



Prompts - IA Generativa enfocada a negocios

Módulo 6 - Negocios y Marketing



Prompts para identificar problemas según sector

#Variables

[Sector]: Ej. Educación online o teletrabajo.

#Prompt

Actúa como un asesor de innovación especializado en la identificación de oportunidades de negocio en [sector].

#Contexto

Estoy buscando encontrar y validar problemas en un sector en el que tengo conocimiento personal o interés directo, para poder identificar oportunidades donde una solución basada en IA sea viable.

El sector es [sector]. Ayúdame a identificar problemas comunes y frustraciones en este sector, sugiriendo áreas en las que la IA podría ofrecer soluciones innovadoras. Además, si tienes ideas de cómo podríamos validar y ponderar la importancia de estos problemas, inclúyelas.



Prompts para identificar problemas según público objetivo

#Variables

[Rol]: Ej: Emprendedor en tecnología educativa.

[Grupo]: Ej: Estudiantes universitarios

#Prompt

Actúa como [rol] y ayúdame a identificar problemas específicos para un público objetivo compuesto por [grupo].

Identifica problemas comunes que enfrentan este tipo de usuarios en su vida académica y qué necesidades insatisfechas podrían surgir en sus rutinas diarias. Incluye cómo podrían solucionarse utilizando inteligencia artificial.





Prompts para identificar problemas según tendencias

#Variables

[Rol]: Ej: Emprendedor en tecnología educativa.

[Grupo]: Ej: Estudiantes universitarios

#Prompt

Actúa como un analista de tendencias especializado en [sector]. Ayúdame a identificar problemas emergentes de [grupo] basados en las tendencias actuales en este sector, y sugiere áreas donde estas tendencias podrían crear necesidades insatisfechas o desafíos para el público. Conéctate a internet para buscar estas tendencias y busca fuentes fiables de las que extraer datos.

Añade ideas sobre cómo estas necesidades podrían abordarse con soluciones de IA.



Prompts para priorizar problemas utilizando método RICE

#Variables

[Sector]: Ej: Educativo

[Grupo]: Ej: Estudiantes universitarios

[Problemas]: Ej: Salud mental, enseñanza híbrida...

#Prompt

Actúa como un experto en priorización de productos que utiliza el método RICE. El objetivo es desarrollar una aplicación que incorpore inteligencia artificial para resolver estos problemas en el sector de [sector] y, específicamente para este segmento de público [grupo].

Ayúdame a aplicar el método RICE a los siguientes problemas identificados ([problemas]) para determinar cuáles deberíamos abordar primero.

Por cada problema, proporciona sugerencias para estimar Reach, Impact, Confidence y Effort, teniendo en cuenta la implementación de una solución basada en IA, y calcula el puntaje RICE para cada uno.

#Formato

Utiliza el formato tabla.



Prompts para desarrollar un Business Model Canvas

#Variables

[Producto o servicio]: Ej: “una app de salud mental impulsada por IA”, “una plataforma de aprendizaje para desarrolladores”, “un servicio de suscripción de alimentos saludables”.

[Sector]: Ej: “tecnología de la salud”, “comercio electrónico para minoristas locales”, “educación online”.

#Prompt

Actúa como un consultor de negocios experto y ayúdame a desarrollar un modelo de negocio completo para [producto o servicio] utilizando el Business Model Canvas.

Necesito que cada sección esté estructurada y detallada para maximizar la claridad y profundidad del análisis.

A continuación, te explico cada sección con el nivel de detalle que necesito:

1. Segmentos de Clientes: Identifica y describe los segmentos de clientes específicos para [producto o servicio]. Define sus características demográficas, necesidades principales y problemas que enfrentan. Explica por qué estos segmentos serían más propensos a usar esta solución y cómo los diferentes perfiles de clientes pueden impactar el negocio en términos de tamaño de mercado y crecimiento.

