

Ejercicio Desarrollo 01 - Tema 06

TEMA 06 IA cotidiana: cómo aplicar ChatGPT en tu agencia de forma útil y real

10 de agosto de 2025

90

ANOTACIONES DEL INSTRUCTOR

¡Muy buen trabajo, Giora! 👏

En primer lugar, felicidades por el resultado de tu campaña de FB.

Se nota que te tomaste en serio el ejercicio: elegiste una tarea real (propuesta premium para Aspen/Snowmass), desglosaste el proceso manual, formulaste un prompt claro, comparaste tiempos y hasta mostraste el texto inicial generado y un gráfico de ahorro. Justo lo que buscamos en el Tema 06: ver IA aplicada “a pie de agencia”.

Lo mejor de tu entrega

La lista de 5 tareas es realista y variada.

La selección de la tarea (propuesta premium) es perfecta para medir impacto.

La comparativa manual vs. IA está muy bien: identificas que el gran ahorro está en redacción y curación de ideas.

El prompt tiene rol, contexto, fechas, tono y un cierre personalizable: eso ya es nivel pro.

El resultado es coherente con el cliente y con el destino (alojamientos como The Little Nell / St. Regis / Viceroy están en la liga correcta).

Bonus: incluyes métricas de una campaña en Facebook (1140k views y 486 clics! 🔥). Excelente para conectar IA con resultados.

Ideas para afinar (y ganar aún más tiempo/control)

Convierte tu prompt en plantilla reutilizable

Añade variables entre llaves para no reescribir:

{nombre_grupo}, {fechas}, {noches}, {perfil}, {presupuesto}, {preferencias}, {origen_vuelos}, {tono}.

Suma instrucciones de formato: “devuélvelo en 2 opciones con tabla comparativa (hotel, habitación, régimen, noches, precio estimado, disponibilidad, pros, contras) + bloque ‘Ajustes finales pendientes de confirmar’”.

Reduce “alucinaciones” y mejora vendibilidad

Pide “no inventar disponibilidad ni precios; usar rangos estimados y marcar con [por confirmar]”.

Solicita siempre políticas críticas: cancelación, alquiler de equipo, traslados y pases.

Incluye un CTA comercial claro: “¿Prefieres Option A (The Little Nell) o Option B (St. Regis)? Si te cuadra, bloqueo 48h sin coste”.

Añade un paso de research guiado

Antes del texto comercial, pídale una tabla de briefing de producto (pistas, altitud, après-ski, distancias, clima esperado en esas fechas, eventos) y un checklist de riesgos (blackout dates, vacaciones escolares USA, Presidents’ Day, etc.). Eso te ahorra correcciones posteriores.

Pide variantes de tono y longitud

Útil para WhatsApp vs. email: “entrega 1 versión email premium (180-220 palabras) y 1 versión WhatsApp (5 bullets + botón/respuesta corta)”.

Deja ganchos de upsell

Indícale: “proponer 3 extras de alto valor: guía privado medio día, cata gourmet, upgrade a spa; justifica con 1 frase cada uno”.

Conecta con tu marketing (esa campaña de FB tan potente)

Pide a ChatGPT un resumen ejecutivo de esas métricas y 3 hipótesis de por qué funcionó (segmento 45-54, creatividades, copy).

Genera 2 copys de retargeting + 1 secuencia de WhatsApp post-clic (48h/5 días) y un mini-script para llamada.

Crea un UTM plan para medir qué variante de propuesta convierte mejor.

Crea tu mini-workflow (15 minutos, recurrente)

Intake del cliente → 2) Briefing/tablas → 3) Borrador propuesta A/B → 4) Verificación (tú eliges hoteles y cifras reales) → 5) Email + WhatsApp → 6) Seguimiento y objeciones.

Esto lo puedes repartir en 2-3 GPTs especializados más adelante (redacción, verificación, seguimiento).

Métrica de ahorro “con euros”

Ya tienes tiempos (1h45 vs. 45 min). Añade valor hora estimado y calcula ahorro mensual si haces 6-8 propuestas/semana. Verlo en dinero te ayuda a priorizar.

Pequeñas precisiones útiles

En propuestas a tan largo plazo (feb-mar 2026), pide al modelo que marque temporada, eventos y ventanas de disponibilidad típicas de Aspen/Snowmass y que solo entregue rangos.

Pide “1 mail de contacto a proveedor” autogenerado para cada opción (te ahorra tecleo y mantiene el tono premium).

Gira, de verdad: muy buen avance y muy aplicable al día a día. Gracias por el esfuerzo y por traer datos reales. Si te apetece, en la siguiente iteración comparte tu plantilla con variables y vemos cómo convertirla en tu “miniyo” para propuestas premium. Vas por el camino correcto y esto te va a dar una ventaja competitiva clara en tu agencia. ¡A por la siguiente! 💪 ✨

Instructor: Jose Rodenas Montes

Solo Agentes Academy · DOMINA ChatGPT · Mayo - Septiembre 2025