

The background is a dark blue, textured surface. Overlaid on this is a white circuit board pattern with various lines and circular nodes. In the center, a hand is pointing its index finger upwards. The finger is positioned in front of a glowing blue rectangular area that contains a white outline of a human brain. The brain is also glowing with a blue light.

"EL PODER DE LA AUTOMATIZACIÓN: 100 PROMPTS CLAVE PARA PYMES"

**"Guía práctica para transformar tu negocio
con flujos inteligentes en n8n y Make"**

FlujosDigitales.com

PRÓLOGO – LA IMPORTANCIA DE LA AUTOMATIZACIÓN INTELIGENTE EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

En un mercado cada vez más competitivo, las pequeñas y medianas empresas enfrentan el desafío de hacer más con menos recursos. La gestión de ventas, marketing, finanzas y operaciones requiere precisión, rapidez y un control constante que, hasta hace poco, demandaba largas jornadas de trabajo manual y equipos especializados. Sin embargo, gracias a la automatización con plataformas como n8n y Make, hoy es posible transformar procesos complejos en flujos de trabajo simples, escalables y eficientes.

Este eBook reúne 100 prompts profesionales, diseñados con el rigor de la ingeniería de prompts, que convierten necesidades reales de negocio en soluciones técnicas listas para implementar. Cada prompt es más que una idea: es una hoja de ruta clara y detallada que explica cómo configurar disparadores, integrar aplicaciones, validar datos y generar salidas confiables para optimizar la gestión empresarial.

El valor de este catálogo está en que no se limita a “ahorrar tiempo”: su propósito es crear ventaja competitiva sostenible. Con estas automatizaciones, una pyme puede responder más rápido a sus clientes, reducir errores en la gestión de ventas, profesionalizar su área contable, fidelizar clientes mediante interacciones personalizadas y liberar recursos para enfocarse en lo más importante: hacer crecer el negocio.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

1. Registro automático de ventas en Google Sheets

Diseña un flujo en n8n que se active con el disparador de nueva orden en Shopify o WooCommerce. Configura un nodo HTTP Request para obtener todos los detalles del pedido (ID de transacción, datos del cliente, productos, precios unitarios, impuestos, monto total, fecha y estado). Normaliza la información usando un nodo Function para dar formato uniforme a números y fechas. Conecta el nodo Google Sheets → Append Row para registrar cada transacción automáticamente en una hoja de cálculo. Incluye validaciones de duplicados mediante el `transaction_id` como clave única. Configura notificaciones por correo al administrador en caso de error en la inserción. Este flujo garantiza trazabilidad y evita la carga manual de datos.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

2. Facturación automática postventa

Configura un flujo en Make que se dispare al confirmarse un pago en PayPal o Stripe. Extrae los detalles del cliente, monto, productos y fecha de la transacción. Con un módulo de Google Docs o Word Online, genera un documento PDF a partir de una plantilla de factura estandarizada, reemplazando variables dinámicamente. Añade un paso de almacenamiento en Google Drive/OneDrive para archivar la factura en una carpeta correspondiente al mes en curso. Envía automáticamente la factura al cliente vía Outlook/Gmail como archivo adjunto, con copia al área contable. Implementa un control de errores que re programe el envío si falla la generación del documento. Este flujo profesionaliza la gestión de postventa y asegura la formalidad tributaria.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

3. Notificación de pedidos vía WhatsApp Business

Crea un flujo en n8n que se active con cada nueva orden en WooCommerce (WooCommerce → Order Created). Configura un nodo de Transformación para generar un mensaje resumido con nombre del cliente, productos adquiridos, monto total y link de detalle del pedido. Usa el nodo WhatsApp Cloud API → Send Message para enviar automáticamente este resumen a un grupo de WhatsApp del equipo de ventas. Implementa un nodo Switch para clasificar el mensaje según el tipo de producto vendido (ej. servicios, accesorios, suscripciones) y enviarlo al canal de ventas correspondiente. Añade un nodo de log en Google Sheets que registre cada notificación enviada, incluyendo fecha y hora. Implementa manejo de errores con fallback en Telegram si WhatsApp presenta fallos.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

4. Integración de leads en CRM (HubSpot/Zoho)

Diseña un flujo en Make que se dispare con cada envío de formulario en el sitio web (ej. Typeform, Gravity Forms o Webflow). Configura un módulo para transformar los datos del formulario en campos compatibles con HubSpot: nombre, email, teléfono, fuente de lead y mensaje. Utiliza el módulo HubSpot → Create/Update Contact para insertar el registro, validando duplicados mediante el campo email. Implementa un módulo Router para separar leads corporativos de individuales según reglas de negocio. Añade un paso de seguimiento en Outlook/Gmail que envíe un correo de bienvenida automático. Por último, crea un log en Google Sheets para auditoría. Este flujo asegura un pipeline de ventas organizado y sin pérdida de información.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

5. Actualización automática de inventario en WooCommerce

Crea un flujo en n8n que se dispare al confirmarse una venta en WooCommerce (Order Completed). Configura un nodo WooCommerce → Get Product para obtener el inventario actual del producto vendido. Usa un nodo Function para restar la cantidad comprada al stock. Luego conecta con WooCommerce → Update Product para actualizar el inventario. Implementa un nodo IF que, si el stock resultante es menor a 5 unidades, dispare una alerta vía correo o WhatsApp al encargado de bodega. Añade un paso de logging en Google Sheets para llevar un historial de movimientos de inventario. Este flujo evita ventas de productos agotados y mantiene la tienda sincronizada en tiempo real.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

6. Recordatorios de pago por WhatsApp

Diseña un flujo en Make que revise diariamente un Google Sheet con facturas pendientes. Filtra las facturas con fecha de vencimiento igual al día actual. Configura un módulo WhatsApp Cloud API → Send Template Message para enviar recordatorios automáticos a cada cliente, incluyendo nombre, monto pendiente, fecha de vencimiento y link de pago. Si el cliente no responde en 48 horas, dispara un segundo recordatorio con un mensaje distinto. Implementa un módulo de logging para registrar si el cliente abrió el mensaje (si la API lo permite). Añade un nodo de reintento en caso de fallo en el envío. Este flujo optimiza la cobranza y reduce la morosidad de manera sistemática.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

7. Generación automática de órdenes en Google Docs

Crea un flujo en n8n que se active con cada pedido confirmado en Shopify. Configura un nodo Google Docs → Create Document From Template con una plantilla estándar de orden de compra. Mapea los campos dinámicos: ID del pedido, cliente, dirección, productos, precios, impuestos y fecha. Guarda el documento en formato PDF en Google Drive en la carpeta correspondiente al mes en curso. Añade un nodo Gmail para enviar automáticamente la orden al área de logística. Implementa un nodo de control que verifique si la orden ya existe antes de generar duplicados. Este flujo profesionaliza la documentación interna y asegura la trazabilidad de cada pedido.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

8. Envío de SMS con fecha estimada de entrega

Diseña un flujo en Make que se dispare al cambiar el estado de un pedido a “Enviado” en WooCommerce. Extrae la fecha de entrega estimada desde el sistema logístico integrado (ej. ShipStation). Configura un módulo Twilio → Send SMS para enviar al cliente un mensaje con número de pedido, empresa de transporte y fecha estimada. Añade un paso que registre la confirmación del SMS en Google Sheets con el campo “entregado = sí/no”. Implementa un módulo IF para reintentar el envío en caso de fallo de red. Este flujo mejora la experiencia del cliente con información transparente y actualizada.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

