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



**Microsoft 365 Copilot: experiencia interactiva**

# **Tarea 1: Lluvia de ideas con Microsoft Copilot**

Con Microsoft 365 Business Chat (m365.cloud.microsoft/chat), realiza una lluvia de ideas innovadoras para una empresa o un producto. Examina la viabilidad de estas ideas mediante la identificación de sus posibles ventajas y obstáculos.

**Ejemplos de indicaciones**

"¿Puedes ayudarme a identificar lagunas en el [mercado o sector específicos] que podrían ser oportunidades potenciales para un nuevo producto o empresa? Estoy buscando áreas marginadas o tendencias emergentes que podrían aprovecharse".

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

**Nota:**

* Reemplaza el texto entre corchetes por tu mercado, sector o segmento específicos.
* Guarda el resultado de Business Chat en el documento "Copilot Research" que   
  creaste antes

# **Tarea 2: Desarrollo de concepto**

Con Copilot en Word, formula un concepto completo que incluye la misión, la visión, los valores, las ofertas propuestas, el público objetivo y el carácter distintivo de tu empresa o producto propuestos.

**Ejemplos de indicaciones**

"Redacta un concepto para nuestra nueva [empresa o producto] haciendo referencia a [/Copilot Research.docx], incluye su misión, visión, valores básicos, ofertas, audiencia objetivo y ventaja de mercado única".

**Nota:**

* Si el documento de Word "Copilot Research" no se muestra en la lista de archivos de referencia, comparte el documento y copia el vínculo en el campo de solicitud dentro de Copilot en Word en su lugar.
* Una vez finalizado, guarda este nuevo documento como "Product Concept" en tu cuenta de OneDrive.

**Microsoft Copilot: experiencia interactiva 2**

# **Tarea 3: Propuesta para los inversores**

Con Copilot en PowerPoint, crea una presentación diseñada para capturar la atención de tu consejo de administración. Resalta la propuesta de valor única, el potencial de mercado y la ventaja competitiva de tu idea de negocio o concepto de producto.

**Ejemplos de indicaciones**

"Crea una presentación de propuesta de PowerPoint que haga referencia a [/Product Concept.docx]. Resalta nuestra propuesta de valor  
 única, la oportunidad de mercado considerable y la ventaja competitiva que nos posiciona para el éxito".

**Nota:**

* Si el documento de Word "Product Concept" no se muestra en la lista de archivos de referencia, comparte el documento   
   y copia el vínculo en el campo de solicitud de Copilot en PowerPoint en su lugar.

# **Antes de avanzar**

Descarga la aplicación de Microsoft 365 en tu dispositivo móvil escaneando el código QR.



O bien, en el dispositivo móvil, selecciona uno de los vínculos siguientes:

* [Descargar la aplicación de Microsoft 365 en la App Store de Apple](https://www.microsoft.com/es-es/microsoft-365/mobile?msockid=108c4c865bbe68d52ebb585b5a4369fc#qr-code)
* [Obtener la aplicación de Microsoft 365 en Google Play](https://www.microsoft.com/es-es/microsoft-365/mobile?msockid=108c4c865bbe68d52ebb585b5a4369fc#qr-code)

**Prueba una de estas indicaciones**

"Resume mis chats y correos electrónicos de las últimas 2 horas".

"¿Qué es lo último de parte de [/Persona], organizado por correos electrónicos, chats y archivos?" "Revisa mi calendario para hoy y dime a qué hora sale mi vuelo de Seattle.