



Curso: IA: Generación de Prompts

Alumna: Magali Heinermann

Profesor: Darío Ceballos

Comisión: 95825

BAJA CANTIDAD DE
VENTAS EN UN NUEVO
EMPRENDIMIENTO

1. Presentación del problema

- **El Problema:** La baja cantidad de ventas en un emprendimiento en etapa inicial. Los negocios nuevos suelen carecer de datos históricos suficientes, presupuesto para grandes campañas y un equipo de ventas 24/7, lo que resulta en una pérdida de clientes potenciales que no reciben respuestas inmediatas o contenido relevante. Este problema surgió de mi vida cotidiana, tengo un emprendimiento de pastelería hace poco tiempo y me gustaría encontrar una solución a la baja cantidad de ventas.
- **¿Por qué es relevante resolverlo?** En los primeros meses de un emprendimiento, el flujo de caja es vital para la supervivencia. No resolver la baja cantidad de ventas impide el escalamiento y la validación del producto en el mercado. Implementar soluciones de IA permite competir con empresas más grandes al automatizar procesos que de otro modo requerirían una inversión de tiempo mayor teniendo en cuenta que los nuevos emprendimientos suelen tener 1 empleado o muy pocos que abarcan muchas tareas a la vez.

2. Desarrollo de la propuesta de solución

Vinculación con modelos de IA: La solución se basa en el uso de Modelos de Lenguaje de Gran Escala para:

- **Segmentación Psicográfica:** Crear perfiles de cliente ideal ultra-específicos.
- **Copywriting Persuasivo:** Generar contenido de ventas optimizado para diferentes canales (Instagram, WhatsApp, Email).
- **Asistente de Ventas:** Diseñar la lógica de un chatbot que califique ventas y responda objeciones comunes.

Prompt 1: Análisis de Audiencia (se usa de ejemplo un emprendimiento de pastelería)

Actúa como un experto en marketing digital. Analiza el mercado de los emprendimientos de pastelería y define 3 perfiles de cliente ideal, incluyendo sus preferencias y objeciones de compra.

Respuesta

Como experto en marketing digital, analizo el mercado de la pastelería para este 2026 bajo una premisa clara: **la "premiumización" de lo artesanal**. Ya no basta con que sea rico; el cliente busca una experiencia estética, funcional (saludable) o emocionalmente conectada con la nostalgia.

Basado en las tendencias actuales de **sabores botánicos**, estética **minimalista/coquette** y el auge del **Clean Label** (etiquetas limpias), aquí tienes los 3 perfiles de cliente ideal para tu emprendimiento:

1. La "Sustentable & Consciente" (Eco-Wellness Enthusiast)

Este perfil prioriza el bienestar personal y el impacto ambiental. No ve la pastelería como un "pecado", sino como un momento de nutrición funcional.

- **Perfil:** Mujeres y hombres de 25 a 45 años, urbanos, interesados en el yoga, el cuidado de la piel y la sostenibilidad.
 - **Preferencias:**
 - **Ingredientes:** Endulzantes naturales (dátiles, miel), harinas alternativas (almendra, masa madre) y superalimentos.
 - **Tendencia 2026:** Sabores botánicos (lavanda, romero, hibisco) y productos con empaques compostables.
 - **Canal:** Instagram (reels de procesos naturales) y Google Maps (búsqueda de "pastelería artesanal cerca de mí").
 - **Objeciones de compra:**
 - **"Es ultraprocesado":** Desconfía de colorantes artificiales o exceso de azúcar refinada.
 - **"Mucho desperdicio":** Le molesta el exceso de plásticos en el delivery.
-

2. La "Anfitriona Estética" (Social Experience Seeker)

Para este cliente, el pastel es el centro de mesa y la herramienta principal para generar contenido en redes sociales. Compra "estatus visual".

