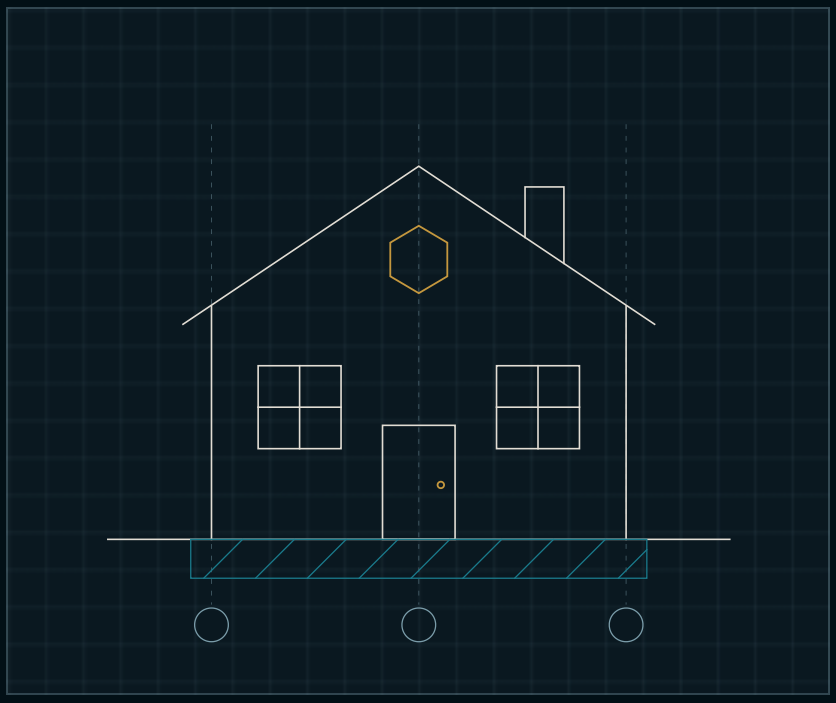
ORFFIT AI



Your Decision Brief

Cinco decisiones, en orden, antes de gastar otro dólar

PARA QUIÉN

fundadores y dueños de negocios hispanos en Estados Unidos, en especial quienes sacan adelante un negocio y una familia al mismo tiempo, y quieren usar la IA e invertir en lo digital con más independencia y sin agobio. Si estás en España o en Latinoamérica, también es para ti; los ejemplos están pensados para EE. UU. y en dólares.

«Se me acabó el límite de ChatGPT.»

«¿ChatGPT o Claude, cuál es mejor?» «Too many AI tools.»

«¿Cuánto debo invertir en publicidad?»

«ChatGPT recommend my business.»

«Está caro.» «¿Por qué mi página web no vende?»

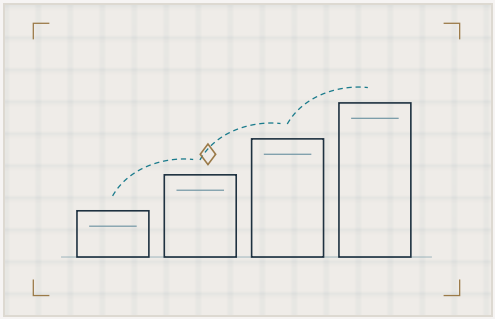
«Cómo mejorar la experiencia del cliente.»

Si alguna de esas frases te suena, no estás atrasado. Lo que pasa es que tienes las cosas repartidas: una herramienta aquí, un anuncio allá, una web que no dice lo que vales, un trato que no está a la altura de tu precio. Orffit AI existe para ayudarte a recuperar el criterio digital: entender cómo encajan las piezas de tu negocio en internet, decidir qué hacer primero según la etapa en que estás, y construir un negocio que te sostenga, no uno que tengas que sostener cada mes.

Aquí tienes cinco decisiones para esta semana, antes de gastar un dólar más.

01 / 05

¿En qué etapa está mi negocio?



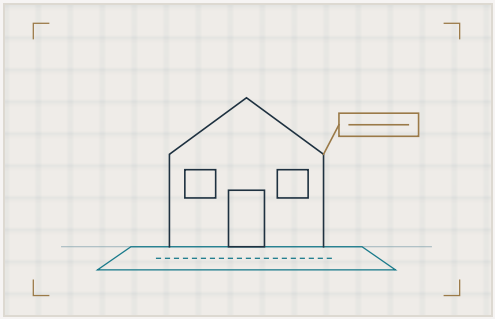
Hay cuatro etapas: empezar, crecer, expandirse y escalar. En cada una te toca decidir cosas distintas. Si estás empezando y saltas a invertir mucho en anuncios, o a pagar tres IAs, no avanzas más rápido: te confundes.

