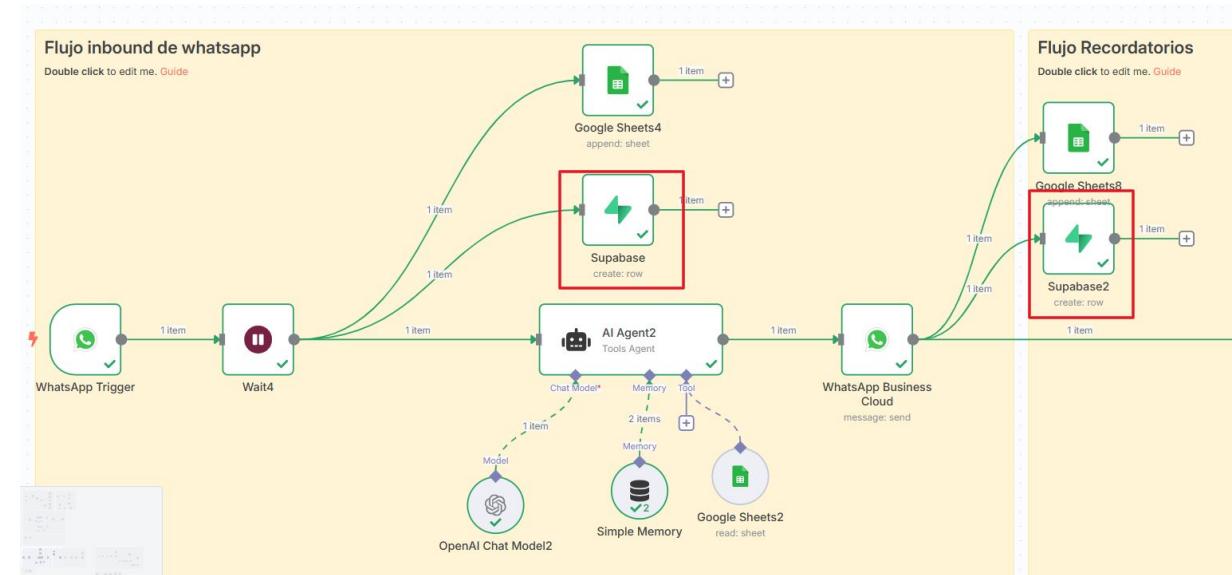
6. No se puede ver en algún lugar las conversaciones por API de whatsapp.

Solución: Construir un mini CRM de whatsapp.

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución técnica:



Pain: 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:

	id uuid	conversation_id varchar	phone_number varchar	message_type varchar	content text	cre
	0016840d-6f66-491d-a9cf-ea443172ef3f	51923280752	51986437596	agent	jHola! Quiero contarte, por si te interesa,	202
	0035e9ed-6ec8-4dd9-a572-940347db7c7	51989187537	51986437596	agent	jHola! Quiero contarte, por si te interesa,	202
	006fe9b7-c6e8-424b-a9bb-7dafd0e3222	51960688229	51986437596	agent	[Imagen programa] ¿Hay algo que podam	202
	00ab6867-21b8-4499-a567-53aa79816166	51997284596	51997284596	user	Así es	202
	00b68f06-de51-4140-8101-89975a582666	51929202111	51986437596	agent	Hola, te escribo esta última para no insist	202
	00b69f23-b84e-43d8-8f2a-cc6f06d02ea1	51954946751	51986437596	agent	jHola! Quiero contarte, por si te interesa,	202
	00fcf253-e6a2-480f-829c-356d9916ec8e	51997284596	51986437596	agent	jClaro! El programa incluye 4 clases: 1. *!	202
	01168eb6-0fb3-437d-a47e-0f02bc239d27	51964286937	51964286937	user	Quiero un informe de balance general del	202
	014749a7-e55-4439-baf9-332bab1bb263	51957147227	51986437596	agent	jGenial! Puedo proporcionarte el enlace c	202
	019ccc24-8a46-4d49-a216-de623eccbb4	51997284596	51997284596	user	Si	202
	01b56adb-41a0-40a3-b3c0-08d560fe5cf	51950161497	51950161497	user	Dan certificaciones?	202
	01d98710-8d79-42c2-9ade-35b3226d006	51945951785	51945951785	user	Estoy interesado, quisiera más informació	202
	01ec0587-1a17-44f3-934e-a588fa857817	51997284596	51997284596	user	Hola!	202
	01ff7b820-6849-412b-86ce-d5385f84fe63	93442472616	51986437596	agent	jCómo sacarle el máximo provecho al prc	202
	0216413d-5c03-47cc-8360-b33d4c7ecb8	51997284596	51986437596	agent	👉jHola! Soy Franco, responsable de adr	202
	0247b0ad-8126-49a5-8aed-1d7ffc10ffff	51947673825	51947673825	user	mira teuento	202
	027eae06-5d8e-4daf-88e0-ac8a75298db	51997284596	51986437596	agent	👉jHola! Soy Franco, responsable de adr	202
	02dac481-da62-4aa3-ba23-e51a4bdf4ac	51954187258	51986437596	agent	jHola! jCómo puedo ayudarte hoy?	202
	031da98a-d4f4-4ae9-bc9a-1c2e47153da5	51960688229	51960688229	user	Que me ofreces	202