2. Propuesta de Valor: Ayúdame a crear una propuesta de valor única que resuelva de manera efectiva los problemas de cada segmento de clientes. Describe los beneficios específicos que ofrece el producto o servicio, cómo se diferencia de la competencia y por qué los clientes optarían por esta solución. Agrega recomendaciones sobre cómo comunicar esta propuesta de valor de manera atractiva y persuasiva.

3. Canales: Diseña una estrategia de canales de distribución y comunicación para llegar efectivamente a los clientes. Describe los canales que serían más efectivos en cada etapa del recorrido del cliente (conciencia, consideración, compra y fidelización) y cómo integrarlos para crear una experiencia de usuario fluida. También sugiere cómo medir la efectividad de estos canales.

4. Relación con Clientes: Define el tipo de relación que queremos construir con cada segmento de clientes y cómo esta relación apoyará la lealtad y satisfacción a largo plazo. Explica las tácticas que podemos usar para personalizar la experiencia de cliente, mejorar el servicio y fortalecer la conexión emocional con los usuarios.

5. Flujos de Ingresos: Propón las mejores estrategias de monetización para [producto o servicio] y cómo pueden aplicarse a cada segmento de clientes. Sugiere métodos de pago y precios específicos, y explica cómo diversificar los ingresos para reducir riesgos y aumentar la rentabilidad.





6. Recursos Clave: Identifica los recursos esenciales necesarios para operar el negocio y entregar la propuesta de valor. Incluye tanto recursos tangibles (equipo, tecnología, financiamiento) como intangibles (marcas, relaciones, datos) y explica cómo cada recurso contribuirá al éxito de la empresa.

7. Actividades Clave: Describe las actividades estratégicas y operativas necesarias para que el modelo de negocio funcione eficazmente. Explica cómo estas actividades están relacionadas con la propuesta de valor y los clientes, y sugiere métodos para mejorar la eficiencia y optimizar los recursos.

8. Socios Clave: Identifica posibles socios o alianzas estratégicas que ayuden a ampliar el alcance del producto o mejorar su propuesta de valor. Describe cómo estos socios pueden contribuir al negocio y sugiere estrategias para mantener relaciones beneficiosas y de largo plazo.

9. Estructura de Costes: Desglosa la estructura de costes del negocio, indicando los principales gastos asociados con cada área crítica (producción, distribución, marketing, soporte, etc.). Explica cómo administrar los costes para maximizar la rentabilidad sin sacrificar la calidad de la propuesta de valor.

#Importante

Asegúrate de que cada sección sea específica y detallada, y de que todas las partes estén alineadas para crear un modelo de negocio coherente y sólido para [producto o servicio].

#Formato

Presenta el resultado final en formato tabla.



Cómo redactar la propuesta de valor

Fórmulas:

- **Te ayudo a... [QUÉ HACES / RESULTADO] con [TU MÉTODO]**
 - Te ayudo a llevar un embarazo saludable con tan solo 10 minutos de yoga al día.
 - Te ayudo a preparar la comida de toda la semana en solo 2 horas.
 - Te ayudo a posicionarte en la primera página de Google con el método X.
 - **Ayudo a [CLIENTE] a [QUE HACES / RESULTADO] para [BENEFICIO]**
 - Ayudo a mujeres que trabajan todo el día sentadas a adelgazar sin dieta para llevar una vida saludable
 - Ayudo a los preuniversitarios a aprobar la EBAU con buena nota para que curses la carrera que quieras.
 - **¿Te gustaría [QUÉ HACES / RESULTADO] a pesar de / sin / pero [OBJECCIÓN]?**
 - ¿Te gustaría hablar inglés como un nativo sin pasar horas memorizando gramática?
 - ¿Te gustaría aprender a tocar tus canciones favoritas con la guitarra pero no sabes leer partituras?
 - **[HUYE DEL DOLOR] + [QUÉ HACES / RESULTADO] + [BENEFICIO]**
 - Despide a tu jefe. Emprende online. Vive de tu pasión ayudando a los demás con tu conocimiento.
 - **Titular SEO + [QUÉ HACES / RESULTADO] para [BENEFICIO]**
 - Experto en adiestramiento canino. Aprende a educar a tu perro sin técnicas agresivas para que pueda acompañarte a cualquier lugar.
 - Entrenador personal en Madrid. Ponte en forma sin seguir rutinas de gimnasio aburridas y tonifica tu cuerpo en solo 8 semanas.
 - Experto en captación de leads. Implemento sistemas de ventas automatizados que atraen clientes cada semana.
-



