IA Mayúscula

GRATIS · EL PLAN DEL VÍDEO

Crea tu app de iPhone con Claude y haz que dé dinero

Los 4 pasos para elegir un público que nadie atiende y hacerle la app que necesita.



Apple ha lanzado un plugin oficial para Claude Code con el que Claude puede hacer una app de iPhone entera. Le explicas tu idea, él la escribe, la abre en tu iPhone o en el simulador, pulsa los botones él solo, lee los errores y los arregla, y te la deja lista para subirla a la App Store sin que tengas que saber programar. Esta guía es el plan para que esa app gane dinero, y sale de lo que hizo un desarrollador que ya vive de una app así.

Antes de empezar

- **Un Mac** con la última versión de Xcode (es gratis en la Mac App Store). El plugin no funciona en Windows.
- **Claude Code** con una suscripción de Claude.
- **Una cuenta de desarrollador de Apple** (99 $ al año) para publicar en la App Store.
- Para instalar el plugin, dentro de Claude Code escribes `/plugin install xcode@claude-plugins-official`, o entras en `/plugin` y lo buscas en Discover.

De dónde sale este plan

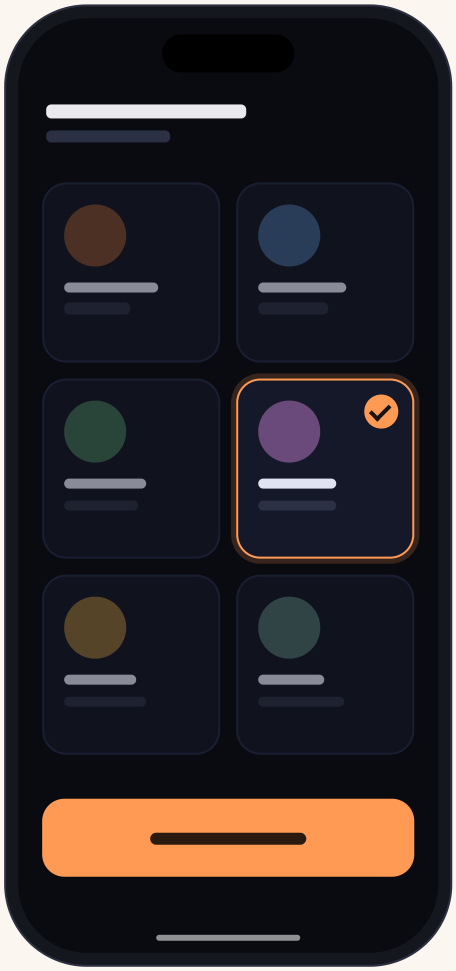
Kourosh es un desarrollador de Londres que empezó una app de dictado por voz como herramienta para su padre, mientras se recuperaba en el hospital, y sacó la primera versión en dos semanas con ayuda de ChatGPT. El dictado es una de las categorías con más competencia que hay, con empresas que tienen mucho más dinero que él, así que en vez de pelearse por el mismo usuario que todas se centró en un público al que casi nadie le hablaba, personas mayores y con alguna discapacidad que no pueden escribir sin dolor. Según contó en el podcast Starter Story en octubre de 2026, su app ya ingresa entre 16.000 y 20.000 $ al mes. Las cifras son las que da él y no están auditadas, pero el método se puede copiar con cualquier público y cualquier problema.

1 Elige un público al que nadie le hace apps

Casi todas las apps se pelean por el mismo usuario, joven, con buen móvil y que ya sabe de tecnología. Mientras tanto hay mucha gente que también usa el móvil y que no encaja en ese molde, como tu padre, los fontaneros, las enfermeras de noche, los profesores de autoescuela o los dueños de un bar, y para ellos las apps que existen están pensadas para otro. Con ese público compites contra casi nadie.

QUÉ HACES

Apunta cinco grupos de gente que conozcas bien, por tu familia, por tu trabajo o por tus clientes. Quédate con el que mejor puedas entender por dentro y con el que tengas trato para preguntarle cosas.

