

Diseña tu primer valor

GUÍA PRÁCTICA · EPISODIO 04

Definí la acción que demuestra valor para el cliente antes de diseñar la secuencia. KYC puede ser un requisito y no el resultado final.

La activación ocurre en el producto; el mensaje ayuda a llegar.

Plantilla + casos de prueba + prompt de IA. Completá el ejemplo con datos de prueba y verificá los resultados antes de publicar.

Tu mapa de trabajo

Contexto	Canal posible	Criterio
Dentro de la app	In-app	Ayuda contextual y próximo paso claro. Evitar tapar la tarea.
Consulta posterior	Inbox	Actualización que conviene conservar dentro del producto.
Aviso externo oportuno	Push	Interrumpe; texto sin montos ni detalles sensibles. Detalle tras autenticación.
Explicación extensa	Email	Contenido que necesita contexto; permiso y destino útil.
Conversación útil	WhatsApp	Permiso, integración y plantillas aplicables; respuesta con valor.
Caso breve adecuado	SMS	Urgencia real, costo, cobertura y permiso; no usar como insistencia automática.

Antes de automatizar

- Entrada: quién es elegible y qué señal inicia el recorrido.
- Espera: plazo como hipótesis; distinguir tiempo fijo, condición y ventana local.
- Antes del recordatorio: comprobar que sigue pendiente y el canal está autorizado y disponible.
- Salida y métrica: acción de valor en una ventana sobre personas elegibles; aperturas solo como diagnóstico.

Usá IA con criterio

Copiá este prompt

Cuestioná esta definición de activación y este journey. ¿La señal demuestra valor? ¿Cuál es el denominador y la ventana? Señalá fricción, mensajes obsoletos, privacidad por canal y exclusiones. Proponé pruebas y un fallback. Separá reglas deterministas de tareas que requieren interpretación. No decidas KYC ni crédito: [pegar recorrido].

Completá y contrastá

1. Pegá solo el contrato o recorrido necesario, sin datos personales reales.
2. Pedí que enumere incertidumbres y no complete huecos como si fueran hechos.
3. Verificá cada sugerencia en el producto y en Customer.io.
4. Conservá un responsable, una fecha y una prueba de resultado.

La activación ocurre en el producto; el mensaje ayuda a llegar.

Fuentes de capacidades: docs.customer.io/get-started/segments-and-people-data/ y docs.customer.io/get-started/set-up-messages/. Ejemplos de Kunko; no son reglas universales ni resultados medidos.