

PLAYBOOK · MARKETING PARA DAVID

CRECE CASI SOLO

El playbook de 6 pasos para hacer crecer tu negocio con IA, sin los equipos ni presupuestos de antes



con **Andrés 'Maldito Genio' Ospina**

javieryranzo

Hoy tu negocio puede crecer **casi solo**

Hace cinco años, montar un sistema de crecimiento era cosa de empresas con presupuesto: equipos enteros, consultoras y meses de trabajo.

Hoy ya no. La inteligencia artificial puso al alcance de cualquier negocio lo que antes costaba una fortuna. Y no es una moda de unos pocos: ya es la norma.

55%

de las pequeñas empresas ya usa IA (un salto del 41% en un año)

43%

de las startups que fallan es por no entender a su mercado

Este playbook nace del episodio #276 de "Marketing para David" con Andrés "Maldito Genio" Ospina, growth marketer con más de 15 años construyendo sistemas de adquisición. Son **6 pasos en orden**. Saltearte uno es por donde se cae la mayoría.

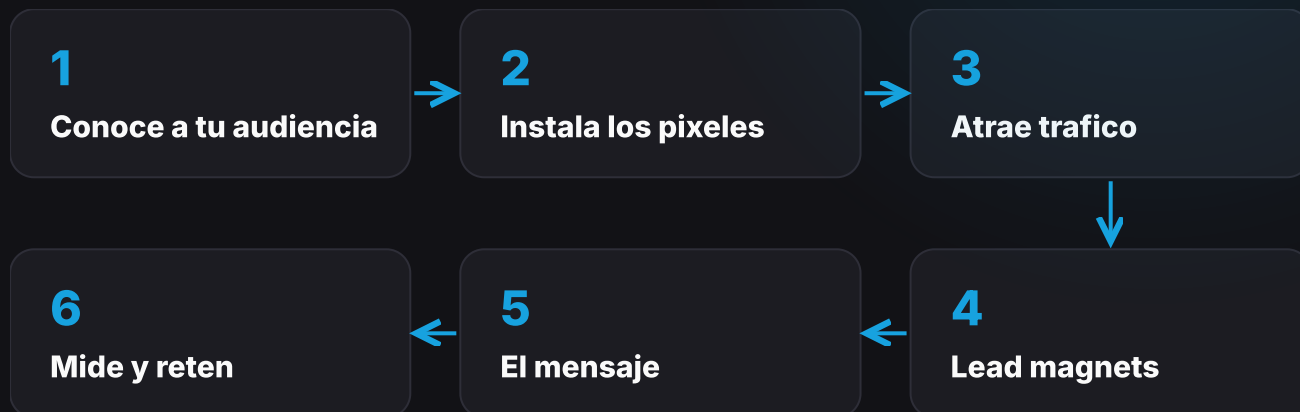


PARA LLEVAR

Growth no es suerte ni un truco viral. Es un sistema que, bien armado, trabaja por vos.

Los 6 pasos de un vistazo

Antes de entrar en cada uno, así se ve el sistema completo. Cada paso prepara el terreno del siguiente.



TRUCO

No hace falta tener los 6 perfectos. Empieza por el 1 y el 2: sin conocer a tu cliente y sin medir, todo lo demás es tirar plata a ciegas.

Conoce a tu audiencia y encuentra tu hueco

Casi nadie conoce a su cliente de verdad. Creemos que sí. Antes, conocerlo costaba una fortuna: focus groups, consultoras, gente mintiéndole a la entrevistadora detrás de un espejo. Conclusiones torcidas y campañas malas.

Hoy, con IA (Claude, Perplexity) lo entiendes en minutos y mejor: en sus propias palabras, cómo nombra su problema y qué solución busca. Pero lo más potente es encontrar tu **gap de posicionamiento**.

SI ERES "A"

Dices lo mismo que todos. Solo te queda competir por precio.

SI ERES "B"

Ocupas el espacio que nadie atiende bien. Dejas de competir por precio.



REGLA DE ORO

No inventes tu "B" desde tu escritorio. Sácalo de cómo habla tu cliente y de la promesa que todos repiten y nadie cumple.

Instala todos los **pixeles** antes de traer a nadie

Antes de gastar un peso en atraer gente, asegúrate de extraer toda la data posible de quien entra a tu ecosistema. Si no, traes tráfico y lo dejas escapar sin saber quién era.

- ✓ Pixel de Meta (Facebook e Instagram) para retargeting.
- ✓ Google Analytics y la etiqueta de Google Ads.
- ✓ El subestimado: el **Insight Tag de LinkedIn**.



DATO

El Insight Tag de LinkedIn te dice qué tipo de empresas y qué roles visitan tu web. Solo tienes que cargar la tarjeta para que LinkedIn lo active. No hace falta que compres anuncios para empezar a recoger esa data.

