**Microsoft Copilot: Experiencia interactiva (opción 1) 1**



**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.  
    
    **Microsoft Copilot: Experiencia interactiva 2**

# **Tarea 3: Presentación del inversor**

Use Copilot en PowerPoint para crear una presentación empresarial diseñada para captar la atención del Consejo directivo. Enfatice 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](https://app.adjust.com/19zhqbbc?campaign=Codex_Copilot_SuperBowl_Rivercard&adgroup=exp-68-323&creative=desktop-ios&redirect=https%3A%2F%2Fapps.apple.com%2Fapp%2Fid6472538445%3Fmt%3D8%26pt%3D80423%26ct%3DCodex_Copilot_SuperBowl_Rivercard)
* [Obtener la aplicación de Microsoft Copilot en Google Play](https://app.adjust.com/19zhqbbc?campaign=Codex_Copilot_SuperBowl_Rivercard&adgroup=exp-68-323&creative=desktop-android&redirect=https%3A%2F%2Fplay.google.com%2Fstore%2Fapps%2Fdetails%3Fid%3Dcom.microsoft.copilot)

**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.