9. Creación de oportunidades en Pipedrive

Configura un flujo en n8n que se active con cada solicitud de cotización enviada desde el formulario web. Inserta los datos del cliente (nombre, email, empresa, producto solicitado, presupuesto estimado) en Pipedrive como nueva oportunidad (Deal). Clasifica automáticamente la oportunidad según el pipeline de ventas. Añade un nodo IF que verifique si el cliente ya existe en la base; si es así, actualiza la información en lugar de crear duplicados. Genera un registro paralelo en Google Sheets para trazabilidad. Este flujo asegura orden y seguimiento sistemático de oportunidades comerciales.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

10. Agradecimiento y cupón por primera compra

Diseña un flujo en Make que detecte la primera compra de un cliente en Shopify. Configura un módulo Gmail/Outlook → Send Email para enviar un correo personalizado con un cupón de descuento para la próxima compra. Incluye nombre del cliente, productos adquiridos y un mensaje de fidelización. Registra en Airtable o Google Sheets los clientes que ya recibieron el beneficio para evitar duplicidad. Implementa un paso IF que clasifique si el cliente pertenece a cierto segmento VIP, en cuyo caso otorgue un cupón mayor. Este flujo refuerza la fidelización y aumenta la tasa de recompra.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

11. Registro de transacciones PayPal/Stripe en Google Sheets

Diseña un flujo en n8n que se dispare automáticamente al confirmarse una transacción en PayPal o Stripe. Configura un nodo que obtenga todos los detalles del pago (ID de transacción, cliente, email, monto, divisa, estado, fecha y método de pago). Normaliza los datos en un nodo Function para unificar formatos entre ambas pasarelas. Inserta cada transacción como fila en Google Sheets, asegurando que el campo `transaction_id` sea usado como clave única para evitar duplicados. Añade un nodo IF para detectar pagos fallidos y registrarlos en una pestaña separada. Implementa un paso adicional para enviar notificación al área de finanzas vía Outlook en caso de devolución. Este flujo permite trazabilidad completa de ingresos y conciliación diaria.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

12. Reporte diario de ventas vía WhatsApp

Crea un flujo en Make que se ejecute cada noche con un Programador (Scheduler). Configura un módulo Google Sheets → Read Rows para extraer todas las ventas del día desde la base central. Resume la información con un módulo de Agregación: total de pedidos, monto facturado, productos más vendidos y ticket promedio. Usa WhatsApp Cloud API → Send Message para enviar un reporte en formato tabla al administrador o dueño de la empresa. Añade un paso de almacenamiento en Google Drive con una copia en PDF del reporte diario. Implementa control de errores para reintentar si el mensaje falla. Este flujo ofrece visibilidad diaria de resultados y soporta decisiones ágiles.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

13. Tickets automáticos de despacho en Trello

Diseña un flujo en n8n que se active al confirmarse un pedido en WooCommerce o Shopify. Configura un nodo Trello → Create Card para crear automáticamente una tarjeta en la lista “Pedidos por despachar”. Incluye datos del cliente, productos, dirección de envío, monto y fecha estimada de entrega. Añade etiquetas de colores en función de la prioridad (ejemplo: rojo = express, azul = normal). Implementa un nodo IF para clasificar el pedido según la zona geográfica y asignar al responsable adecuado. Registra en Google Sheets el ID de la tarjeta creada y estado del pedido. Este flujo sistematiza la logística de despacho y asegura que cada orden tenga un responsable asignado.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

14. Clasificación de clientes por nivel de gasto

Crea un flujo en Make que ejecute un proceso nocturno mediante un Programador. Configura un módulo que lea el historial de ventas por cliente en Google Sheets o Airtable. Calcula el gasto acumulado y clasifica cada cliente en categorías: "Bajo" (<\$200), "Medio" (\$200-\$1.000) y "Alto" (>\$1.000). Actualiza en Airtable o en el CRM un campo personalizado con la etiqueta correspondiente. Implementa un módulo IF que dispare automáticamente un correo de agradecimiento especial para clientes de categoría "Alto". Añade un log de cambios para auditar la evolución de cada cliente. Este flujo optimiza la segmentación de clientes y facilita campañas de fidelización.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

15. Recuperación de carritos abandonados

Diseña un flujo en n8n que se active con el disparador Shopify → Abandoned Cart. Obtén datos del cliente (nombre, email, productos en carrito, valor total) y genera un correo automatizado con un link directo al checkout. Configura un segundo envío a las 24 horas si el cliente aún no finalizó la compra. Añade un nodo IF que, si el carrito supera cierto monto (ejemplo: \$300), incluya un cupón de descuento en el segundo correo. Registra en Google Sheets todos los carritos recuperados y abandonados, con métricas de conversión. Implementa un control para excluir clientes que ya completaron su compra antes del recordatorio. Este flujo maximiza ingresos al reducir la tasa de abandono.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

16. Recordatorios de seguimiento en Outlook

Crea un flujo en Make que se dispare al crearse una nueva oportunidad en Pipedrive. Configura un módulo que verifique si la oportunidad lleva más de 7 días sin actualización. Si cumple la condición, crea automáticamente un evento en Outlook Calendar con título "Recordatorio de seguimiento de lead [nombre cliente]". Incluye en la descripción del evento: producto de interés, presupuesto estimado y ejecutivo asignado. Envía una notificación adicional vía correo al responsable del lead. Añade un log en Google Sheets para registrar todas las oportunidades con recordatorios activos. Este flujo profesionaliza la gestión comercial y reduce el riesgo de perder leads por falta de seguimiento.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

17. Alta de clientes de WhatsApp en Airtable

Diseña un flujo en n8n que se active con cada nuevo mensaje entrante en WhatsApp Business API. Configura un nodo que extraiga número de teléfono, nombre (si existe) y el contenido del primer mensaje. Inserta esta información en Airtable en la tabla "Clientes WhatsApp", creando un registro único por número de teléfono. Añade un nodo IF que detecte si el número ya existe; en ese caso, actualiza el campo "último contacto" con la fecha y hora actuales. Implementa una validación que clasifique al cliente según palabras clave detectadas en el primer mensaje (ejemplo: "precio", "cotización"). Este flujo construye una base estructurada de clientes captados por WhatsApp y permite análisis de conversaciones.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

18. Generación automática de contratos PDF

Crea un flujo en Make que se active cuando una venta supere cierto monto (ejemplo: \$1.000). Configura un módulo Google Docs → Create Document From Template con una plantilla predefinida de contrato comercial. Inserta dinámicamente los datos del cliente, número de pedido, condiciones de pago y fecha de vigencia. Exporta el documento a PDF y guárdalo en Google Drive en la carpeta "Contratos [año]". Envía el PDF automáticamente al cliente mediante Gmail con copia al área legal. Añade un paso de registro en Airtable para llevar control de todos los contratos generados. Este flujo asegura profesionalismo y agilidad en la formalización de acuerdos comerciales.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

19. Notificación en Telegram de ventas confirmadas

Diseña un flujo en n8n que se active al confirmarse cada pedido en WooCommerce. Configura un nodo Telegram → Send Message para enviar al canal privado de ventas un mensaje con: nombre del cliente, productos adquiridos, monto, método de pago y link al panel de detalle. Añade un nodo IF que, si el monto supera cierto umbral (ejemplo: \$500), etiquete el mensaje como "Venta Premium". Implementa un registro paralelo en Google Sheets con fecha, hora y monto de cada venta notificada. Añade un control de errores que reenvíe la notificación vía correo si falla Telegram. Este flujo ofrece visibilidad inmediata al equipo y refuerza la motivación interna.



