

ABC del Closer - Landing Interactiva

PRD + Prompt para Claude Code

Core Validation Questions

¿Para quién es esto? Personas en Latinoamérica que ven contenido de Tino Mossu en Instagram, interesadas en ganar dinero online pero que no saben qué es un Closer ni cómo empezar.

¿Cuál es EL problema que resuelve? Convertir leads fríos de Instagram en agendas calificadas educándolos sobre la oportunidad de ser Closer, en vez de mandar un PDF que nadie lee.

¿Cómo sabemos si funciona?

- Tasa de completado > 50% (llegan al final)
 - Tasa de agenda > 15% de los que completan
 - Leads llegan a la llamada sabiendo qué es un Closer
-

Contexto del Proyecto

Tino Mossu (@tino.mossu, 278K seguidores) tiene un curso llamado "La U del Closer" que enseña a personas a ser closers de ventas y les ofrece colocación laboral.

Actualmente usa Stories de Instagram con keyword trigger "PDF" para enviar un lead magnet. El PDF actual es contenido motivacional genérico que no conecta con el producto.

Objetivo: Reemplazar el PDF por una experiencia web interactiva que:

1. Eduque sobre qué es un Closer (el lead llega sin saber)
 2. Genere deseo por la oportunidad
 3. Califique al lead según sus respuestas
 4. Termine en CTA para agendar llamada de diagnóstico
-

Flujo de Usuario

Instagram Story → DM con link → Landing interactiva → Agenda llamada

Detalle:

1. Usuario ve Story, comenta "PDF"
2. Recibe DM automático con link a la landing
3. Landing lo lleva paso a paso por el contenido
4. Al final, CTA a agendar (link externo a calendario)
5. Datos del usuario quedan guardados en Supabase

PROMPT PARA CLAUDE CODE

Build ABC del Closer - Landing educativa interactiva tipo micro-curso que enseña qué es un Closer y termina en CTA para agendar llamada

CONTEXT:

Landing page para leads de Instagram que vienen de comentar "PDF" en Stories. El usuario no sabe qué es un Closer. La experiencia debe educar paso a paso y terminar invitándolo a agendar una llamada de diagnóstico. Mobile-first porque el tráfico viene de Instagram.

TECH STACK:

- Next.js 14+ (App Router)
- Supabase (solo para guardar datos del lead)
- Tailwind CSS
- TypeScript
- Deploy to Vercel

DATABASE SCHEMA:

```
```sql
create table leads (
 id uuid primary key default gen_random_uuid(),
 -- Datos básicos
 created_at timestamp default now(),
 utm_source text,
 utm_medium text,
 utm_campaign text,
 -- Progreso en la landing
)
```

```
step_reached integer default 1,
completed_at timestamp,

-- Respuestas del usuario (opcional, si agregamos preguntas)
has_sales_experience text, -- 'si' | 'no' | 'algo'
hours_available text, -- '2-4' | '4-6' | '6+'
main_blocker text, -- 'tiempo' | 'dinero' | 'conocimiento' | 'miedo'

-- CTA
clicked_cta boolean default false,
clicked_cta_at timestamp
);

-- Índices para analytics
create index idx_leads_created_at on leads(created_at);
create index idx_leads_step_reached on leads(step_reached);
```
```

CORE USER FLOW:

1. Usuario llega a la landing (se crea registro en Supabase)
2. Ve pantalla de bienvenida con promesa
3. Avanza por 5 secciones de contenido educativo
4. En cada avance se actualiza step_reached
5. Al completar, ve pantalla final con CTA a agendar
6. Click en CTA registra clicked_cta y redirige a link externo

ESTRUCTURA DE CONTENIDO (5 pasos + intro + CTA):

PASO 0 - INTRO/HOOK:

- Headline: "El trabajo remoto mejor pagado que casi nadie conoce en Latinoamérica"
- Subtext: "En los próximos 5 minutos vas a descubrir cómo ganar en dólares desde tu casa, sin inglés y sin título"
- CTA: "Empezar" (botón)
- Progress: 0%

PASO 1 - ¿QUÉ ES UN CLOSER?

- Headline: "¿Qué es un Closer?"
- Contenido:
 - Un Closer es la persona que cierra ventas de alto valor por teléfono o videollamada
 - No es vendedor tradicional que llama en frío. El Closer recibe personas que YA están interesadas
 - Las empresas invierten en publicidad, generan miles de interesados, pero necesitan a alguien que convierta ese interés en ventas. Ese alguien es el Closer.
 - Quote destacado: "El Closer no convence. El Closer ayuda a tomar la decisión."
- Progress: 20%

PASO 2 - ¿CUÁNTO GANA UN CLOSER?