- **Perfil:** Mujeres de 20 a 35 años que organizan eventos (cumpleaños, baby showers, reuniones de amigas) y valoran el diseño por encima del precio.
 - **Preferencias:**
 - **Estética:** Estilo *Coquette* (lazos, perlas, volados de crema) o *Minimalismo Elegante* (colores monocromáticos y acabados lisos).
 - **Producto:** "Chaos cakes" (pasteles maximalistas) o porciones individuales extremadamente decoradas.
 - **Canal:** Pinterest y TikTok (busca "inspo" visual).
 - **Objeciones de compra:**
 - **"No se ve como en la foto":** El mayor miedo es que el producto real no sea "instagrameable".
 - **"Logística de envío":** Teme que el diseño llegue arruinado por el transporte.
-

3. El "Buscador de Recompensa Gourmet" (High-Quality Indulger)

Es el cliente que trabaja mucho y busca un "autoregalo" de alta calidad. Prefiere cantidad pequeña pero sabor intenso y técnica perfecta.

- **Perfil:** Profesionales de 30 a 55 años con poder adquisitivo medio-alto que valoran la técnica francesa o la pastelería de autor.
 - **Preferencias:**
 - **Sabor:** Contrastes de texturas (crocante-cremoso), sabores intensos (pistacho puro, chocolate de origen, cítricos exóticos como bergamota).
 - **Formato:** Pastelería de vitrina (mono-porciones) que permitan probar varios sabores sin el exceso de una torta entera.
 - **Canal:** Newsletter o reseñas en Google/TripAdvisor. Valora la atención personalizada.
 - **Objeciones de compra:**
 - **"Relación Calidad-Precio":** No le importa pagar caro, pero si el chocolate es de baja calidad o la masa está seca, no vuelve.
 - **"Falta de exclusividad":** Busca sabores que no encuentre en una panadería de barrio común.
-

Estrategia Maestra para tu Marketing

Para convertir a estos perfiles, te sugiero aplicar la técnica del **"Storyselling"**:

- Para el **Consciente**, muestra el origen de tus huevos de campo y tus harinas orgánicas.
- Para la **Estética**, haz sesiones de fotos con luz natural y fondos limpios.
- Para el **Gourmet**, graba videos de "macro-textura" (el sonido de un hojaldre rompiéndose o el brillo de un glaseado espejo).

¿Te gustaría que redactara los copies (textos de venta) para los anuncios de alguno de estos perfiles en particular?

Prompt 2: Generador de Contenido (se usa de ejemplo un emprendimiento de pastelería)

Escribe 3 copy para posteos o historias utilizando la técnica AIDA (Atención, Interés, Deseo, Acción) para convertir interesados en compradores de productos de pastelería. Estos pueden ser: alfajores de maicena clásicos o de chocolate y pueden estar bañados en chocolate o no (se vende de a docena o media docena), cookies estilo americano (se vende de a docena o media docena), polvorones (se vende de a docena o media docena), masas secas (se vende por peso de 250gr, 500gr o 1kg), budines (se venden por unidad y sus variantes son vainilla, chocolate, marmolado o frutal y todos tienen la opción de ser solos, con chips de chocolate, con relleno de dulce de leche o con chips de chocolate y relleno de dulce de leche), pan lactal (se vende por unidad y puede ser común o integral), tarta frutal (se vende individual, la fruta es a elección y el precio puede variar según la fruta elegida), lemon pie (se vende por unidad), pastafrola (se vende por unidad y puede ser de membrillo, batata, mixta o de dulce de leche, el precio puede variar según el sabor), torta brownie (se vende por unidad), torta matilda (se vende por unidad), red velvet (se vende por unidad), torta de manzana (se vende por unidad), torta balcarce (se vende por unidad), tiramisu (se vende por unidad), cheese cake (se vende por unidad), chocobrownies (se venden por docena o media docena)

Respuesta

¡Qué delicia de catálogo tenés! Convertir el antojo en una venta es un arte, y la técnica **AIDA** es perfecta para eso porque guía al cliente desde el "qué lindo se ve" hasta el "lo quiero ahora".

Aquí tenés 3 opciones enfocadas en distintos momentos de consumo:

Opción 1: El clásico infaltable (Alfajores de Maicena)

Ideal para un posteo de media tarde cuando el hambre aprieta.