CHECKLIST

- [ ] Puedo nombrar mi etapa de hoy en una palabra, sin maquillarla.
- [ ] Sé qué decisión todavía no me toca.
- [ ] Lo que voy a hacer esta semana corresponde a la etapa en la que estoy.

02 / 05

¿Entiendo mi casa digital? Mi web, mi dominio, mi hosting y qué medir



Antes de sumar herramientas, vale la pena saber qué tienes. Tu web es tu casa digital. El dominio es la dirección, el nombre con el que te encuentran (por ejemplo, tunegocio.com). El hosting es el terreno donde está construida la casa: el servicio que mantiene tu web en línea. Si no sabes a nombre de quién está la dirección ni en qué terreno está la casa, tu web todavía no está del todo en tus manos.

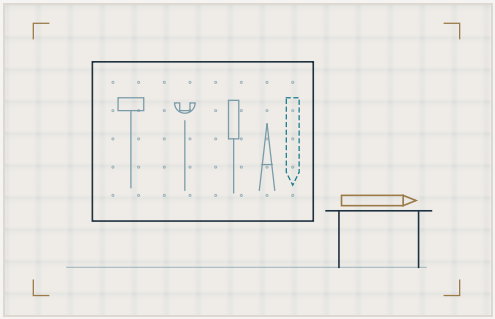
También hay que saber qué medir, y qué no. Un mensaje, una cita o un pedido te dicen mucho más que cuántas personas vieron la página o si «se ve bonita».

CHECKLIST

- [ ] Sé cuál es mi dominio, a nombre de quién está, y dónde está el hosting.
- [ ] Puedo decir qué mido en esta etapa, y qué todavía no.
- [ ] Si alguien de afuera mira mi web cinco segundos, entiende qué hago y qué puede hacer después.

03 / 05

¿Dónde me ayuda la IA, y dónde no?



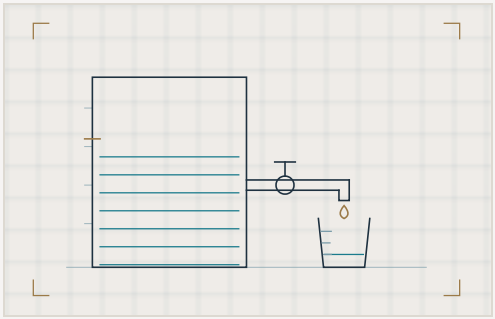
No necesitas la «mejor» IA. Necesitas una, como mucho dos, y que cada una tenga un trabajo distinto: por ejemplo, una para escribir correos y otra para ordenar ideas. Dale unas líneas sobre tu negocio para que sepa con quién está hablando. Si se te acaba el límite, no es una emergencia: es buen momento para preguntarte si ya sabes para qué la usas. Si «no entiende» lo que le pides, casi nunca está rota: le falta conocer tu negocio. Y todo lo que te entregue, lo revisas tú antes de usarlo.

CHECKLIST

- [ ] Elegí una sola herramienta principal para esta semana (no tres).
- [ ] Escribí diez líneas sobre mi negocio: a quién sirvo, qué ofrezco y qué no quiero que invente.
- [ ] Le pedí una sola tarea que ya hago y que sé corregir.
- [ ] Si se me acaba el límite, espero o decido con esa lista; no pago otro plan sin pensarlo.

04 / 05

¿Vale la pena invertir ahora, o primero hago una prueba pequeña?



Empieza por hacer una lista de lo que ya pagas y quédate con lo que te da un resultado que puedes ver, como mensajes de clientes u horas ahorradas. Todo gasto nuevo entra como prueba: con un límite de dinero y una fecha para revisarlo, y nunca con el dinero que necesitas para operar.

Invertir en anuncios pagados en Meta (Facebook e Instagram) tiene sentido cuando tu oferta se entiende a la primera y puedes ver qué logró el dinero. Contratar una agencia o un freelancer tiene sentido cuando ya puedes explicar qué resultado esperas, en qué plazo y cómo vas a revisar el trabajo. Si todavía no puedes explicarlo, aún no es momento de firmar.

