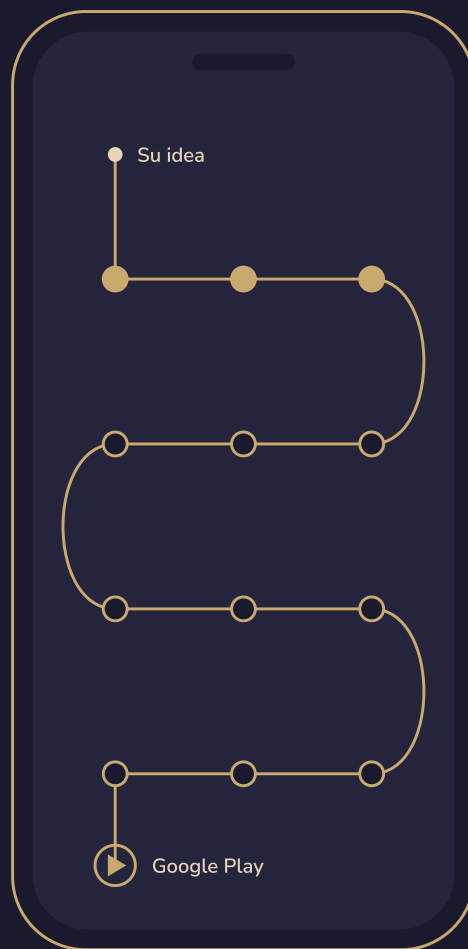


Cree apps móviles con Claude Code para su emprendimiento

De la idea a Google Play, sin saber programar.

Programa de formación en doce módulos. Usted construye su propia aplicación conversando con Claude Code, y aprende la parte de negocio que define si una app sobrevive.



Objetivo del programa

Aprenderá a construir su propia aplicación móvil conversando con Claude Code, desde la primera pantalla hasta su publicación en Google Play.

Decidir bien sin saber programar

Trabjará con un método de instrucciones que le permite tomar buenas decisiones aunque no sepa programar, y entenderá la parte de negocio que define si una app sobrevive: monetización, retención, métricas y protección de su cuenta.

Dirigido a

Emprendedores, dueños de negocio y creadores sin experiencia en programación que quieren lanzar una app propia o una app para su negocio.

Es formación guiada. Usted construye la app; nosotros no la desarrollamos por usted.

Al terminar, su app estará



Doce módulos, cuatro tramos

Cada módulo deja una pieza de su app lista y lo prepara para el siguiente. El recorrido empieza en su idea y termina en la tienda.



01

Tramo I. Preparar el terreno

Mentalidad y entorno de trabajo

- ◆ Por qué sus resultados nunca serán idénticos a los del profesor, y por qué eso es normal
- ◆ Las cosas se van a romper: cómo mantener la calma y avanzar
- ◆ El código es solo una parte; el negocio está en tráfico, monetización, retención y métricas
- ◆ Cómo elegir su primera app: simple, con un diferencial claro, nunca un juego
- ◆ Cómo pedir ayuda para recibir una respuesta útil
- ◆ Preparación del equipo en Windows: Visual Studio Code y Claude Code en la terminal integrada
- ◆ Su primer proyecto: crear, ejecutar y ver la app en su celular

02

Tramo I. Preparar el terreno

Trabajar con seguridad: Git y GitHub

- ◆ Commit es guardar partida, push es subirla a la nube
- ◆ Por qué guardar solo en su computador no es suficiente
- ◆ Cuándo guardar: cada vez que algo funciona
- ◆ Volver a una versión anterior sin perder trabajo
- ◆ Recargar sin caché antes de reportar un error

03

Tramo I. Preparar el terreno

Método de prompts y manejo de sesiones

- ◆ Pedir opciones, no órdenes
- ◆ Pedir el plan antes del código y explicar el porqué de negocio
- ◆ Describir el momento y la sensación del usuario, no el archivo
- ◆ Repetir la palabra que importa para dirigir el resultado
- ◆ Pedir evidencia («muéstrame») en lugar de opiniones
- ◆ Destabar el trabajo cuando falta una pieza y contarle a Claude lo que ya tiene
- ◆ Pedir siempre un plan B si falla el servidor o el usuario rechaza algo
- ◆ Numerar las peticiones y devolver el error completo
- ◆ Gestión del consumo: plan, modelo y nivel de esfuerzo
- ◆ Una sesión por tarea, prompt de traspaso entre sesiones y chat aparte para preguntas
- ◆ Leer las respuestas largas y no interrumpir a Claude mientras trabaja

04

Tramo II. Construir y monetizar

Construya la primera versión de su app

- ◆ De la idea de negocio a la lista de funciones mínimas
- ◆ Pantallas, navegación y diseño base
- ◆ Optimización: que la app cargue y descargue rápido
- ◆ Imágenes y recursos gráficos propios o con licencia

05

Tramo II. Construir y monetizar

De su computador a la nube

- ◆ Qué es un servidor y cuándo lo necesita su app
- ◆ Firebase: base de datos, almacenamiento y autenticación
- ◆ Cloudflare como alternativa para servir contenido
- ◆ Comparar opciones en un chat aparte antes de decidir