Categoría 1: VENTAS (20 prompts detallados)

20. Reportes semanales de ventas con gráficos

Crea un flujo en Make que se ejecute cada domingo a medianoche (Scheduler). Configura un módulo Google Sheets → Read Rows para extraer las ventas de la semana. Resume las métricas clave: ventas totales, promedio de ticket, producto más vendido, cliente destacado. Usa Google Sheets → Create Chart para generar gráficos automáticos (ejemplo: barras y pastel). Exporta los gráficos junto a un resumen en PDF mediante Google Docs. Envía el reporte a gerencia vía correo con copia a todo el equipo comercial. Guarda una copia en Drive organizada por semana. Este flujo convierte datos en visualizaciones claras y permite análisis estratégicos cada semana.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

21. Publicación automática de contenido en redes sociales

Diseña un flujo en Make que permita programar publicaciones de marketing en varias redes sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn). Configura un módulo Scheduler para ejecutar el flujo en horarios predefinidos. Integra un módulo Google Sheets o Airtable como base de datos de contenidos (texto, imágenes, hashtags, enlaces). Conecta cada fila al módulo de Facebook Pages, Instagram Business y LinkedIn Company Page para publicar simultáneamente. Implementa un nodo IF que valide si el contenido ya fue publicado para evitar duplicados. Añade un log en Google Drive donde se guarde la URL de cada publicación realizada. Este flujo garantiza una presencia digital consistente sin necesidad de publicar manualmente.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

22. Generación de campañas de email marketing desde formularios web

Crea un flujo en n8n que se dispare cuando un visitante complete un formulario en la web (ejemplo: Typeform o Webflow). Extrae nombre, email y preferencias del usuario. Conecta con Mailchimp o Brevo para añadirlo automáticamente a una lista segmentada de correos. Configura un nodo IF para clasificar al contacto según su interés (ejemplo: servicios, productos, información). Automatiza el envío de un correo de bienvenida con un cupón o recurso gratuito. Añade un registro en Google Sheets con la fecha de alta y el segmento asignado. Este flujo convierte leads en oportunidades de manera automática y sistemática.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

23. Seguimiento de interacciones en Instagram

Configura un flujo en Make que se active al recibir un nuevo comentario o mensaje en Instagram Business. Extrae la información del usuario y el contenido del comentario. Guarda estos datos en Airtable bajo una tabla llamada "Interacciones". Implementa un módulo de análisis que detecte palabras clave (ejemplo: "precio", "comprar", "más info") y marque el lead como "calificado" si corresponde. Envía automáticamente una alerta al equipo de marketing vía Telegram cuando aparezcan comentarios de intención de compra. Este flujo permite convertir interacciones en redes en oportunidades de venta reales.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

24. Reporte semanal de métricas de Facebook Ads

Diseña un flujo en n8n que se ejecute cada domingo por la noche. Configura un nodo Facebook Ads → Insights para extraer métricas clave (clics, impresiones, CTR, conversiones y costo por acción). Normaliza la información en un nodo Function para calcular tasas y promedios. Inserta los resultados en Google Sheets, actualizando un dashboard de rendimiento. Genera automáticamente un documento en Google Docs con tablas y gráficos. Envía el reporte en PDF vía Gmail al equipo de marketing. Este flujo elimina la tarea manual de generar reportes y ofrece información lista para la toma de decisiones.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

25. Gestión automática de leads de Facebook Ads en CRM.

Crea un flujo en Make que se active con cada nuevo lead capturado en formularios de Facebook Ads. Configura el módulo Facebook Lead Ads → Get Lead. Inserta la información en HubSpot o Zoho CRM mediante su API nativa. Implementa un filtro para validar si el correo ya existe en la base de datos, evitando duplicados. Envía automáticamente un correo de bienvenida desde Outlook o Gmail. Registra cada lead en Google Sheets para trazabilidad. Este flujo asegura que ningún lead se pierda y que la gestión comercial empiece de inmediato.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

26. Notificación en Telegram de menciones en Twitter/X

Diseña un flujo en n8n que se active con cada mención de la marca en Twitter/X. Configura un nodo HTTP Request a la API de Twitter para extraer datos de la publicación (usuario, texto, fecha, enlace). Filtra menciones negativas mediante un análisis básico de sentimiento con un nodo Function. Envía automáticamente un mensaje a un canal privado de Telegram con los detalles de la mención y un enlace directo al tweet. Registra la interacción en Google Sheets con una columna de clasificación (positivo, neutro, negativo). Este flujo ayuda al equipo a reaccionar rápido a conversaciones clave en redes sociales.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

27. Automatización de encuestas de satisfacción post-compra.

Crea un flujo en Make que se active con cada venta completada en Shopify. Configura un módulo Gmail/Outlook para enviar automáticamente una encuesta de satisfacción al cliente (Google Forms o Typeform). Registra las respuestas en Google Sheets para su análisis posterior. Implementa un filtro que detecte respuestas con baja calificación (ejemplo: < 3 estrellas) y envíe una alerta al área de servicio. Añade un paso que genere un dashboard en Data Studio con los resultados semanales. Este flujo convierte la retroalimentación del cliente en datos accionables.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

28. Segmentación automática de contactos según interacción en correos.

Diseña un flujo en n8n que se ejecute diariamente y consulte las métricas de Mailchimp o Brevo. Extrae información de aperturas, clics y rebotes de correos enviados. Clasifica cada contacto en categorías (activo, inactivo, riesgo de baja) según la frecuencia de interacción. Actualiza un campo personalizado en el CRM o Airtable. Si un contacto permanece inactivo por más de 90 días, añade automáticamente una etiqueta "re-engagement" y programa una campaña de reactivación. Este flujo mantiene la base de datos actualizada y optimiza la eficacia de las campañas de email marketing.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

29. Publicación automática de historias en Instagram.

Crea un flujo en Make que programe y publique stories en Instagram Business. Usa un Google Drive como repositorio de imágenes o videos. Configura un módulo Scheduler para ejecutar el flujo en horarios de máxima audiencia. Conecta el contenido al módulo Instagram Business → Create Story. Añade un paso IF que valide la duración del video para no exceder el límite permitido. Registra la URL de la publicación en un Google Sheet para auditoría. Este flujo asegura constancia en la publicación de stories, aumentando visibilidad de marca.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

30. Análisis de tendencias de hashtags en Twitter/X

Diseña un flujo en n8n que se ejecute cada día a una hora fija. Configura un nodo Twitter API para extraer tweets que contengan hashtags definidos en un Google Sheet. Usa un nodo Function para contar menciones, calcular tendencias y generar un ranking de los hashtags más usados. Inserta los resultados en Google Sheets y genera automáticamente un gráfico de barras. Envía el ranking al equipo de marketing vía Telegram. Este flujo permite ajustar campañas en tiempo real según tendencias.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

31. Generación automática de landing pages para campañas.

Crea un flujo en Make que se active cuando el equipo de marketing registre una nueva campaña en Airtable. Configura un módulo para generar dinámicamente una landing page en Webflow o WordPress, utilizando variables como título, texto, imágenes y formulario de contacto. Guarda la URL generada en Airtable y envía una notificación automática al equipo. Añade un paso para enviar la nueva landing al CRM como fuente de leads. Este flujo acelera la creación de activos digitales sin intervención manual de un diseñador web.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

32. Monitorización de reseñas en Google My Business

Diseña un flujo en n8n que consulte diariamente las reseñas nuevas en Google My Business. Extrae nombre del cliente, calificación, texto y fecha. Guarda esta información en Airtable o Google Sheets. Implementa un nodo IF que detecte reseñas de 1 o 2 estrellas y envíe una alerta inmediata al gerente vía correo o WhatsApp. Crea un tablero en Data Studio con la evolución semanal de reseñas y promedios. Este flujo asegura que la empresa responda rápido a la retroalimentación pública y gestione su reputación online.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

