GUÍA GRATUITA · NIVEL PRINCIPIANTE

Tu primera tienda online, en 7 días

Lo que puedes conseguir de verdad con Shopify, Meta Ads e IA — sin experiencia previa, sin arriesgar miles de euros probando a ciegas.

Alejandro · @alejandro.armethod

ANTES DE EMPEZAR

Si quieres ir más allá de la primera semana

Esta guía es el 1% de lo que se puede hacer. La diferencia entre "probar a montar una tienda" y tener un negocio real que vende cada semana — con producto validado, campañas que no queman dinero y creativos que convierten — es método y acompañamiento.

Eso es exactamente lo que hago en : las skills con las que Claude Code monta tu tienda y tus anuncios, y mi ayuda directa por WhatsApp durante el proceso.

Y ahora sí: pasa la página y empieza. — Alejandro

ANTES DE EMPEZAR

Lo que esta guía te promete (y lo que no)

Voy a ser directo contigo desde la primera página, porque es lo que me hubiera gustado a mí cuando empecé.

Esta guía no te va a hacer rico en 30 días. Cualquiera que te prometa eso te está vendiendo humo. Lo que sí va a pasar, si haces los ejercicios de los 7 días, es esto:

- Vas a **montar una tienda real en Shopify** — con checkout, medios de pago y la configuración que da confianza para comprar.
- Vas a **entender cómo se valida un producto antes de arriesgar dinero** — con datos, no con "a mí me gusta".
- Vas a **lanzar tu primera campaña en Meta Ads** con una regla exacta para no quemar presupuesto probando a ciegas.
- Vas a **usar IA para tus primeros creativos** — sin cámara, sin modelo, sin presupuesto de producción.

Y con el tiempo, si aplicas esto de forma constante, se abre la puerta grande: un negocio de e-commerce real que puede escalar mucho más allá de esta primera semana.

> LA ÚNICA CONDICIÓN
>
> No leas esta guía del tirón y la guardes en una carpeta. Haz **un día cada día**. La diferencia entre la gente que "un día quiso montar una tienda" y la gente que vive de esto es exactamente esa: ejecutar.

¿Qué herramientas uso en esta guía?

Shopify para la tienda (tiene periodo de prueba gratis), **Meta Ads Manager** para los anuncios (la cuenta es gratis, solo pagas lo que decidas gastar en publicidad) y **Claude** (claude.ai, plan gratuito) como ayuda para descripciones, guiones e ideas. En la próxima página te enseño, paso a paso, cómo dejarlo todo listo.

ANTES DEL DÍA 1

Monta tu tienda Shopify — la base de todo

Antes de vender nada necesitas la tienda lista. No hace falta que sea perfecta hoy — hace falta que exista.

PASO 1

Crea tu cuenta en shopify.com

Entra en **shopify.com**, pulsa "Empieza gratis" e introduce tu email. Shopify tiene periodo de prueba gratuito; después, sus planes empiezan en pocos euros al mes. No necesitas decidir el plan definitivo hoy.

Elige un nombre de tienda simple, relacionado con lo que vas a vender. Lo podrás cambiar más adelante — no te bloquees aquí.

PASO 2

Instala un tema gratuito

En el panel, ve a **Tienda online → Temas** y elige uno de los gratuitos de Shopify (Dawn es un buen punto de partida: limpio y rápido). No necesitas diseño a medida para empezar a validar.

PASO 3

Sube tu primer producto de prueba

Añade un producto cualquiera (luego lo cambiarás por el validado del Día 1-2) solo para tener el flujo completo: ficha, precio, imagen. Esto te deja la tienda "viva" y lista para trabajar sobre ella.

Pide ayuda a Claude: "Escribe una descripción de producto persuasiva para [producto], destacando [beneficio principal], tono cercano, máximo 100 palabras."

PASO 4

Activa la confianza en el checkout

Instala la app **Trust Badges** (gratis, App Store de Shopify) — tamaño Extra Small, sin animación, sin texto, en este orden: Mastercard → Maestro → Visa → Apple Pay → American Express, justo debajo del botón "Agregar al carrito". Y en Ajustes de pago: mantén **Shop Pay activo**, pero quita el botón de "Comprar directamente con Shop Pay" de la ficha de producto — mejora la confianza sin duplicar botones de compra.

ANTES DEL DÍA 1

Ahora tu cuenta de Meta Ads

Con la tienda lista, toca preparar el lado de la publicidad. Esto también es gratis hasta que decidas gastar en un anuncio.