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 usuario:

The screenshot displays a simulated WhatsApp conversation log. At the top, there's a header with the number 51997284596 and a note that it's a bot. Below the header, a blue bar shows the message "próximo paso profesional: ¿Conversamos?". The conversation starts with a message from the bot: "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 comunicarse 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?". The user responds with "21:36 - Envío". The bot then sends another message: "¿Cómo sacarle el máximo provecho al programa ejecutivo? Lo que más valoran nuestros alumnos, además de las clases y casos que vemos en clase, son las *sesiones 1:1*. En estas sesiones, puedes agendar una reunión con el profesor, Fernando Briones (Jefe con más de 7 años experiencia en corporate y startup) para resolver tus dudas y recibir feedback de lo que necesites. ¿Sabes qué es lo mejor? Que son ilimitadas; es decir, puedes agendar cuantas necesites (durante y después del programa) porque nos interesa que realmente APRENDES y nos recomiendes ¿Te interesa oír más?". The user replies with "21:41 - Envío". The bot continues: "Hola, te escribo esta última para no insistir de más. Aquí te dejó algunos testimonios de 4 de nuestros egresad@s. Tenemos más de 40 egresados y ya hemos hecho 4 ediciones anteramente. 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?". The user responds with "21:46 - Envío". Finally, the bot sends a message: "¡Hola! Soy Franco, responsable de admisión de Growth Morning. Acabas de llegar al lugar correcto para lograr un ascenso en negocios y marketing con ayuda de expertos. Nuestro programa ya tiene +40 profesionales que han logrado un ascenso. Si tú también quieres dar el siguiente paso en tu carrera, estamos listos para ayudarte. 09:13 - Envío".

Pain: Experiencia de alumnos

Problema:

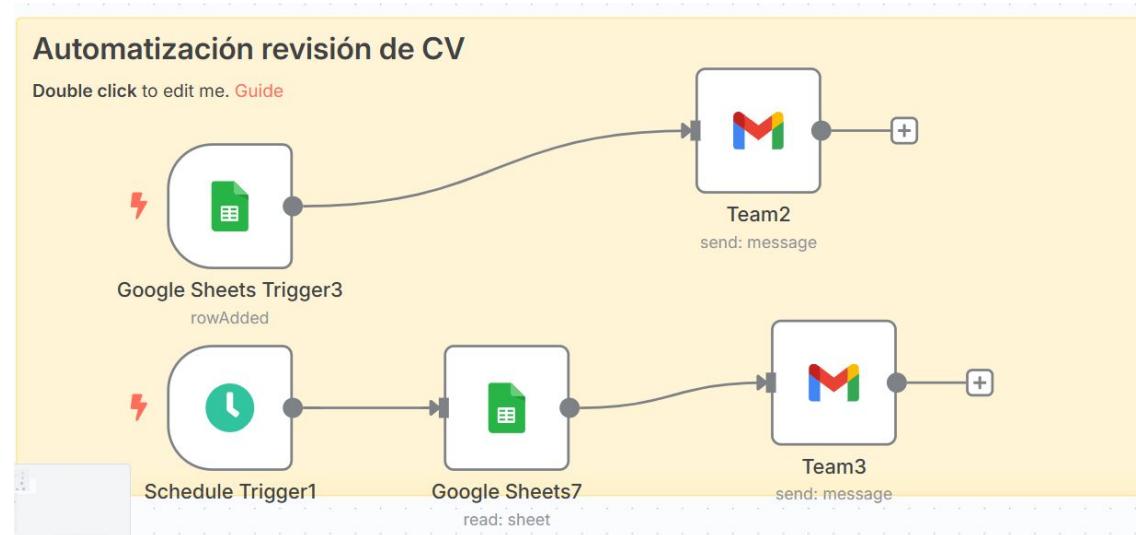
7. Varios flujos operativos que dependen de un humano.