- Headline: "¿Cuánto gana un Closer?"
- Contenido:
 - Modelo: 100% comisión, típicamente 10-20% del valor de venta
 - Ejemplo: Producto de \$1,500 USD con 10% = \$150 por venta
 - 5 ventas/mes = \$750 | 10 ventas = \$1,500 | 20 ventas = \$3,000
- Rangos reales:
 - Principiante: \$800 - \$1,500 USD/mes
 - Intermedio: \$2,000 - \$4,000 USD/mes
 - Avanzado: \$5,000 - \$10,000+ USD/mes
- Destacado: "Todo esto trabajando desde tu casa, con tu horario, cobrando en dólares"
- Progress: 40%

PASO 3 - LAS 3 HABILIDADES CLAVE

- Headline: "Las 3 habilidades que necesitás"
- Contenido (mostrar como cards o acordeón):
 1. ESCUCHA ACTIVA (la más importante)
 - El 80% de una llamada es escuchar, no hablar
 - Tu trabajo es entender qué quiere la persona, qué la frena, qué la motiva
 2. MANEJO DE OBJECIONES
 3. CONTROL EMOCIONAL

- Una objeción no es un "no", es una pregunta disfrazada
- "Es muy caro" = "¿Vale la pena para mí?"
- Vas a escuchar muchos "no"
- El Closer profesional no se engancha emocionalmente
- Destacado: "Ninguna requiere talento natural. Se aprenden y se practican."
- Progress: 60%

PASO 4 - UN DÍA EN LA VIDA

- Headline: "Un día en la vida de un Closer"
- Contenido (mostrar como timeline visual):
 - MAÑANA: Te levantás, revisás agenda. Tenés 4 llamadas programadas.
 - BLOQUE DE LLAMADAS (2-4 horas): Cada llamada dura 30-60 min. Hoy cerraste 1 de 4. Normal.
 - RESTO DEL DÍA: Libre. El trabajo está hecho.
- Lo que NO hacés (lista con ✗):
 - No buscás clientes (te los dan)
 - No hacés publicidad
 - No cobrás ni gestionás pagos
 - No atendés reclamos post-venta
- Destacado: "Tu único trabajo es estar en la llamada y cerrar."
- Progress: 80%

PASO 5 - CÓMO EMPEZAR

- Headline: "¿Cómo conseguir tu primer trabajo?"

- Contenido:

- Camino tradicional (lento): YouTube → Aplicar sin experiencia → 50 rechazos → Oportunidad mala → Abandono
- Camino inteligente: Formarte → Practicar → Entrar a empresa con sistema → Generar ingresos
- Requisitos:
 - Computadora o celular con buena conexión
 - Lugar tranquilo para llamadas
 - 4-6 horas disponibles por día
 - Ganas de aprender
- Destacado: "No necesitás título, inglés, ni experiencia previa."
- Progress: 100%

PASO 6 - CTA FINAL:

- Headline: "¿Querés saber si esto es para vos?"
- Contenido:
 - "En La U del Closer formamos personas desde cero y las conectamos con empresas que necesitan Closers."
 - "Agendá una llamada de diagnóstico gratuita. 15-20 minutos donde analizamos tu situación."
- CTA Button: "AGENDAR MI LLAMADA" → Link externo (configurable via env var)
- Texto secundario: "Sin compromiso. Si no es para vos, te lo decimos."
- Firma: "— Tino Mossu | @tino.mossu"

FEATURES TO IMPLEMENT:

1. Landing Page con Stepper

- Progress bar visible en todo momento (arriba)
- Navegación: botón "Continuar" para avanzar
- Opción de volver al paso anterior
- Animación suave entre pasos (fade o slide)
- Persistencia del paso actual en localStorage (por si cierra y vuelve)

2. Tracking en Supabase

- Crear registro al cargar la página (con UTMs si vienen)
- Actualizar step_reached en cada avance
- Marcar completed_at cuando llega al paso 6
- Registrar clicked_cta cuando hace click en agendar

3. Diseño Mobile-First

- Max-width contenido: 480px centrado
- Tipografía grande y legible
- Espaciado generoso
- Botones grandes (mínimo 48px altura)
- Progress bar sticky en top