33. Envío automático de newsletters semanales

Crea un flujo en Make que se ejecute cada viernes. Configura un módulo Google Docs donde el equipo cargue noticias y novedades. Genera una plantilla de correo en Brevo o Mailchimp. Automatiza el envío a la lista de contactos clasificada como “clientes actuales”. Registra métricas de apertura y clics en Google Sheets. Añade un módulo IF que re programe el envío si falla la conexión con la API del proveedor de email. Este flujo garantiza comunicación constante con la base de clientes.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

34. Integración de formularios de LinkedIn Ads a CRM

Diseña un flujo en n8n que se active al recibir un nuevo lead desde LinkedIn Ads. Configura un nodo LinkedIn → Lead Forms para obtener datos del contacto. Inserta los registros en Zoho CRM o HubSpot. Implementa validación para evitar duplicados por correo. Envía un correo de bienvenida automático al contacto vía Outlook. Registra el lead en Google Sheets para control interno. Este flujo evita pérdida de leads y acelera la conversión desde campañas pagadas.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

35. Alertas de picos de tráfico web en tiempo real

Crea un flujo en Make que consulte cada hora Google Analytics o GA4. Detecta aumentos de tráfico superiores al promedio histórico (ejemplo: +50% en una hora). Envía una alerta inmediata vía Telegram al equipo de marketing con detalles de la fuente de tráfico, país de origen y página más visitada. Registra la alerta en Google Sheets con fecha y hora. Este flujo permite reaccionar rápidamente ante oportunidades o amenazas en el tráfico web.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

36. Publicación automática en grupos de Facebook

Diseña un flujo en n8n que publique contenido en grupos de Facebook en los que la marca participa. Configura un nodo que extraiga contenido desde un Google Sheet (texto, imágenes, enlaces). Programa publicaciones en horarios específicos usando Scheduler. Añade un nodo IF que valide la longitud del texto para cumplir con políticas de grupo. Registra la URL de cada publicación en Google Sheets. Este flujo multiplica la visibilidad del contenido en comunidades relevantes.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

37. Personalización de anuncios según comportamiento de usuario

Crea un flujo en Make que integre datos de navegación desde GA4 con audiencias en Facebook Ads. Configura un módulo que identifique usuarios que visitaron una página de producto pero no compraron. Añade estos contactos automáticamente a un público personalizado de remarketing en Facebook. Implementa filtros que excluyan clientes que ya compraron. Registra métricas en Google Sheets sobre cuántos usuarios entran a esta lista. Este flujo aumenta la efectividad de anuncios mediante remarketing dinámico.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

38. Monitorización de palabras clave en la web

Diseña un flujo en n8n que consulte cada día resultados de búsqueda en Google o Bing para palabras clave de interés. Usa un nodo HTTP Request para extraer los primeros 10 resultados. Analiza si el sitio web de la empresa aparece en las posiciones principales. Inserta los datos en Google Sheets y genera un gráfico con la evolución del ranking. Envía un reporte semanal al equipo vía correo. Este flujo facilita el monitoreo SEO sin herramientas costosas.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

39. Alertas de competencia en redes sociales

Crea un flujo en Make que monitoree las publicaciones de competidores en Facebook o Instagram. Configura un módulo que rastree cada nuevo post y extraiga información relevante (fecha, texto, hashtags, engagement inicial). Envía un resumen diario al equipo de marketing vía correo. Registra los datos en Airtable para construir un histórico comparativo. Este flujo permite tomar decisiones rápidas y ajustar campañas frente a movimientos de la competencia.



Categoría 2: MARKETING (20 prompts detallados)

40. Generación automática de reportes de campañas multicanal

Diseña un flujo en n8n que cada semana integre métricas de Facebook Ads, Google Ads y Mailchimp. Configura nodos para extraer impresiones, clics, CTR, costo por adquisición y conversiones. Unifica los datos en un Google Sheet centralizado. Usa Google Docs para crear un reporte PDF con tablas y gráficos comparativos. Envía el archivo al área de gerencia vía Gmail y guarda copia en Google Drive. Este flujo proporciona una visión integral de campañas y facilita decisiones estratégicas.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

41. Respuesta automática a mensajes en WhatsApp Business

Crea un flujo en n8n que se active con cada mensaje entrante en WhatsApp Business API. Configura un nodo que identifique palabras clave frecuentes como “precio”, “horario”, “dirección” y genere una respuesta automática preconfigurada. Añade un nodo IF que verifique si el mensaje contiene datos no reconocidos y en ese caso lo reenvíe a un agente humano mediante Telegram o correo. Registra todas las interacciones en Google Sheets con fecha, número de contacto y categoría de consulta. Implementa un nodo de error que guarde los fallos en Airtable. Este flujo mejora la velocidad de respuesta y reduce la carga inicial en el equipo de soporte.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

42. Creación automática de tickets en Zendesk

Diseña un flujo en Make que se active con cada correo entrante en la bandeja de soporte de Gmail/Outlook. Configura un módulo que cree automáticamente un ticket en Zendesk con asunto, remitente y contenido del correo. Añade un módulo Router que clasifique el ticket según palabras clave (ejemplo: “pago”, “envío”, “garantía”). Guarda el número de ticket en Google Sheets como registro. Envía una respuesta automática al cliente indicando que su caso fue recibido y asignado. Este flujo asegura trazabilidad completa de solicitudes de soporte.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

43. Encuestas de satisfacción post-ticket

Crea un flujo en n8n que se dispare cada vez que se cierre un ticket en Zendesk o Freshdesk. Configura un nodo que envíe automáticamente un correo al cliente con un link a Google Forms o Typeform para calificar la atención recibida. Registra las respuestas en Google Sheets. Implementa un nodo IF que, si la calificación es menor a 3 estrellas, envíe una alerta inmediata al supervisor. Añade un nodo que agregue resultados semanales en un reporte PDF. Este flujo permite medir calidad de atención y reaccionar rápido ante clientes insatisfechos.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

44. Chatbot híbrido en Telegram

Diseña un flujo en Make que gestione un bot en Telegram. Configura respuestas automáticas a preguntas frecuentes, como horarios, ubicación y políticas de devolución. Añade un módulo IF para transferir automáticamente la conversación a un agente humano cuando el usuario escriba palabras clave como "hablar con alguien". Registra cada interacción en Airtable con campos de usuario, fecha y tipo de consulta. Implementa un seguimiento mediante correo al supervisor cuando un chat requiere intervención. Este flujo combina automatización y soporte humano de manera equilibrada.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

45. Seguimiento de quejas en Google Sheets

Crea un flujo en n8n que se active con cada queja recibida en formularios web. Inserta automáticamente los datos del cliente, motivo de la queja y fecha en Google Sheets. Clasifica cada caso por nivel de severidad con un nodo Function (ejemplo: leve, moderada, crítica). Envía notificación inmediata al área de calidad si la queja es crítica. Añade un nodo Scheduler que cada semana envíe un resumen de todas las quejas a gerencia en formato PDF. Este flujo asegura trazabilidad de reclamos y facilita mejoras continuas.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

46. Recordatorios de citas vía WhatsApp

Diseña un flujo en Make que consulte diariamente una base de datos de citas en Airtable o Google Sheets. Filtra aquellas programadas para el día siguiente. Configura un módulo WhatsApp Cloud API → Send Message para enviar recordatorios automáticos al cliente con fecha, hora y lugar. Incluye un botón para confirmar o reagendar. Si el cliente responde, registra el estado en Airtable. Añade un paso que notifique al equipo si el cliente no confirma antes de la hora pactada. Este flujo reduce ausencias y mejora la puntualidad de citas.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