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

D

diego@growthmorning.com

para diegofloresosam, d.sanchez.oy, cearmabo, rociopensnamunar10, 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/1WQRsS7kWFtTELZw0aGptu-peWBREAKGg-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 search results page for the query "nps". The results are sorted by relevance, with 1-50 of many messages shown. The messages are from users "diego" and "Reforge Team", mostly dated between June 14 and July 7. The messages are about completed programs and their NPS scores. A tooltip "Programa Grow..." is visible next to one of the message snippets. At the bottom of the inbox, there is a modal dialog with buttons "Aceptar" and "No, gracias".

From	Subject	Date
diego	Recibidos Feedback del programa completado. NPS : 10 , de [REDACTED] -NPS (que tanto recomendaria del 1 al 10): 10 -Lo bueno del progra...	7 jul
diego	Recibidos Feedback del programa completado. NPS : 9 , de [REDACTED] -NPS (que tanto recomendaria del 1 al 10): 9 -Lo bueno del programa: El contenido de las...	5 jul
diego	Recibidos Feedback del programa completado. NPS : 10 , de [REDACTED] -Resultados de Andres Fernandez -NPS (que tanto recomendaria del 1 al 10): 10 -Lo bueno del programa: P...	5 jul
diego	Recibidos Feedback del programa completado. NPS : 10 , de [REDACTED] -Resultados de Andres Fernandez -NPS (que tanto recomendaria del 1 al 10): 10 -Lo bueno del programa: Las clase...	30 jun
diego	Recibidos Feedback del programa completado. NPS : 10 , de [REDACTED] -Resultados de Ander Jesus Huallpa Carhuas -NPS (que tanto recomendaria del 1 al 10): 10 -Lo b...	22 jun
Reforge Team	Recibidos 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	Recibidos 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	Recibidos Feedback del programa completado. NPS : 9 , de [REDACTED] -Resultados de Marcos Stephano Diego Granados -NPS (que tanto recomendaria del 1 al 10):...	16 abr
yo	Recibidos Feedback del programa completado. NPS : 10 , de [REDACTED] -NPS (que tanto recomendaria del 1 al 10): 10 -Lo bueno del programa: El cont...	14 abr
yo	Recibidos Feedback del programa completado. NPS : 10 , de [REDACTED] -NPS (que tanto recomendaria del 1 al 10): 10 -Lo bueno del programa: El cont...	14 abr
yo	Recibidos Feedback del programa completado. NPS : 10 , de [REDACTED] -NPS (que tanto recomendaria 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.

Avisenme 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:

The screenshot shows a dark-themed LMS interface. On the left, a sidebar menu includes 'Homepage', 'Entrenamiento', 'Materiales' (selected), 'Sesiones 1:1', 'Webinars', and 'Programa Referidos'. At the bottom of the sidebar is a 'Cerrar Sesión' button. The main content area features a welcome message: '¡Bienvenido al LMS del Programa Asciende a Senior!', a quote by Pamela Valdés, and a progress section titled 'Tu Progreso' showing '0 puntos'. Below this is a call-to-action: '¡Sigue completando tareas para ganar más puntos!'. A 'Checklist de Tareas' section lists four tasks under 'Asistencia a Clases': 'Clase 1: Gestiona tu ascenso' (checked), 'Clase 2: Problem-Solving' (checked), 'Clase 3: Comunicación Estratégica' (unchecked), and 'Clase 4: Project Management' (unchecked). To the right is a 'Top 10 - Leaderboard' section showing one entry: 'Fernando (Tú) Sin cohort 0 pts'. At the bottom right is a 'Edit with Lovable' button.

Pain: “otros”

Problema:

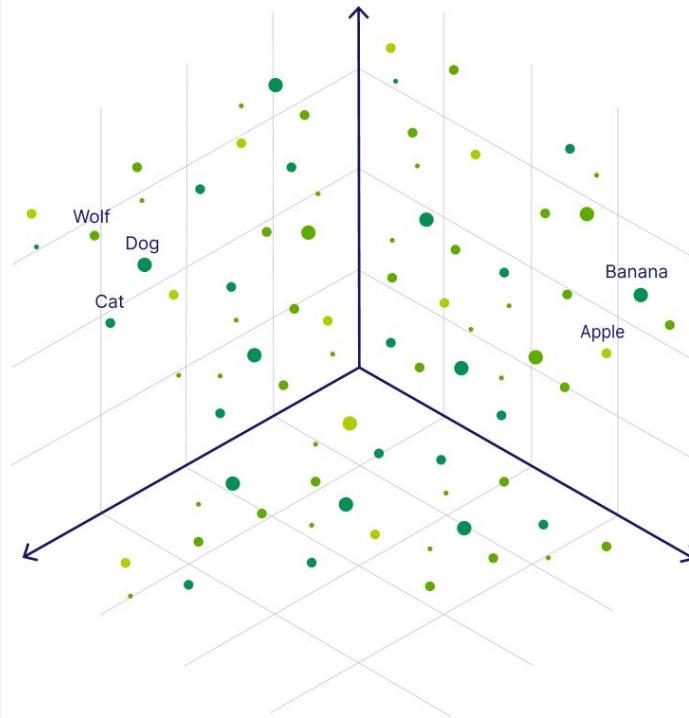
10. Blog: Es difícil ubicar artículos antiguos en el buscador de substack. Además, no siempre sabes por donde empezar.

Solución: Recomendador de artículos.

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

Solución técnica: Embeddings



Pain: “otros”

Problema:

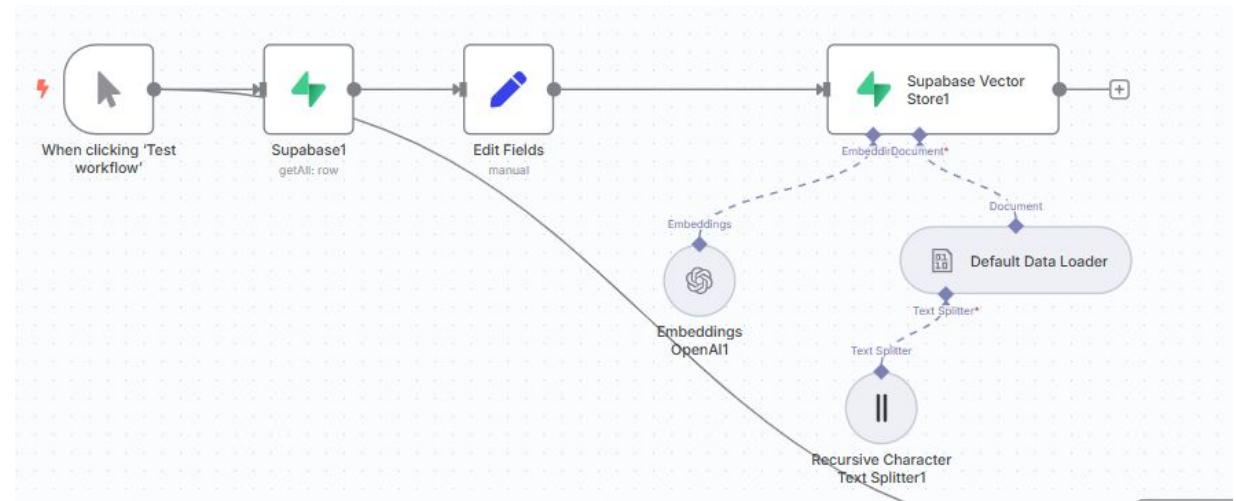
10. Blog: Es difícil ubicar artículos antiguos en el buscador de substack.
Además, no siempre sabes por donde empezar.

Solución: Recomendador de artículos.

Herramientas:

- Lovable
- n8n
- Supabase
- Claude (ideación)

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



Pain: “otros”

Problema:

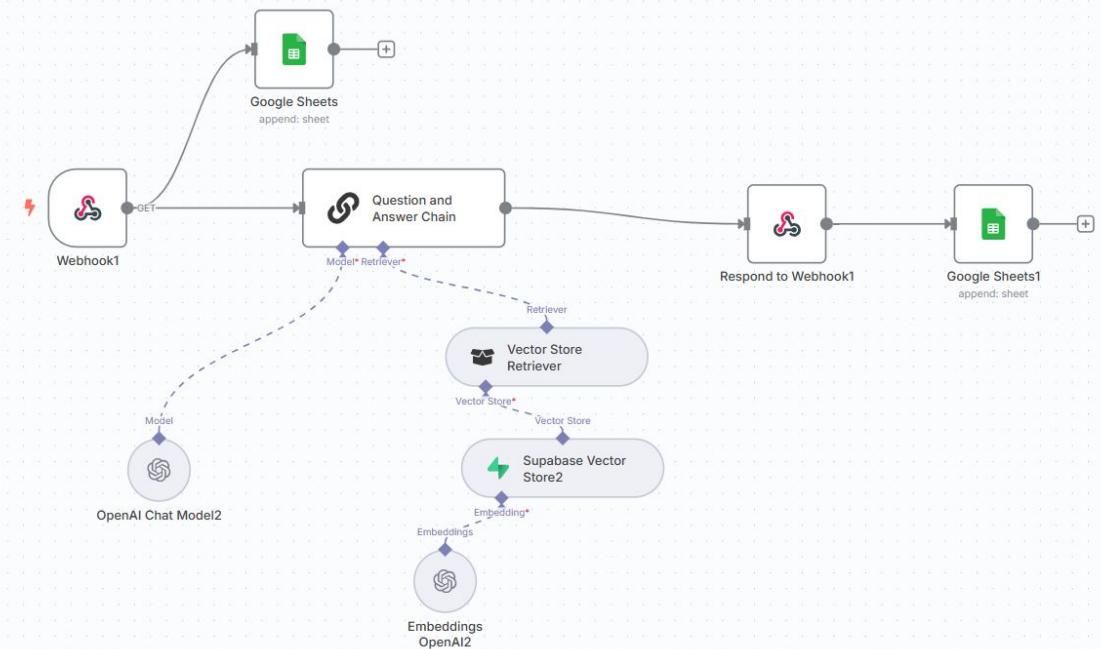
10. Blog: Es difícil ubicar artículos antiguos en el buscador de substack.
Además, no siempre sabes por donde empezar.

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:

Growth Morning

Aprende de growth y producto en el blog más grande de LATAM (+6000 suscriptores)

• Growth Morning Asistente

Escribe tu pregunta aquí...



Cómo empezar en growth?

He encontrado estos artículos que podrían ayudarte:

Si tuviera que empezar mi carrera en growth desde 0, esto es lo que haría (parte 1)

Este artículo ofrece reflexiones y aprendizajes sobre las habilidades necesarias para trabajar en growth, ideal para quienes están comenzando.

“Cuando empecé pensé que si dominaba los conceptos teóricos, sería hábil de poder afrontar los retos que se presentarán en un equipo de growth.”

[Leer artículo ↗](#)

Si tuviera que empezar mi carrera en growth desde 0, esto es lo que haría (parte 2)

Aquí se profundiza en el camino que se debe tomar y las inversiones necesarias para desarrollar una carrera en growth.

“La presión que obtiene uno al momento de trabajar en un equipo que se enfrenta a este tipo de problemas, es la que te lleva al aprendizaje más profundo.”

[Leer artículo ↗](#)

<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:



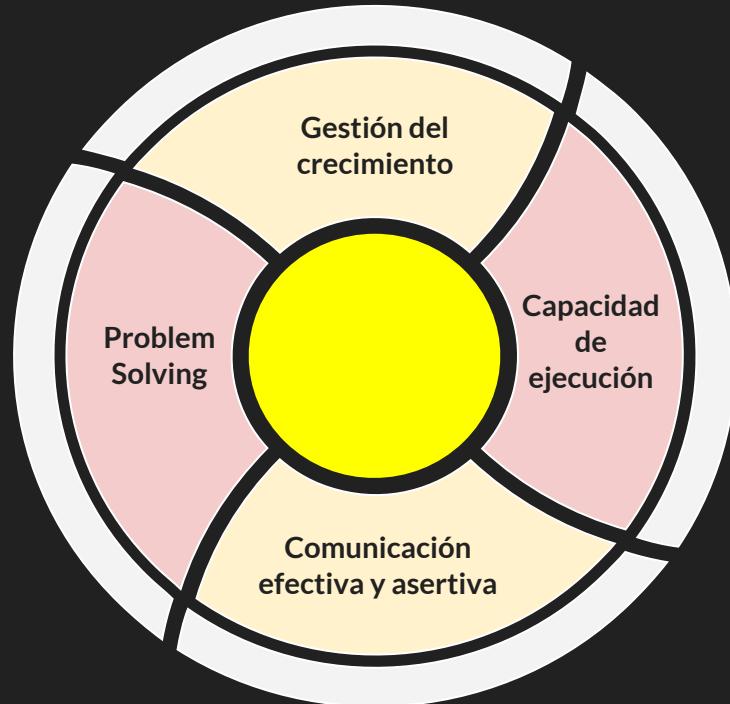
Fernando Briones

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**