06

Tramo II. Construir y monetizar

Monetización con anuncios

- ◆ Formatos según su valor: con recompensa, intersticial, nativo, al abrir y banner
- ◆ Anuncios de prueba durante el desarrollo
- ◆ La regla que protege su cuenta: nunca hacer clic en sus propios anuncios reales
- ◆ Límite de frecuencia para no saturar al usuario
- ◆ Pantalla de bienvenida y experiencia de carga
- ◆ Consentimiento de anuncios: la app debe seguir funcionando si el usuario dice no
- ◆ Mediación: qué es y cuándo vale la pena

07

Tramo III. Convertir la app en negocio

Suscripciones y paywall

- ◆ Cuándo tiene sentido una suscripción: valor que se renueva
- ◆ Prueba gratis con recordatorio antes de cobrar
- ◆ Anclaje del plan anual frente al semanal
- ◆ Ofertas de entrada y de recuperación
- ◆ El momento correcto para mostrar el paywall
- ◆ Precios que se leen humanos y una salida siempre visible
- ◆ Deuda técnica y de diseño: cuándo detenerse a ordenar

08

Tramo III. Convertir la app en negocio

La economía de su app

- ◆ Valor de vida del cliente (LTV) y costo de adquisición (CAC)
- ◆ Por qué no pagar publicidad hasta que el LTV supere al CAC
- ◆ Qué acciones suben el LTV y cuáles bajan el CAC
- ◆ Canales gratuitos primero, pauta pagada después

09

Tramo III. Convertir la app en negocio

Retención: que los usuarios vuelvan

- ◆ El momento correcto pesa más que el diseño
- ◆ Notificaciones locales y enviadas desde el servidor, con moderación
- ◆ Calificaciones: preguntar primero en privado, usar el aviso oficial y responder reseñas
- ◆ Onboarding de tres pantallas: bienvenida, momento wow y oferta
- ◆ La prueba de desinstalar y reinstalar
- ◆ La regla de la batería: efectos sutiles y en un solo lugar

10

Tramo IV. Medir, publicar y proteger

Medición, control remoto e idiomas

- ◆ Analítica y reporte de fallos
- ◆ La rutina diaria de cinco indicadores
- ◆ Usuarios diarios frente a mensuales: la señal más honesta
- ◆ El ciclo de mejora: reporte de fallo, Claude corrige, se publica
- ◆ Configuración remota: cambiar precios y textos sin publicar otra versión
- ◆ Pruebas A/B, y por qué solo sirven con tráfico real
- ◆ Traducción de la app y de la ficha de tienda

11

Tramo IV. Medir, publicar y proteger

Publicación en Google Play

- ◆ Cuenta de desarrollador: personal u organización
- ◆ Calendario realista y por qué empezar la cuenta desde la primera semana
- ◆ Prueba cerrada: mínimo 12 testers durante 14 días continuos para cuentas personales nuevas; las cuentas de organización están exentas
- ◆ Cómo conseguir y mantener a sus testers
- ◆ Decisiones irreversibles: gratis o de pago, y el nombre del paquete
- ◆ Ficha de tienda: título, descripción, ocho capturas e ícono
- ◆ Formularios honestos: política de privacidad, seguridad de datos y público objetivo
- ◆ Qué hacer ante un rechazo

12

Tramo IV. Medir, publicar y proteger

Proteger su negocio y crecer

- ◆ Qué causa suspensiones: derechos de autor, comportamiento engañoso y permisos innecesarios
- ◆ Respaldo de la llave de firma y firma de apps de Google Play
- ◆ Publicación por etapas e incremento de versión en cada subida
- ◆ Android Vitals: estabilidad y visibilidad en la tienda
- ◆ Su primera app como plantilla para las siguientes
- ◆ Lista de verificación antes de cada lanzamiento

Al cierre del programa

Proyecto final

Cada estudiante construye su propia app sobre su idea o su negocio. Estas son las piezas que su app tendrá en su lugar al terminar.

☒ Guardada en GitHub	☒ Onboarding de bienvenida
☒ Conectada a la nube	☒ Notificaciones
☒ Al menos una forma de monetización configurada	☒ Analítica
☒ Ficha de tienda completa	☒ Prueba cerrada de Google Play en marcha

Material de apoyo

Guía de campo en PDF

Un documento de consulta para tener a mano mientras trabaja con Claude Code, durante el programa y después de él.

Tarjetas de prompts

Las instrucciones del método, listas para usar en cada situación.

Rutina diaria de indicadores

Los cinco números que conviene revisar cada día.

Lista de verificación

Lo que debe revisar antes de cada publicación.

Por qué estudiar con Emprendimiento Digital

Usted trabaja sobre su propio proyecto y sale con una app funcionando, no con teoría

Más de 15 años de experiencia

Docentes que trabajan directamente en el sector.

Grupos reducidos

Corrección en el momento, sobre su pantalla.

Presencial y virtual en vivo

Formación presencial en Medellín y virtual en vivo, con acompañamiento real.

Acompañamiento por WhatsApp

Continúa después de la última sesión.

Su propio proyecto

Cada ejercicio avanza la app que usted va a publicar.

Certificado de participación

Al completar el programa.



El siguiente paso

Agende su asesoría gratuita por WhatsApp

350 416 2815

Revisamos su idea y le contamos si este programa es el adecuado para su negocio.

Construyamos el futuro de su empresa.