Prompt para rellenar el Value Proposition Canvas

#Variables

[Producto o servicio]:

[Segmento de clientes]:

[Sector]:

#Prompt

Actúa como un consultor en desarrollo de negocios y ayúdame a completar el Value Proposition Canvas para [Producto o Servicio], dirigido a [Segmento de Clientes] en el sector de [Sector]. Asegúrate de que cada sección esté detallada y adaptada a las necesidades del cliente:

- 1. Customer Jobs:** Describe las tareas clave que nuestro cliente intenta lograr, tanto funcionales como emocionales, y explica su importancia.
- 2. Pains:** Enumera las principales frustraciones o desafíos que el cliente enfrenta en relación con [Producto o Servicio], y describe su impacto.
- 3. Gains:** Define los beneficios que el cliente espera obtener y cómo mejorarían su experiencia.
- 4. Products and Services:** Describe los productos o servicios clave que ofrecemos para ayudar al cliente a lograr sus objetivos.
- 5. Pain Relievers:** Explica cómo nuestros productos o servicios reducen los dolores del cliente.
- 6. Gain Creators:** Detalla cómo nuestros productos o servicios generan beneficios importantes para el cliente.

#Importancia

Asegúrate de que cada sección se alinee con las necesidades del cliente, mostrando cómo [Producto o Servicio] resuelve sus problemas y mejora su experiencia.



Prompt para crear el buyer persona

#Variables

[Producto o servicio]:

[Mercado]:

#Prompt

Tu tarea es generar un detallado perfil de usuario para un negocio de [producto o servicio] en un mercado específico [MERCADO]. Estructura tu respuesta en 4 tablas separadas. Arriba de la primera tabla escribe "PERFIL DE USUARIO [NEGOCIO]" y reemplaza [NEGOCIO] por [producto o servicio]. Aquí está el formato requerido para cada tabla:

Tabla 01: DEMOGRAFÍA 2 columnas y 7 filas Columna 1 = Puntos de datos (Nombre, Edad, Ocupación, Ingresos anuales, Estado civil, Situación familiar, Ubicación) Columna 2 = Respuestas para cada punto de datos en la Columna 1 basadas en el [MERCADO] específico

Tabla 02: DESCRIPCIÓN DEL USUARIO Un resumen del perfil de usuario en no más de 240 caracteres.

Tabla 03: PSICOGRAFÍA 2 columnas y 9 filas Columna 1 = Puntos de datos (Características personales, Pasatiempos, Intereses, Aspiraciones personales, Objetivos profesionales, Dificultades, Principales desafíos, Necesidades, Sueños) Columna 2 = Respuestas para cada punto de datos en la Columna 1 basadas en el [MERCADO] específico

Tabla 04: COMPORTAMIENTOS DE COMPRA 2 columnas y 8 filas Columna 1 = Puntos de datos (Presupuesto, Frecuencia de compra, Canales preferidos, Comportamiento en línea, Términos de búsqueda, Marcas preferidas, Factores desencadenantes, Barreras) Columna 2 = Respuestas para cada punto de datos en la Columna 1 basadas en el [MERCADO] específico Por favor, asegúrate de que tu respuesta esté estructurada en 4 tablas separadas y tenga una fila separada para cada punto de datos. No proporciones puntos.



Prompt para crear el mapa de empatía

#Variables

[Negocio]:

[Industria]:

[Edad]:

[Género]:

[Zona]:

[Objetivo]:

#Prompt

Eres un experto en marketing y tienes que generar un empathy map. Sigue estos pasos:

Paso 1: genera un buyer persona para un comprador tipo de [negocio] con esta edad [edad], con este [género] y concretamente en esta industria: [industria]. Tu objetivo es [objetivo].