47. Centralización de correos de soporte en Slack

Crea un flujo en n8n que redirija automáticamente correos entrantes de soporte en Gmail hacia un canal privado de Slack. Incluye remitente, asunto y extracto del mensaje. Implementa un nodo IF que clasifique si el correo es urgente (ejemplo: contiene “fallo”, “no funciona”). Si es urgente, etiqueta el mensaje en Slack con un ícono de alerta. Registra cada correo procesado en Google Sheets con fecha y hora. Este flujo centraliza la atención en un solo canal y mejora la coordinación del equipo.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

48. Seguimiento automático de devoluciones

Diseña un flujo en Make que se active con cada solicitud de devolución en Shopify. Configura un módulo que genere automáticamente un ticket en Airtable con datos del cliente, producto y motivo de devolución. Envía un correo automático al cliente confirmando la recepción de la solicitud. Añade un paso para notificar al equipo de logística vía Telegram. Registra el estado de cada devolución en Airtable hasta que sea completada. Este flujo estandariza la gestión de devoluciones y mantiene al cliente informado.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

49. Notificaciones de soporte crítico vía SMS

Crea un flujo en n8n que detecte tickets de soporte marcados como críticos en Freshdesk. Configura un nodo Twilio → Send SMS para notificar inmediatamente al gerente de soporte con los detalles del ticket. Añade un nodo de logging en Google Sheets para registrar cuándo y a quién se envió la notificación. Implementa un filtro que evite duplicados si el ticket ya fue escalado. Este flujo garantiza atención inmediata a problemas críticos y mejora el tiempo de resolución.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

50. Registro de interacciones de clientes en CRM

Diseña un flujo en Make que unifique interacciones de clientes desde diferentes canales (WhatsApp, correo, formularios web). Inserta cada interacción en Zoho CRM o HubSpot, relacionándola con el contacto correspondiente. Configura validaciones para evitar duplicidad de registros. Añade un campo personalizado "última interacción" que se actualice automáticamente con fecha y canal. Genera un reporte semanal en Google Sheets con la cantidad de interacciones por canal. Este flujo permite tener una visión integral del cliente y optimizar la experiencia.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

51. Alertas de tickets sin respuesta en 24h

Crea un flujo en n8n que se ejecute cada hora y revise los tickets abiertos en Zendesk. Filtra aquellos que no han recibido respuesta inicial en 24 horas. Envía una alerta inmediata al canal de soporte en Telegram. Registra los tickets detectados en Google Sheets para auditoría. Añade un nodo IF que genere un correo automático de disculpas al cliente si el tiempo sin respuesta supera las 48 horas. Este flujo reduce el riesgo de clientes insatisfechos por falta de atención.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

52. Encuestas de satisfacción por WhatsApp

Diseña un flujo en Make que se active tras la entrega de un pedido en Shopify. Configura un módulo WhatsApp Cloud API → Send Template Message con una encuesta rápida (ejemplo: “Del 1 al 5, ¿qué tan satisfecho estás con tu compra?”). Registra la respuesta en Google Sheets. Añade un módulo IF que detecte calificaciones bajas y envíe alerta a gerencia. Implementa un seguimiento en Data Studio con gráficas de satisfacción. Este flujo capta feedback inmediato y mejora la experiencia postventa.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

53. Auto-respuestas en Gmail segmentadas

Crea un flujo en n8n que se active con correos entrantes en Gmail. Configura un nodo IF para detectar palabras clave como "factura", "envío", "soporte técnico". Envía una respuesta automática personalizada con información específica según el caso. Registra cada interacción en Airtable. Si el correo no coincide con ninguna categoría, enrúta al equipo humano. Añade un control de duplicados para evitar respuestas múltiples al mismo cliente en menos de 24h. Este flujo mejora la velocidad de respuesta sin perder personalización.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

54. Monitorización de llamadas de soporte

Diseña un flujo en Make que integre un sistema de VoIP como Twilio. Registra cada llamada entrante con número, duración y grabación en Airtable. Si la llamada se pierde, envía automáticamente un correo al cliente ofreciendo asistencia adicional. Añade un paso que notifique al equipo de soporte en Slack. Implementa un análisis de métricas semanales como tiempo promedio de atención y porcentaje de llamadas perdidas. Este flujo fortalece la calidad de atención y facilita auditorías.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

55. Canal unificado de reclamos en Telegram

Crea un flujo en n8n que concentre todos los reclamos de clientes en un canal privado de Telegram. Configura nodos que recojan entradas desde formularios web, correos y WhatsApp. Normaliza los datos en un nodo Function y publica en Telegram un mensaje con cliente, motivo y fecha. Registra cada caso en Google Sheets. Añade un nodo Scheduler que envíe un resumen semanal en PDF a la gerencia. Este flujo centraliza la gestión de reclamos y facilita su seguimiento.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

56. Confirmación automática de tickets cerrados

Diseña un flujo en Make que se active cada vez que un ticket pase a estado "resuelto" en Zendesk. Configura un módulo Gmail/Outlook para enviar un correo automático al cliente confirmando que su caso fue cerrado, incluyendo número de ticket y resumen de solución. Añade un nodo IF que registre clientes con más de 3 tickets en un período de 6 meses, para análisis de recurrencia. Guarda todas las confirmaciones en Google Drive. Este flujo refuerza la comunicación y genera confianza con los clientes.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

57. Priorización automática de tickets por cliente VIP

Crea un flujo en n8n que se ejecute con cada ticket entrante en Freshdesk. Configura un nodo IF que verifique en Airtable si el cliente está marcado como VIP. Si es VIP, etiqueta el ticket como “alta prioridad” y envía alerta inmediata al equipo vía Slack. Añade un nodo que registre en Google Sheets cuántos tickets VIP se procesan al mes. Implementa un control para medir el tiempo promedio de respuesta a clientes VIP. Este flujo asegura atención preferente a clientes estratégicos.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

58. Análisis de sentimientos en correos de soporte

Diseña un flujo en Make que analice el contenido de correos de clientes usando una API de procesamiento de lenguaje natural (ejemplo: Google Cloud Natural Language). Clasifica cada mensaje como positivo, neutro o negativo. Inserta el resultado en Airtable junto al correo original. Si el sentimiento es negativo, envía alerta inmediata al supervisor. Añade un reporte semanal en Google Sheets con el porcentaje de correos negativos. Este flujo ayuda a identificar problemas recurrentes y mejorar la satisfacción del cliente.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

59. Automatización de respuestas a preguntas frecuentes en Messenger

Crea un flujo en n8n que gestione un bot en Facebook Messenger. Configura respuestas automáticas para preguntas frecuentes sobre precios, horarios, formas de pago y políticas de envío. Añade un nodo IF que, si el cliente escribe "hablar con humano", reenvíe la conversación a un agente vía Telegram. Registra todas las interacciones en Google Sheets con fecha y tipo de consulta. Implementa un análisis mensual de las preguntas más frecuentes para mejorar la base de respuestas. Este flujo mejora la eficiencia del canal sin dejar de lado la atención personalizada.