- **Atención:** ¿Existe algo más irresistible que un alfajor de maicena que se deshace en la boca? ☐
 - **Interés:** Nuestra receta clásica tiene el equilibrio justo: masa extra suave, una montaña de dulce de leche repostero y el toque final de coco rallado. Si preferís algo más intenso, también los tenemos bañados en el mejor chocolate.
 - **Deseo:** Imaginate abriendo la caja y sintiendo ese aroma a recién horneado. Son el compañero perfecto para el mate de hoy o para compartir en la oficina (si es que lográs que lleguen intactos).
 - **Acción:** ¡No te quedes con las ganas! Pedí tu **media docena o docena completa** por mensaje directo. ¡Salen volando! 🚀
-

Opción 2: El Budín "A tu manera"

Ideal para historias con encuestas o para destacar la personalización.

- **Atención:** 📢 ALERTA: Acaban de salir del horno y el olorcito es de otro planeta.
 - **Interés:** ¿Sos del equipo vainilla, chocolate, marmolado o frutal? En nuestra pastelería, vos armás tu budín ideal. Podés llevarlo solo, con chips de chocolate, relleno de dulce de leche, ¡o el combo explosivo de ambos!
 - **Deseo:** Esponjosos, húmedos y con ese corazón de dulce de leche que te merecés para cerrar bien el día. Es el mimo que tu semana necesitaba.
 - **Acción:** Elegí tu combinación favorita y escribinos ahora para reservar el tuyo. ¡Vendemos por unidad! 📦
-

Opción 3: Especial de Postres (Torta Matilda o Tiramisú)

Ideal para captar ventas de fin de semana o eventos especiales.

- **Atención:** ¿Buscando el final perfecto para tu cena? 🍰✨
- **Interés:** Nuestra Torta Matilda es un sueño para los amantes del chocolate: capas intensas, húmedas y súper cremosas. O si preferís algo más fresco, nuestro Tiramisú con el toque justo de café y mascarpone te va a enamorar.

- **Deseo:** Olvidate de cocinar el postre. Nosotros nos encargamos de ponerle el broche de oro a tu reunión con sabores artesanales y materia prima de primera calidad.
 - **Acción:** Consultá disponibilidad de estas **unidades enteras** y los precios de hoy por privado. ¡Hacé tu reserva antes de que se agoten! 🛒
-

Unos consejos extra para tus fotos:

- **Cortes:** Para las tortas o budines rellenos, mostrá siempre una foto del corte. El "chorreo" de dulce de leche vende solo.
- **Texturas:** En las cookies o alfajores, hacé un primer plano (macro) para que se note la textura de la masa.

¿Te gustaría que redacte algún copy específico para las **Tartas Frutales** destacando que la fruta es a elección del cliente?

Prompt 3: Entrenamiento de Chatbot (se usa de ejemplo un emprendimiento de pastelería)

Eres un asistente de ventas experto. Basado en este catálogo de productos, responde de forma empática y corta a la siguiente objeción del cliente: 'El precio me parece elevado'.

Respuesta

Entiendo perfectamente; cuando buscamos algo rico, queremos que valga cada centavo.

La diferencia en el precio está en que no usamos conservantes ni procesos industriales: cada **docena de alfajores** o cada **torta Matilda** se elabora de forma artesanal con materia prima de primera calidad (como nuestro dulce de leche premium).

Es un sabor real que no vas a encontrar en un producto de góndola. Si querés probar la calidad, podés empezar con una **media docena** o un **budín individual**; te aseguro que la frescura justifica la inversión.

¿Te gustaría probar una porción pequeña para sacarte la duda?

3. Justificación de la viabilidad

Viabilidad Técnica: El proyecto es altamente viable ya que no requiere el entrenamiento de modelos desde cero, sino el uso de APIs existentes (como GPT-4 o Gemini) y herramientas de no-code para la integración.

Recursos y Tiempo:

- **Tiempo:** Se estima un desarrollo de 4 semanas para la configuración de prompts y la implementación de las primeras automatizaciones.
- **Costos:** Mínimos, enfocados principalmente en suscripciones de herramientas de IA que se compensan con el ahorro en horas hombre y el potencial aumento de ingresos.

Se elige este camino porque permite una implementación y ajustes en tiempo real según el feedback del mercado, algo crítico para un emprendimiento que recién empieza.