

10 prompts de IA para tu PyME

Cópialos, pégalos en cualquier asistente de IA (gratis), cambia lo que está entre corchetes y ajústalo a tu voz.

01 Define a tu cliente ideal

Aclara a quién le vendes de verdad.

Eres un consultor de negocios. Mi PyME vende [producto/servicio] en [ciudad]. Ayúdame a describir a mi cliente ideal: quién es, qué problema tiene, qué lo frustra y qué frase usaría para describir lo que busca. Hazme 5 preguntas si te falta información.

02 Convierte características en beneficios

Habla del resultado, no de la ficha técnica.

Aquí está la descripción de mi producto: [texto]. Reescríbela enfocada en el beneficio para el cliente. Dame 3 versiones: una para redes, una para mi sitio web y una para un vendedor.

03 Responde a un cliente molesto

Resuelve sin perder la relación.

Un cliente me escribió: [mensaje]. Redáctame una respuesta profesional, empática y breve que reconozca su molestia, ofrezca una solución concreta y mantenga la relación. Tono cercano, español de México.

04 Prioriza tu semana comercial

Ordena el caos en un plan claro.

Soy dueño de una PyME de [giro]. Mis pendientes: [lista]. Priorízalos por impacto en ventas y urgencia, y dame un plan por día para esta semana. Sé realista con el tiempo.

05 Crea una oferta que se vende

Diseña una promoción con gancho.

Quiero lanzar una promoción de [producto]. Mi objetivo es [clientes nuevos / recompra / vaciar inventario]. Propón 3 ofertas con su gancho, a quién van dirigidas y cómo comunicarlas por WhatsApp.

06 Mensaje de seguimiento

Recupera ventas que se están cayendo.

Escríbeme 3 mensajes cortos de seguimiento para un prospecto que pidió cotización hace [X días] y no ha respondido. Que no suenen desesperados; que aporten valor y faciliten la respuesta.

07 Un mes de contenido para redes

Nunca te quedes sin qué publicar.

Soy [giro] y mi cliente es [descripción]. Dame 12 ideas de publicaciones para un mes que eduquen, generen confianza y lleven a la venta. Incluye el gancho y un llamado a la acción para cada una.

08 Resume una junta y saca acciones

Que ninguna reunión se quede sin resultado.

Aquí están mis notas de una junta: [notas]. Resúmelas en 5 puntos y dame una lista de acciones con responsable y fecha sugerida.

09 Preguntas para entender a un prospecto

Vende escuchando, no hablando.

Voy a reunirme con un prospecto de [giro]. Dame 8 preguntas de descubrimiento para entender su problema, su urgencia y su presupuesto, sin que se sienta un interrogatorio.

10 Redacta una vacante para contratar

Atrae al perfil correcto.

Necesito contratar a [puesto] para mi PyME de [giro]. Redáctame una descripción de puesto clara y atractiva: responsabilidades, lo que buscamos, y por qué es buen lugar para trabajar.

Consejo: la IA responde tan bien como le pides. Dale contexto, pídele el formato y revisa siempre antes de usarla con un cliente.