Categoría 3: ATENCIÓN AL CLIENTE(20 prompts detallados)

60. Dashboard integral de atención al cliente

Diseña un flujo en Make que centralice datos de soporte de múltiples canales (Gmail, WhatsApp, Zendesk, Messenger). Inserta toda la información en Google Sheets o BigQuery. Genera automáticamente un dashboard en Data Studio con métricas clave: tickets abiertos, tiempo promedio de respuesta, satisfacción del cliente, interacciones por canal. Programa la actualización diaria del tablero. Envía un reporte semanal en PDF a la gerencia. Este flujo ofrece una visión global y profesionaliza la gestión del área de atención al cliente.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

61. Conciliación automática de pagos en Google Sheets

Diseña un flujo en n8n que se ejecute diariamente para consultar transacciones confirmadas en PayPal y Stripe. Normaliza los datos (ID de transacción, monto, divisa, cliente, fecha, estado) en un nodo Function. Inserta los registros en Google Sheets, validando duplicados por ID único. Integra un módulo IF que cruce estos registros con la tabla de facturas emitidas en Airtable, marcando automáticamente aquellas conciliadas. Envía un correo de resumen al área contable con facturas conciliadas y pendientes. Este flujo elimina trabajo manual en conciliación y mejora la exactitud contable.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

62. Generación de reportes financieros semanales en PDF

Crea un flujo en Make que se ejecute cada domingo por la noche. Configura un módulo Google Sheets → Read Rows para extraer ingresos, gastos y utilidades de la semana. Resume métricas con un módulo de agregación y genera gráficos en Google Docs. Exporta el documento en PDF y guárdalo en Google Drive en la carpeta de reportes financieros. Envía el reporte al área de gerencia vía Gmail. Añade un control de errores que re programe la tarea si el archivo no se genera. Este flujo facilita un control financiero semanal profesional y sin esfuerzo manual.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

63. Alertas de facturas vencidas en Outlook

Diseña un flujo en n8n que consulte diariamente una base de facturas en Airtable. Filtra las facturas con fecha de vencimiento menor o igual al día actual y estado = "pendiente". Configura un nodo Outlook → Send Email para enviar una notificación automática al responsable de cuentas por cobrar, con detalle del cliente, monto y días de atraso. Añade un registro en Google Sheets con cada factura notificada. Implementa un nodo IF para reenviar la alerta a gerencia si la deuda supera los 30 días. Este flujo asegura un control activo sobre cuentas vencidas.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

64. Generación automática de recibos de pago en PDF

Crea un flujo en Make que se active con cada transacción confirmada en PayPal. Configura un módulo Google Docs → Create Document From Template con plantilla de recibo de pago. Rellena los campos con datos de la transacción (cliente, monto, fecha, referencia). Exporta el documento a PDF y guárdalo en Google Drive en la carpeta “Recibos”. Envía automáticamente el recibo al cliente vía Gmail. Registra el archivo en Airtable con un ID único para trazabilidad. Este flujo profesionaliza la entrega de comprobantes de pago y reduce la carga del área contable.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

65. Automatización de presupuestos recurrentes

Diseña un flujo en n8n que se ejecute el primer día de cada mes. Configura un nodo Airtable con las partidas presupuestarias aprobadas (marketing, ventas, logística, administración). Copia automáticamente los valores a una hoja de cálculo en Google Sheets para iniciar el nuevo período. Añade un nodo Function que calcule la variación frente al mes anterior. Envía un correo a gerencia con el presupuesto disponible y un adjunto en PDF. Este flujo estandariza la creación de presupuestos y ofrece control mensual sin tareas manuales.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

66. Control de gastos con Google Drive y OCR

Crea un flujo en Make que se active con cada nueva foto o PDF de boleta cargada en Google Drive. Configura un módulo OCR (Google Vision API o similar) para extraer datos clave: fecha, monto, proveedor. Inserta los datos en Airtable bajo la tabla "Gastos operativos". Añade un paso IF que clasifique el gasto por categoría según palabras clave (ejemplo: "combustible", "almuerzo"). Genera un dashboard mensual en Google Sheets para consolidar gastos por categoría. Este flujo automatiza la captura de boletas y facilita auditorías.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

67. Envío de recordatorios de pago a clientes

Diseña un flujo en n8n que consulte diariamente facturas emitidas en Airtable. Filtra aquellas próximas a vencer (3 días antes de la fecha de vencimiento). Configura un nodo WhatsApp Cloud API → Send Message para enviar un recordatorio automático al cliente con el monto pendiente, número de factura y link de pago. Añade un registro en Google Sheets con cada recordatorio enviado. Implementa un control para no repetir mensajes si el cliente ya pagó. Este flujo mejora la gestión de cobranza y reduce la morosidad.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

68. Automatización de informes de impuestos

Crea un flujo en Make que se ejecute el último día de cada mes. Configura módulos para consolidar ingresos desde Stripe, PayPal y Shopify en Google Sheets. Calcula automáticamente IVA y retenciones aplicables con un módulo Function. Genera un reporte en Google Docs con los montos a declarar. Exporta a PDF y almacena en Google Drive en la carpeta "Impuestos [año]". Envía el reporte al área contable vía Gmail. Este flujo acelera la preparación de impuestos y reduce el riesgo de errores manuales.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

69. Integración de nómina con Google Sheets

Diseña un flujo en n8n que se ejecute el día 30 de cada mes. Configura un nodo Airtable con la lista de empleados, salarios, horas extras y descuentos. Calcula el salario neto en un nodo Function. Inserta los resultados en Google Sheets con columnas para cada empleado. Envía automáticamente un resumen a gerencia vía correo. Añade un paso que genere recibos individuales en PDF para cada trabajador. Este flujo facilita el cálculo de nómina y la documentación del pago mensual.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

70. Registro automático de compras con proveedores

Crea un flujo en Make que se active con cada correo recibido de proveedores en Outlook con asunto "Factura" o "Orden de compra". Configura un módulo que extraiga el PDF adjunto y lo guarde en Google Drive. Usa un OCR para leer monto, fecha y proveedor. Inserta los datos en Airtable bajo la tabla "Compras". Añade un paso IF que verifique si el gasto supera un umbral (ejemplo: \$1.000) y envíe una alerta a gerencia. Este flujo organiza automáticamente las compras y ofrece control financiero.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

70. Registro automático de compras con proveedores

Crea un flujo en Make que se active con cada correo recibido de proveedores en Outlook con asunto "Factura" o "Orden de compra". Configura un módulo que extraiga el PDF adjunto y lo guarde en Google Drive. Usa un OCR para leer monto, fecha y proveedor. Inserta los datos en Airtable bajo la tabla "Compras". Añade un paso IF que verifique si el gasto supera un umbral (ejemplo: \$1.000) y envíe una alerta a gerencia. Este flujo organiza automáticamente las compras y ofrece control financiero.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

71. Dashboard de flujo de caja en tiempo real

Diseña un flujo en n8n que cada hora consulte transacciones entrantes (Stripe, PayPal) y salientes (Airtable gastos). Inserta todos los movimientos en Google Sheets. Calcula saldo en caja con un nodo Function. Conecta con Google Data Studio para generar un dashboard en tiempo real. Envía alertas vía Telegram si el saldo disponible baja de un umbral crítico. Este flujo da visibilidad inmediata de la liquidez de la empresa y permite decisiones rápidas.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

72. Automatización de reportes de viáticos

Crea un flujo en Make que se active cada vez que un empleado cargue un gasto de viático en un formulario de Google Forms. Inserta los datos en Google Sheets, incluyendo monto, concepto, fecha y comprobante. Clasifica el gasto por categoría en Airtable. Genera automáticamente un PDF mensual con todos los viáticos de cada empleado y envíalo a gerencia. Añade un control de duplicados para evitar reportes repetidos. Este flujo simplifica la administración de viáticos y facilita la rendición de cuentas.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

73. Control automático de pagos recurrentes

Diseña un flujo en n8n que consulte una base de datos de suscripciones y servicios (ejemplo: hosting, software, proveedores). Filtra los pagos programados para la semana siguiente. Envía un correo automático al área financiera con los montos a pagar y fechas. Inserta en Google Sheets un registro de “pagos por ejecutar”. Añade un paso IF que, si un servicio no se paga en la fecha pactada, envíe alerta inmediata al responsable. Este flujo evita cortes de servicio por pagos olvidados.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

