

Microsoft Copilot: una experiencia interactiva



Tarea 1: Tormenta de ideas con Microsoft Copilot

Use Microsoft Copilot (Copilot.Microsoft.com) para hacer una tormenta de ideas innovadoras para una empresa o un producto. Compruebe la viabilidad de esas ideas al identificar sus posibles ventajas y obstáculos.

Consultas de ejemplo

"¿Puedes ayudarme a identificar las lagunas en el [mercado o sector específico] que podrían ser oportunidades potenciales para un producto o empresa nuevos? Busco áreas con menos atención o tendencias emergentes que puedan capitalizarse".

"Me gustaría explorar el sector de [segmento de un sector o un mercado]. ¿Quiénes son los competidores clave?"

Nota:

- Reemplace el texto de los corchetes con su mercado, sector o segmento.
- Guarde el resultado desde Microsoft Copilot a el documento de Word: "Investigación de Copilot" que ha creado anteriormente.

Tarea 2: Desarrollo de conceptos

Use Copilot en Word, formule un concepto integral que incluya la misión, visión, valores, ofertas de propuesta, público objetivo y elementos diferenciadores de su producto o empresa propuesto.

Consulta de ejemplo

"Diseña un concepto para [la nueva empresa o el nuevo producto] tomando como referencia [/Investigación de Copilot.docx], que incluya su misión, visión, valores clave, ofertas, público objetivo y ventaja única en el mercado".

Nota:

- Si el documento Word "Investigación de Copilot" no aparece en la lista de archivos de referencia, comparta el documento y copie el enlace en el campo de consulta con Copilot en Word en su lugar.
- Una vez finalizado, guarde este nuevo documento como "Concepto de producto" en su cuenta de OneDrive.

Tarea 3: Presentación del inversor

Use Copilot en PowerPoint para crear una presentación empresarial diseñada para captar la atención del Consejo directivo. Enfatique la propuesta de valor única, el potencial del mercado y la ventaja competitiva de tu idea de negocio o concepto del producto.

Consulta de ejemplo

"Cree una presentación empresarial con PowerPoint tomando como referencia [/Concepto de producto.docx]. Haga hincapié en la propuesta de valor única, la gran oportunidad única que supone y la ventaja competitiva que nos posiciona para el éxito".

Nota:

- Si el documento Word "Concepto de producto" no aparece en la lista de archivos de referencia, comparta el documento y copie el enlace en el campo de consulta con Copilot en PowerPoint en su lugar.

Antes de avanzar

Descargue la aplicación de Microsoft Copilot en su dispositivo móvil escaneando el código QR.



O, en su dispositivo móvil, seleccione uno de los siguientes enlaces:

- [Descargar la aplicación de Microsoft Copilot en la App Store de Apple](#)
- [Obtener la aplicación de Microsoft Copilot en Google Play](#)

Pruebe una de estas consultas

"Resume mis chats y correos electrónicos de las últimas dos horas".

"¿Cuál es la última información que hay de [/persona], organizada por correos electrónicos, chats y archivos?"

"Comprueba mi calendario de hoy y dime a qué hora sale mi vuelo de Seattle."