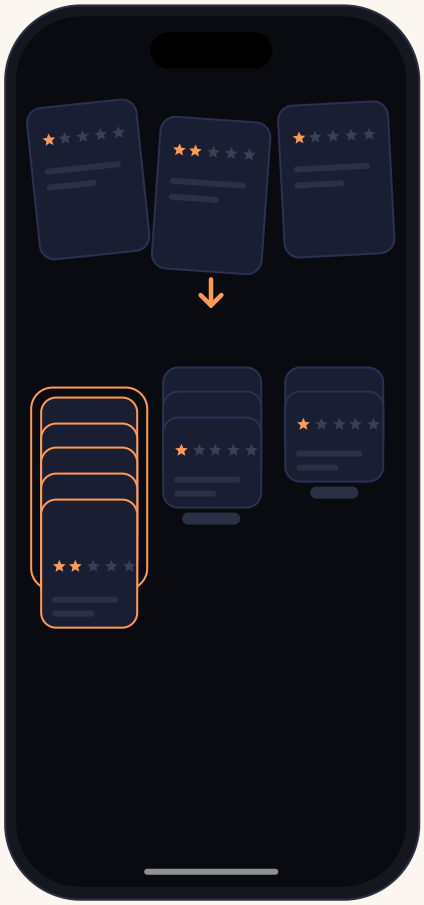


2 Encuentra su punto de dolor

El punto de dolor es eso que a esa gente le cuesta, que sigue haciendo a mano o por lo que pide ayuda una y otra vez. Si lo eliges bien, la app casi se vende sola, porque resuelve algo que les molesta todos los días.

QUÉ HACES

Habla con cinco personas de ese público y pregúntales qué les cuesta de su día, qué siguen haciendo con papel, con notas o con llamadas, y para qué piden ayuda. Lee también las reseñas de una y dos estrellas de las apps que usan. Pégale todo a Claude y pídele que agrupe los problemas y te diga cuál se repite más. Ese es el que vas a resolver.



3 Que Claude haga la app que resuelve solo eso

Una app que hace una sola cosa se termina en días y se explica en una frase. Lo importante es que esa gente la sepa usar a la primera, sin tutorial y sin llamar a nadie.

QUÉ HACES

En Claude Code, con el plugin instalado, describe la app como se la contarías a un amigo: quién la usa, qué problema le quita, qué pulsa al abrirla y qué ve al final. Pídele que la construya, que la pruebe en el simulador y que arregle lo que falle. Después dásela a una persona de tu público y mira cómo la usa sin ayudarla. Todo lo que no entienda se lo pasas a Claude para que lo cambie.

CÓMO COBRAR

Kourosh cobra una suscripción mensual (8,49 $) y un pago único de por vida (260 $), con descuento para personas con discapacidad. Empieza con una suscripción con prueba gratis y una opción de pago único, y ajusta los precios según lo que veas.

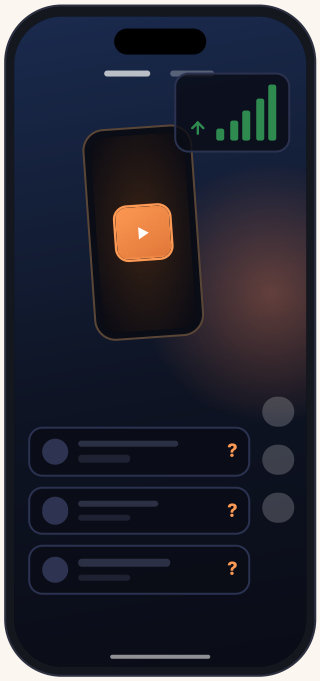


4 Haz que te encuentren con vídeos orgánicos sobre ese dolor

Tu público ya está buscando cómo resolver su problema, así que el trabajo es aparecer justo ahí, con vídeos que hablen de ese dolor y enseñen cómo se resuelve, con tu app como la solución. Kourosh lo hace con artículos que responden a lo que su público busca en Google y con una serie de YouTube de IA para mayores, que según él pasó de unos 1.000 a 12.000 suscriptores en un mes.

QUÉ HACES

1. Haz una lista de las preguntas que tu público le haría a un amigo sobre su problema.
2. Graba un vídeo corto por pregunta, explicando la respuesta con tu app en pantalla.
3. Publica en la red donde está ese público (YouTube, Instagram, TikTok o Facebook) y mira cuáles funcionan.
4. Repite el formato de los que funcionan, y cuando uno funcione solo, plantéate ponerle dinero en anuncios.



Antes de lanzarte

- La mayoría de apps no gana nada, y los casos de miles de dólares al mes que circulan los cuentan sus propios dueños. Empieza con una app pequeña y trátala como un experimento.
- Apple revisa cada app antes de publicarla y puede rechazarla. Lo normal es que te pidan cambios en la pantalla de suscripción o en la política de privacidad, y Claude te ayuda a corregirlo.
- Si la app usa la API de ChatGPT o de Claude por dentro, cada uso te cuesta dinero. Calcula ese coste antes de fijar el precio.

Fuentes

Plugin de Xcode en Claude Code: AICoder · AGTP en X

Kourosh y su app de dictado por voz (Starter Story, 14/10/2026): resumen del episodio

GRATIS

Newsletter semanal de IA

Las herramientas y trucos de IA que de verdad sirven, explicados para usarlos ese mismo día, en tu correo y sin pagar nada.

Quiero la newsletter gratis

LA QUE TE RECOMIENDO

Comunidad IA Mayúscula

Comparto las herramientas y automatizaciones que uso cada día, listas para usar, y enseño a construir las tuyas desde cero aunque no sepas programar.

Entra en la comunidad →