74. Registro de préstamos internos en Airtable

Crea un flujo en Make que gestione solicitudes de préstamos internos a empleados. Configura un formulario en Google Forms. Inserta cada solicitud en Airtable con campos de monto, empleado y fecha de devolución. Envía un correo automático confirmando la recepción. Añade un paso Scheduler que semanalmente verifique préstamos pendientes y envíe recordatorios. Registra todos los pagos en Google Sheets. Este flujo organiza préstamos internos y evita errores administrativos.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

75. Generación de estados financieros mensuales

Diseña un flujo en n8n que al cierre de mes consolide datos de ingresos y gastos desde Google Sheets. Calcula automáticamente utilidad bruta, neta y márgenes de rentabilidad con un nodo Function. Genera un reporte en Google Docs con gráficos y tablas comparativas. Exporta a PDF y guárdalo en Google Drive en la carpeta "Estados financieros". Envía copia a gerencia y contabilidad vía correo. Este flujo profesionaliza la entrega de estados financieros de manera automatizada.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

76. Clasificación automática de gastos por categoría

Crea un flujo en Make que procese facturas cargadas en Google Drive. Usa OCR para leer conceptos y montos. Implementa un nodo Function que clasifique automáticamente el gasto en categorías (ejemplo: marketing, logística, administración). Inserta el registro en Airtable con categoría asignada. Genera un dashboard en Google Sheets con total de gastos por categoría. Este flujo reduce la carga de clasificación manual y ofrece datos para análisis contable.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

77. Alerta de sobrepresupuesto en campañas de Ads

Diseña un flujo en n8n que consulte diariamente los gastos acumulados en Facebook Ads y Google Ads. Compara con el presupuesto mensual registrado en Airtable. Si el gasto supera el 90% del presupuesto, envía una alerta inmediata vía Telegram al área de marketing y finanzas. Inserta un registro en Google Sheets con fecha, monto gastado y alerta generada. Este flujo evita sobrecostos en campañas y mejora la gestión presupuestaria.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

78. Generación de contratos laborales en PDF

Crea un flujo en Make que se active cuando un nuevo empleado sea registrado en Airtable. Configura un módulo Google Docs → Create Document From Template con plantilla de contrato laboral. Inserta datos dinámicos (nombre, cargo, sueldo, fecha de inicio). Exporta el contrato a PDF y guárdalo en Google Drive. Envía el contrato al empleado vía Outlook. Registra en Airtable la fecha de envío y firma pendiente. Este flujo formaliza la contratación sin demoras administrativas.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

79. Automatización de solicitudes de vacaciones

Diseña un flujo en n8n que gestione solicitudes de vacaciones mediante Google Forms. Inserta automáticamente los datos en Airtable con campos de empleado, fechas solicitadas y días totales. Envía un correo de confirmación al solicitante. Añade un nodo IF que notifique al área de RRHH para aprobar o rechazar. Registra la respuesta en Airtable y envía notificación final al empleado. Genera un reporte mensual en Google Sheets con el total de días usados y pendientes. Este flujo organiza de manera transparente las vacaciones.



Categoría 4: FINANZAS (20 prompts detallados)

80. Reporte de indicadores financieros clave (KPI)

Crea un flujo en Make que semanalmente consolide métricas financieras: ingresos totales, margen neto, gasto operativo, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. Extrae datos desde Google Sheets, Airtable y APIs de bancos. Calcula variaciones respecto a la semana anterior. Genera un reporte en Google Docs con gráficos comparativos y KPI resaltados. Exporta a PDF y distribuye por correo al directorio. Este flujo entrega visibilidad integral de la salud financiera de la empresa.



Categoría 5: OPERACIONES (20 prompts detallados)

81. Control automático de inventario en tiempo real

Diseña un flujo en n8n que se active con cada nueva venta registrada en WooCommerce o Shopify. Configura un nodo que consulte el inventario del producto en Airtable. Resta automáticamente la cantidad vendida y actualiza el stock en el sistema. Implementa un nodo IF que genere una alerta vía WhatsApp si el stock cae por debajo de 5 unidades. Registra cada movimiento en Google Sheets con fecha, hora y cantidad. Este flujo evita quiebres de stock y permite mantener la operación sincronizada en tiempo real.



82. Generación automática de órdenes de compra a proveedores

Crea un flujo en Make que se ejecute cuando un producto llegue a su stock mínimo definido en Airtable. Configura un módulo que genere una orden de compra en Google Docs usando una plantilla estándar. Exporta a PDF y envíalo automáticamente por correo al proveedor. Guarda una copia en Google Drive en la carpeta "Órdenes de compra". Añade un registro en Airtable con número de orden, proveedor y estado. Este flujo reduce el riesgo de desabastecimiento y agiliza el reabastecimiento.



83. Seguimiento de envíos con integración logística

Diseña un flujo en n8n que consulte periódicamente la API de la empresa de transporte (ejemplo: DHL, FedEx). Extrae el estado de cada envío registrado en Airtable. Actualiza automáticamente el campo "estado de despacho" con información en tiempo real (en tránsito, entregado, retrasado). Envía un correo automático al cliente con el estado actualizado y el link de seguimiento. Genera un reporte semanal en Google Sheets con tiempos promedio de entrega. Este flujo mejora la comunicación con clientes y optimiza la trazabilidad de la logística.



Categoría 5: OPERACIONES (20 prompts detallados)

84. Reportes diarios de pedidos pendientes de despacho

Crea un flujo en Make que cada mañana consulte la base de pedidos en Airtable. Filtra aquellos con estado “pendiente de envío”. Genera un listado en Google Docs con cliente, productos, dirección y fecha de compra. Exporta el documento a PDF y envíalo al equipo de bodega vía Gmail. Guarda una copia en Google Drive en la carpeta “Pendientes”. Añade un control de errores que notifique en Telegram si el reporte no se genera. Este flujo asegura visibilidad diaria de pedidos aún no despachados.



85. Gestión de devoluciones automatizada

Diseña un flujo en n8n que se active con cada solicitud de devolución en Shopify. Registra automáticamente la solicitud en Airtable con datos del cliente, producto, motivo y fecha. Envía un correo al cliente confirmando la recepción del caso. Añade un nodo IF que, si la devolución es por defecto de fábrica, notifique directamente al proveedor vía Gmail. Genera un log semanal en Google Sheets con métricas de devoluciones por categoría. Este flujo profesionaliza la gestión de devoluciones y acelera el proceso de resolución.



86. Control de mantenimiento preventivo de equipos

Crea un flujo en Make que consulte un calendario en Google Sheets con fechas de mantenimiento programado para maquinaria o vehículos. Filtra aquellos con fecha dentro de los próximos 7 días. Envía un recordatorio automático al área de operaciones vía correo y WhatsApp. Genera un ticket en Trello con la tarea de mantenimiento asignada. Añade un registro en Airtable con estado de la tarea (pendiente, en proceso, completado). Este flujo asegura que el mantenimiento preventivo no se olvide y reduce riesgos de fallas.



87. Asignación automática de rutas de despacho

Diseña un flujo en n8n que se ejecute con cada lote de pedidos confirmados. Consulta direcciones de entrega en Airtable y utiliza un API de mapas (ejemplo: Google Maps Directions API) para calcular rutas óptimas. Asigna pedidos a repartidores según zonas y horarios. Envía automáticamente a cada conductor un correo o WhatsApp con su ruta diaria y lista de clientes. Registra en Google Sheets el plan de ruta con tiempos estimados. Este flujo optimiza la logística de distribución y reduce costos de transporte.