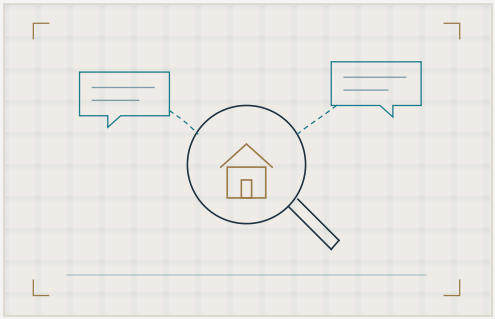
No existe una cifra oficial de cuánto invertir que sirva para todos. Tu límite es el que no pone en riesgo el dinero de tu negocio.

CHECKLIST

- [ ] Revisé cada anuncio y cada herramienta que pagué este mes: ¿la usé? ¿para qué?
- [ ] Pausé lo que no tiene respuesta.
- [ ] Fijé un límite para los próximos 14 días que no toca renta, nómina ni inventario.
- [ ] Si voy a contratar, tengo en una página qué resultado espero, en qué plazo y cómo lo voy a revisar.

05 / 05

¿Cómo se sienten quienes me compran, y cómo me presentan las IAs?

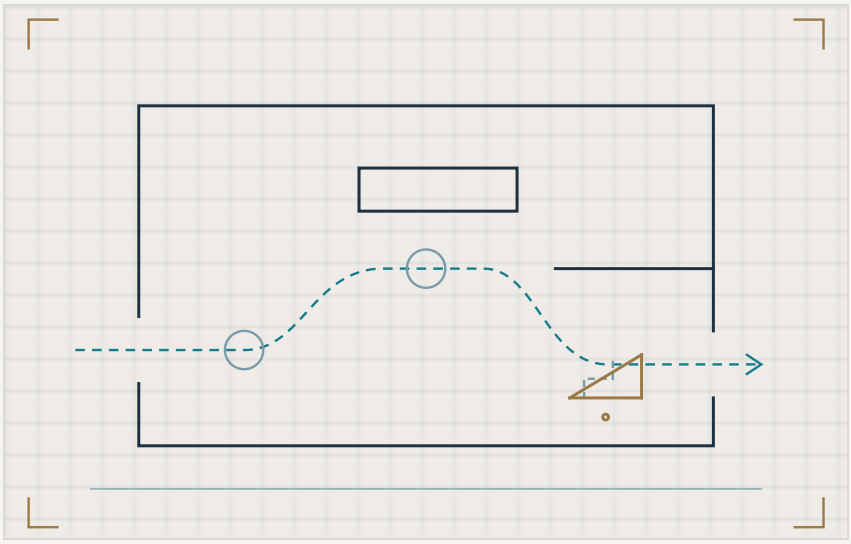


El valor de lo que vendes no está solo en el precio. Si te dicen «está caro», no empieces por bajar: muestra lo que ya está incluido. Lo que se siente premium casi siempre es consistencia y cuidado en todo el recorrido (cómo te encuentran, cómo respondes, qué pasa después de que te pagan), no un logo más caro.

Hoy un cliente ya puede preguntarle a ChatGPT o a Gemini a quién recomienda en tu ciudad. Nadie puede garantizarte que te mencionen. Lo que sí puedes hacer es que tu negocio sea fácil de encontrar y diga lo mismo en todas partes: una web clara, tu Perfil de Empresa de Google al día, reseñas reales y el mismo nombre en todos lados. En el caso de ChatGPT, tu web tiene que dejar entrar a OAI-SearchBot, un visitante automático que recorre tu casa digital y cuenta lo que encuentra. Eso hace posible que aparezcas, pero no te asegura un lugar. Las guías oficiales de Google y de OpenAI no prometen que vayas a aparecer, así que desconfía de cualquier paquete que sí lo prometa.

CHECKLIST

- ☐ Hice el recorrido que hace un cliente y arreglé una sola cosa que molestaba.
- ☐ Tengo por escrito qué incluye mi oferta, antes de hablar de precio.
- ☐ Pregunté en ChatGPT y en Gemini, como lo haría un cliente, a quién recomiendan para mi oficio en mi ciudad y qué saben de mi negocio.
- ☐ Revisé mi Perfil de Empresa de Google.



Son cinco decisiones, en este orden. No tienes que leer las diez fichas hoy. Lo importante es terminar la semana sabiendo en qué etapa estás, entendiendo tu casa digital, con una herramienta de IA que tiene un trabajo claro, un límite de gasto definido y una mirada honesta a cómo se sienten quienes te compran y a cómo te presentan las IAs y tu propia web.

Cuando quieras seguir, ficha por ficha, suscríbete a **Orffit AI** https://orffitai.com. Las primeras semanas son para que lo conozcas; si más adelante hay una membresía, te diremos el precio con claridad, en dólares.

Orffit Lab NY