4. Estilo Visual

- Fondo oscuro (#0a0a0a o similar)

- Texto principal blanco
- Accent color dorado (#C9A227) para destacados y CTAs
- Cards/bloques con fondo ligeramente más claro
- Sin imágenes (solo iconos si es necesario)

5. Configuración Externa

- URL del calendario en variable de entorno: NEXT_PUBLIC_CALENDAR_URL
- Permitir cambiar fácilmente el link de agenda

REQUIREMENTS:

- Mobile responsive (90%+ del tráfico es mobile)
- Loading state mínimo (contenido estático)
- Sin autenticación
- Funciona sin JavaScript para SEO (contenido renderiza server-side)
- Tiempo de carga < 2 segundos
- Accesible (contraste, tamaños de texto)

UI/UX ESPECÍFICO:

Progress Bar:

- Sticky en top
- Muestra porcentaje y paso actual ("Paso 3 de 5")
- Color de fondo gris oscuro, fill dorado

Cards de Contenido:

- Bordes sutiles o sombra
- Padding generoso (24px)
- Texto con line-height 1.6

Botón Continuar:

- Ancho completo en mobile
- Fondo dorado, texto negro
- Hover: más brillante
- Estado: "Continuar →"

Destacados/Quotes:

- Borde izquierdo dorado
- Fondo ligeramente diferente
- Texto en itálica o bold

Listas:

- Iconos ✓ o • en dorado
- Espaciado entre items

OUT OF SCOPE:

- Autenticación / login
- Formulario de contacto (solo CTA externo)
- Chat o soporte
- Compartir en redes
- Múltiples idiomas
- Preguntas interactivas / quiz (simplificar a contenido estático)
- Video embedded
- Testimonios

SUCCESS CRITERIA:

- Usuario puede completar los 5 pasos en menos de 5 minutos
- Funciona perfecto en iPhone y Android
- Los datos se guardan correctamente en Supabase
- El CTA final redirige al calendario externo

START BY:

1. Crear proyecto Next.js con TypeScript y Tailwind
2. Configurar Supabase y crear tabla leads
3. Crear layout base con progress bar
4. Implementar el stepper con los 6 pasos
5. Agregar tracking a Supabase
6. Configurar variable de entorno para URL del calendario
7. Deploy a Vercel

NOTAS ADICIONALES:

- El contenido de cada paso está detallado arriba. Usar exactamente ese contenido.
- Priorizar que se vea bien en mobile. Desktop es secundario.
- El dorado (#C9A227) es el color de marca de Tino.
- La URL del calendario se configurará después, usar placeholder por ahora.

Checklist Pre-Deploy

- Landing carga en < 2 segundos
- Funciona perfecto en mobile (probar en iPhone y Android)
- Progress bar se actualiza correctamente
- Datos se guardan en Supabase
- CTA final redirige al link configurado
- UTM's se capturan si vienen en la URL
- localStorage persiste el paso si el usuario vuelve

Post-Validation Backlog (NO INCLUIR EN MVP)

- Preguntas interactivas para calificar mejor al lead
 - Video de Tino embebido en la intro
 - Testimonios de alumnos
 - Múltiples variantes para A/B testing
 - Integración directa con calendario (en vez de link externo)
 - Notificación a Slack cuando alguien completa
 - Retargeting pixel (Meta, TikTok)
-

Variables de Entorno Necesarias

```
env  
  
# Supabase  
NEXT_PUBLIC_SUPABASE_URL=https://xxx.supabase.co  
NEXT_PUBLIC_SUPABASE_ANON_KEY=xxx  
  
# Calendario (link externo)  
NEXT_PUBLIC_CALENDAR_URL=https://calendly.com/tino-mossu/diagnostico
```

Estructura de Archivos Esperada

```
/app  
  /page.tsx      # Landing principal  
  /layout.tsx    # Layout con metadata  
  
/components  
  /ProgressBar.tsx  # Barra de progreso sticky  
  /StepContainer.tsx # Contenedor de cada paso  
  /StepContent.tsx   # Contenido de cada paso  
  /ContinueButton.tsx # Botón de continuar  
  /HighlightBox.tsx   # Box para quotes/destacados  
  
/lib
```

```
/supabase.ts      # Cliente Supabase  
/tracking.ts     # Funciones de tracking  
/content  
/steps.ts        # Contenido de cada paso (texto)
```