PASO 5

Crea tu Business Manager y tu página

Entra en **business.facebook.com**, crea tu cuenta de empresa (Business Manager) y una página de Facebook para tu tienda — es el paso previo obligatorio para poder anunciarte.

PASO 6

Crea la cuenta publicitaria y conecta el Píxel

Dentro del Business Manager, crea tu cuenta publicitaria. Después, en Shopify, instala la app oficial "Meta" (Facebook & Instagram) desde el App Store — conecta tu catálogo y activa el **Píxel de Meta** automáticamente. El Píxel es lo que le dice a Meta quién compra en tu tienda, para poder optimizar los anuncios.

No necesitas dominar el Píxel hoy. Solo que esté instalado y activo antes del Día 5, cuando lances tu primera campaña.

PASO 7

Instala tus herramientas de investigación

Para encontrar producto vas a usar tres herramientas gratuitas: la **Biblioteca de Anuncios de Meta** (web, sin instalar nada), y dos extensiones de Chrome: **The Note** (muestra alcance y días activos de un anuncio) y **PPSPy** (muestra los más vendidos de cualquier tienda Shopify). Instálalas ahora desde la Chrome Web Store — mañana las usas.

Curiosea 10 minutos: entra en la Biblioteca de Anuncios de Meta y busca una palabra clave de tu posible nicho. Mira cuántos anuncios distintos hay — es tu primera foto real del mercado.

LA BASE DE TODO

Por qué a la mayoría le fracasa la primera tienda

Casi todo el mundo que "lo intentó con dropshipping y no funcionó" cometió los mismos tres errores. Míralos, porque tú los vas a evitar desde el minuto uno:

Error 1 — Elegir producto por gusto, no por datos

"Este producto me encanta" no es un criterio de validación. Un producto ganador se identifica con números: cuánto alcance tiene el anuncio de la competencia, cuántos días lleva activo, si esa tienda ya lo tiene entre sus más vendidos. Sin eso, estás apostando, no vendiendo.

Error 2 — Gastar sin una regla de apagado

La mayoría lanza un anuncio y sigue pagando "a ver si arranca" hasta quemar el presupuesto. Un profesional decide **antes** de lanzar en qué punto exacto va a apagar el anuncio si no responde.

Error 3 — Escalar demasiado rápido

Un producto que vende un día no es un producto validado. Se sube presupuesto solo cuando hay resultados sostenidos — y se sube poco a poco, nunca de golpe.

> LA REGLA DE ORO — MEMORIZA ESTO
>
> Antes de lanzar cualquier anuncio, decide tu regla de apagado. La de referencia en dropshipping de moda:
>
> - **Día 10** — CPC mayor de 1€ y sin ningún carrito → apagar
> - **Día 20** — sin ningún carrito → apagar
> - **Día 30** — sin ninguna venta → apagar
>
> Solo con aplicar esta regla ya estarás por delante del 90% de la gente que empieza.

EL PLAN

Tu primera semana montando la tienda

Siete días, y cada día un paso concreto. Al final de la semana no habrás "leído sobre dropshipping": tendrás una tienda real, un producto elegido con datos y tu primera campaña decidida.

DÍA 1

Encuentra 3-5 candidatos a producto

Abre la Biblioteca de Anuncios de Meta, elige un país y busca por palabra clave de tu nicho (en el idioma local — DeepL te ayuda a traducir). Con The Note, filtra los anuncios que llevan tiempo activos y tienen buen alcance — eso es una señal de que están vendiendo. Apunta 3-5 productos candidatos con su anuncio y la tienda que lo vende.

Un anuncio que lleva más de 30 días activo probablemente ya está "quemado" — mejor descártalo y busca otro más reciente con buen alcance.

DÍA 2

Valida el producto con datos, no con intuición

Para cada candidato, abre la tienda que lo vende en PPSPy. Busca que tenga muchos productos activos y muchos anuncios corriendo a la vez — son señales de que están facturando de verdad. Si tu candidato aparece entre los más vendidos de esa tienda, tienes una validación real. Si no cumple, descártalo y pasa al siguiente.

Fíjate también en la propia ficha del anuncio: fotos con modelos distintos, envío de varios días (no 24h) y elementos como reseñas, "quedan pocas unidades" o pago a plazos — son huellas típicas de una tienda de dropshipping que ya está funcionando.

DÍA 3

Sube el producto validado a tu tienda

Sustituye el producto de prueba del Día 1-2 por el que has validado hoy. Ficha completa: varias fotos, descripción persuasiva (pide ayuda a Claude), y un precio que te deje margen suficiente para pagar publicidad y aun así ganar dinero.