Ojo con el compliance: avisa el uso de cookies y cumple con la ley de tu mercado. La data es oro, pero se recoge con permiso.

Atrae tráfico: alguien ya tiene a tu audiencia

No tienes que crear tu audiencia desde cero. Russell Brunson lo llama el **Dream 100**: hay gente y plataformas que ya reúnen a tu cliente ideal. Tu trabajo es ir adonde ya están.

-  **Search intent en Google.** Quien busca "comprar X" te está diciendo, literal, "véndeme esto". Es la intención más caliente que existe.
-  **Contenido a escala con IA.** Pídele a la IA decenas de artículos útiles, publícalos de a poco (para no penalizar) y mide.
-  **Aplica Pareto.** El 20% de ese contenido va a traer la mayoría del tráfico. Detecta a los ganadores y duplica la apuesta ahí.



TRUCO

Nada orgánico es gratis del todo: pagas con dinero, con tiempo o con tokens de IA. Pero hoy ese costo es mínimo comparado con lo que valía hace tres años.

Lead magnets que ya no son ebooks

El lead magnet es eso valioso que le das gratis a quien todavía no está listo para comprarte, a cambio de sus datos. Durante años el rey fue el ebook (y siguen funcionando). Pero hoy puedes ir más lejos: armar una **app o herramienta útil en un fin de semana**.

La lanzas el lunes, la pruebas, y si no funciona, al próximo experimento. Sin equipo de desarrollo, sin reuniones eternas. Ejemplos reales que se pueden montar así:

- 🕒 Una calculadora de **reuniones de venta perdidas**: cuántas oportunidades deja tu web cada mes y cuánta plata es eso.
- 🎯 Una herramienta para definir tu **costo por cliente óptimo** (tu CAP).
- 📈 Un simulador de **cuánto invertir en publicidad** sin dispararte en el pie.



REGLA DE ORO

El ebook te deja un email. El software te deja una conversación: quien usa tu herramienta te muestra exactamente qué problema tiene.

El mensaje: donde se cae el 99%

No basta con saber que eres "B". Tienes que comunicarlo. Este es el paso donde la mayoría de las pymes falla, y casi nunca es por falta de talento.

“

El ángulo que tú crees que es el mejor, casi siempre es el que peor funciona.

— La lección incómoda del episodio

¿Por qué? Porque estás demasiado cerca del producto. Lo conoces tanto que ya no ves lo obvio. Y tú no eres tu cliente: te le pareces, pero no lo eres.



NO HAGAS ESTO

Apostar todo a tu ángulo favorito. En la experiencia de Javier, el 100% de las veces el ganador no fue el que él pensaba.

La salida: deja de pensar más fuerte cuál es el mejor mensaje. Dispara muchos ángulos (la IA te da decenas en minutos), suelta el ego y deja que la audiencia te diga, con su comportamiento, cuál gana. Lo perfecto es enemigo de lo bueno: dispara y mide.

Mide todo y retén

Imagina tu negocio como un local con cámaras de la entrada a la salida. No para espiar: para entender qué hace la gente y saber exactamente qué afinar. Lo que no mides, no lo puedes mejorar.

Y hay algo que casi nadie tiene en cuenta: **tu cliente ideal evoluciona**. El analista de hoy es el que decide la compra en dos o tres años. El que descargó tu herramienta sin comprarte todavía, mañana puede ser tu mejor cliente.

Te descubres



Hoy

Crece y gana peso



1-2 años

Decide y compra



2-3 años



SIGUIENTE PASO

No descartes a quien hoy no te compra. Acompáñalo en su evolución y vas a estar primero en la fila cuando le toque decidir.

Deja de depender del **azar**

La diferencia entre un negocio que reza para que el mes sea bueno y uno que crece casi solo no es la suerte. Es tener este sistema andando.

Empieza esta semana por el paso 1: abre una IA y sácale, en las palabras de tu cliente, cuál es tu "B". Ese solo movimiento ya te pone adelante del 99% que sigue gritando "cómprame".



APRENDE DEL INVITADO

Este playbook salió de una charla con **Andrés "Maldito Genio" Ospina**, growth marketer (Head of Growth en robot.com, top 50 creadores de LinkedIn en Colombia). Síguelo en LinkedIn (/in/andresospina) y en su web (malditogenio.com).

Escucha el episodio #276 completo

"Marketing para David" en Spotify. El playbook entero, sin filtro, con todas las historias que no entraron acá.

Fuentes:

Thryv, 2025 — Adopción de IA en pequeñas empresas (55%, +41% interanual). investor.thryv.com

CB Insights — Why Startups Fail (43% por falta de ajuste con el mercado). cbinsights.com

U.S. Chamber of Commerce, 2025 — IA generativa en pymes de EE.UU. (58%). uschamber.com