88. Control de insumos en producción

Crea un flujo en Make que se active con cada orden de producción registrada en Airtable. Configura un módulo que descuente automáticamente insumos (materias primas) del inventario. Si algún insumo baja de su stock mínimo, genera una alerta vía correo al área de compras. Registra en Google Sheets cada consumo de insumos por orden de producción. Añade un reporte semanal con consumo total por tipo de insumo. Este flujo permite una administración precisa de materias primas y evita interrupciones en la producción.



89. Reporte semanal de tiempos de entrega

Diseña un flujo en n8n que recopile datos de envíos desde la API de la empresa de transporte. Calcula el tiempo real entre la fecha de compra y la fecha de entrega. Inserta los resultados en Google Sheets, clasificando entregas "a tiempo" o "retrasadas". Genera un gráfico automático en Google Docs. Exporta a PDF y envíalo al área de operaciones. Este flujo permite evaluar desempeño logístico y detectar áreas de mejora en tiempos de despacho.



90. Control de inventario multi-sucursal

Crea un flujo en Make que consulte el stock en diferentes sucursales registradas en Airtable. Actualiza automáticamente un Google Sheet consolidado con inventario total. Si un producto está agotado en una sucursal pero disponible en otra, envía un correo de sugerencia de traslado. Añade un nodo IF que notifique a gerencia si el stock total de un producto llega a cero. Este flujo mejora la gestión de inventario distribuido y permite balancear existencias entre sucursales.



Categoría 5: OPERACIONES (20 prompts detallados)

91. Confirmación de despacho automática a clientes

Diseña un flujo en n8n que se active cuando un pedido cambie a estado “enviado” en Shopify. Configura un nodo Gmail para enviar automáticamente al cliente un correo con número de seguimiento, empresa de transporte y fecha estimada de entrega. Añade un registro en Airtable con el estado de confirmación enviado. Si el correo falla, activa un envío alternativo vía WhatsApp. Este flujo mejora la comunicación con clientes y asegura que cada uno reciba confirmación de despacho.



92. Control de stock de productos perecederos

Crea un flujo en Make que se ejecute cada noche y consulte inventarios de productos perecederos en Airtable. Identifica productos cuya fecha de vencimiento esté dentro de los próximos 5 días. Envía alerta inmediata al área de operaciones vía Telegram. Genera automáticamente un reporte en Google Sheets con lotes próximos a caducar. Añade un nodo que sugiera promociones de liquidación para reducir pérdidas. Este flujo evita desperdicios y optimiza la rotación de inventario perecedero.



93. Gestión de pedidos urgentes

Diseña un flujo en n8n que detecte pedidos marcados como “urgente” en WooCommerce. Configura un nodo IF que los priorice y cree automáticamente una tarjeta en Trello bajo la lista “Urgentes”. Envía notificación inmediata al área de logística vía WhatsApp. Registra en Google Sheets cada pedido urgente con fecha, hora y responsable asignado. Implementa un control de métricas para medir tiempos de despacho en pedidos urgentes. Este flujo asegura rapidez en pedidos de alta prioridad.



94. Automatización de control de proveedores

Crea un flujo en Make que gestione automáticamente proveedores registrados en Airtable. Configura un Scheduler mensual que envíe encuestas de satisfacción (Google Forms) a evaluar calidad y tiempos de entrega. Registra respuestas en Airtable. Añade un nodo que calcule promedio de calificaciones y clasifique proveedores en categorías (ejemplo: confiable, estándar, riesgo). Genera un dashboard en Google Sheets para seguimiento. Este flujo fortalece la relación con proveedores y asegura calidad en la cadena de suministro.



94. Automatización de control de proveedores

Crea un flujo en Make que gestione automáticamente proveedores registrados en Airtable. Configura un Scheduler mensual que envíe encuestas de satisfacción (Google Forms) a evaluar calidad y tiempos de entrega. Registra respuestas en Airtable. Añade un nodo que calcule promedio de calificaciones y clasifique proveedores en categorías (ejemplo: confiable, estándar, riesgo). Genera un dashboard en Google Sheets para seguimiento. Este flujo fortalece la relación con proveedores y asegura calidad en la cadena de suministro.



95. Registro de incidentes en operaciones

Diseña un flujo en n8n que se active con cada reporte de incidente enviado por formulario web. Inserta automáticamente datos del incidente en Airtable con campos: fecha, responsable, descripción y nivel de severidad. Si el nivel es "alto", envía una alerta inmediata a gerencia vía correo y Telegram. Genera un reporte semanal en Google Sheets con total de incidentes clasificados. Este flujo permite documentar y gestionar incidentes de manera sistemática.



Categoría 5: OPERACIONES (20 prompts detallados)

96. Notificación de retrasos en transporte

Crea un flujo en Make que consulte la API de transporte cada hora. Identifica envíos con estado “retrasado”. Envía automáticamente un mensaje vía Gmail al cliente afectado explicando la situación y nueva fecha estimada. Añade un log en Airtable con todos los pedidos retrasados. Si el retraso supera 48 horas, envía alerta a gerencia. Este flujo mejora la transparencia con clientes y reduce quejas por entregas fuera de plazo.



Categoría 5: OPERACIONES (20 prompts detallados)

97. Control de activos fijos con QR

Diseña un flujo en n8n que se active cada vez que se escanee un código QR asociado a un activo fijo (ejemplo: notebook, proyector). Registra en Airtable fecha, hora y responsable que usó el activo. Si un activo no se registra en más de 30 días, envía alerta a mantenimiento. Genera un dashboard en Google Sheets con frecuencia de uso y estado de cada activo. Este flujo profesionaliza el control de activos y reduce pérdidas.



98. Automatización de checklists de despacho

Crea un flujo en Make que genere automáticamente una lista de verificación para cada pedido antes de salir de bodega. Configura un módulo Google Docs → Create Document From Template con campos de productos, cantidades y dirección. Exporta el documento a PDF y guárdalo en Google Drive. Envía el checklist al equipo de logística vía correo. Registra en Airtable cada checklist generado con estado “pendiente” o “completado”. Este flujo estandariza la preparación de pedidos y reduce errores en despacho.



99. Reporte mensual de costos logísticos

Diseña un flujo en n8n que consolide datos de transporte, almacenaje y devoluciones desde Google Sheets. Calcula automáticamente el costo logístico total del mes con un nodo Function. Genera un reporte en Google Docs con comparativa frente al mes anterior. Exporta a PDF y guarda en Google Drive. Envía el reporte al área de finanzas vía correo. Este flujo brinda visibilidad financiera sobre la logística y apoya decisiones de optimización de costos.



100. Dashboard integral de operaciones

Crea un flujo en Make que centralice métricas clave de operaciones: inventario, tiempos de entrega, devoluciones, incidentes y costos logísticos. Inserta todos los datos en Google Sheets o BigQuery. Conecta con Google Data Studio para generar un dashboard con KPIs en tiempo real. Programa una actualización automática cada 24 horas. Envía un resumen en PDF a gerencia cada semana. Este flujo ofrece una visión global del área operativa y facilita decisiones estratégicas basadas en datos.



Epílogo – El siguiente paso en la transformación de tu negocio

Has llegado al final de este eBook con 100 prompts profesionales de automatización, y ahora tienes en tus manos una herramienta que puede marcar un antes y un después en tu empresa. Lo que antes parecía complejo, costoso y reservado solo para grandes corporaciones, hoy está al alcance de cualquier pequeña o mediana empresa que quiera crecer de manera inteligente.

Cada prompt que has leído es más que una idea: es una guía práctica y detallada que, aplicada con decisión, puede liberar horas de trabajo, mejorar la comunicación con tus clientes, reducir errores operativos y abrir nuevas oportunidades de ventas. La verdadera diferencia no está en conocer la teoría, sino en dar el paso y ponerla en acción.