Prueba esto: "Tengo este producto: [descríbelo]. Mi cliente ideal es [X]. Escríbeme el título de la ficha, una descripción persuasiva de 100 palabras y 3 bullets de beneficios, en español."

DÍA 4

Crea tu primer creativo con IA

No necesitas cámara, modelo ni estudio. Pide a Claude un guion corto para un vídeo de producto (qué se dice, en qué orden, qué se muestra) y usa una herramienta de IA de vídeo o imagen para generarlo. El objetivo del Día 4 no es la perfección — es tener algo real que probar mañana.

Prueba esto: "Escríbeme el guion de un vídeo de 15 segundos para vender [producto] a [cliente ideal], con un gancho en los primeros 2 segundos, tono cercano, sin sonar a anuncio."

DÍA 5

Lanza tu primera campaña — tipo Manual

En Meta Ads Manager, crea una campaña **Manual** (no Advantage+ todavía) con tu producto validado. Sube al menos una imagen y el vídeo del Día 4 como creativos distintos. Define un presupuesto de prueba pequeño — el objetivo de esta semana es aprender a leer los datos, no facturar ya.

Escribe hoy mismo, antes de lanzar, tu regla de apagado exacta (Día 10 / Día 20 / Día 30 de la página anterior) en algún sitio donde la veas. Decidir con la cabeza fría ahora te ahorra decisiones emocionales luego.

DÍA 6

Lee tus primeros datos reales

Entra en Meta Ads Manager y mira tres números: CPC (coste por clic), si ha habido algún "añadir al carrito" y si ha habido alguna venta. Compáralos con tu regla de apagado del Día 5. No tomes decisiones por sensaciones — solo por esos números.

Revisa también Shopify → Pedidos, no solo el Ads Manager: el Píxel a veces falla y no cuenta bien las ventas reales.

DÍA 7

Decide: seguir, ajustar o apagar

Con los datos del Día 6 en la mano, toma la decisión que tocaba desde el principio: si el producto no cumple tu regla de apagado, apágalo sin dramas y vuelve al Día 1 con otro candidato — forma parte del proceso, no es un fracaso. Si va bien, la regla es clara: solo se escala con 2 días seguidos de beneficio real, subiendo presupuesto poco a poco (nunca de golpe) y sin tocar lo que ya funciona.

> *El secreto de los que viven de esto: prueban muchos productos con reglas claras, no se enamoran de ninguno. El que no valida se descarta rápido y sin apego — así se llega antes al que sí funciona.*

HABLEMOS CLARO

Qué puedes esperar de verdad

PLAZO	RESULTADO REALISTA SI APLICAS LO DE ESTA GUÍA
Esta semana	Una tienda real montada, un producto elegido con datos (no con intuición) y tu primera campaña con reglas claras, no a ciegas.
Primer mes	Varios productos probados y descartados con criterio. Empiezas a "leer" el negocio en vez de improvisar cada decisión.
3 meses	Si un producto valida y escalas bien: ingresos recurrentes reales. Si no, ya sabes montar, validar y lanzar rápido — la habilidad se queda contigo aunque cambie el producto.

¿Funciona? Hay tiendas que venden cada día, y muchas más que se quedan por el camino. La diferencia no es magia: es método, datos y no rendirse en el primer producto que no funciona. Nadie puede prometerte un resultado, y desconfía de quien lo haga.

SI QUIERES IR MÁS ALLÁ

Esto es lo que te llevas al entrar en Claude Method

Herramientas que hacen el trabajo técnico por ti y alguien que revisa lo que montas.

Esto es exactamente lo que recibes:

01 **45 skills + Kit Maestro para Claude Code**: tienda, anuncios, webs, contenido e infoproductos. Le pides a Claude Code lo que necesitas y lo hace.

02 **Ruta "empiezo dropshipping"**: escribes esa frase y Claude Code te guía con tu checklist personal, del producto a la tienda terminada.

03 **Producto validado en la Biblioteca de Anuncios**: anuncios lanzados en los últimos 7 días y más de 30 activos, y cómo mejorar la oferta de la competencia.

04 **Anuncios en 5 bloques**: Hook, Rehook, Problema, Solución y CTA, para campañas de pago o TikTok orgánico.

05 **5 vídeos de la formación** para instalar Claude Code y empezar a usar el pack.

06 **Discord del programa + mi WhatsApp** durante 1-3 meses: me mandas captura de lo que te atasca y lo vemos.

Pago único. Toda la información en academia.ar-method.com