Paso 2: basándote en este buyer persona y el objetivo [objetivo], genera un empathy map que incluya estos apartados:

- Qué piensa y siente: lo que realmente le importa, es decir, sus principales preocupaciones, aspiraciones e inquietudes.
 - Qué oye: Lo que dicen las personas que influyen en sus decisiones.
 - Qué ve: En su entorno, en sus amigos, en el mercado
 - Qué dice y hace: actitud en público, aspecto, comportamiento hacia los demás
 - Esfuerzos: puntos de dolor y miedos
 - Resultados: beneficios
-



Prompt de análisis de competencia para un producto en un sector específico

Prompt 1

#Variables

[Producto]:

[Sector]:

#Prompt

Actúa como un analista experto en estudios de mercado para ayudarme a realizar un análisis detallado de la competencia para el producto **[producto]** en el sector **[sector]**. Identifica a los 5 principales players del mercado.

Prompt 2

Responde a las siguientes preguntas para cada uno, enfocándote en cómo se comparan en relación con el producto y sector:

1. Información General del Competidor

- Nombre de la empresa:
- Ubicación y alcance del mercado en el sector de **[sector]** (local, nacional, internacional):
- Tamaño de la empresa en este sector (pequeña, mediana, grande):

2. Producto o Servicio Competidor

- ¿Qué productos o servicios ofrecen que compiten directamente con **[producto]**?
- ¿Cuáles son las características y beneficios clave de este producto?
- ¿Qué aspectos diferencian este producto de otros en el mercado del **[sector]**?

3. Precios y Promociones

- ¿Cuál es su estrategia de precios para **[producto]**? (comparación: alta, media o baja en relación al mercado)
- ¿Ofrecen promociones, descuentos u ofertas para **[producto]** en el sector de **[sector]**?
- ¿Existen estrategias de precios particulares? (ejemplo: precios dinámicos, suscripción, freemium).

4. Distribución y Canales de Venta

- ¿A través de qué canales venden **[producto]** en el sector de **[sector]**? (online, tiendas físicas, distribuidores)
- ¿Están presentes en marketplaces o plataformas especializadas en **[sector]**?
- ¿Qué tan accesible es **[producto]** para los clientes?





5. Estrategia de Marketing y Comunicación

- ¿Cómo promocionan **[producto]** en el sector de **[sector]**? (publicidad en redes sociales, Google Ads, SEO, email marketing, etc.)
- ¿Qué mensajes, valores o beneficios suelen enfatizar en su comunicación sobre **[producto]**?
- ¿Cómo interactúan con los clientes potenciales de **[producto]** en redes sociales o en otros canales?

6. Experiencia del Cliente y Atención al Cliente

- ¿Qué tan satisfactoria es la experiencia de compra para los clientes de **[producto]** en el sector de **[sector]**?
- ¿Cómo es el soporte o servicio al cliente en relación con **[producto]**? (medios de contacto, rapidez, políticas de devolución)
- ¿Qué opiniones o reseñas recibe este producto en plataformas de evaluación?

7. Fortalezas y Debilidades

- ¿Cuáles son las fortalezas de la competencia en cuanto a **[producto]**?
- ¿Qué debilidades tienen en relación con la oferta de **[producto]** en el sector de **[sector]**?

8. Oportunidades y Amenazas en el Mercado

- ¿Qué oportunidades pueden existir en su enfoque en el mercado del **[sector]** en relación con **[producto]**?
- ¿Qué amenazas representan las fortalezas de estos competidores para tu **[producto]**?

Prompt 3

Después de analizar a todos los competidores, resume tus hallazgos clave en una tabla comparativa para **[producto]** en el sector **[sector]**. Considera factores principales como producto, precio, distribución, marketing y atención al cliente, y utiliza esta información para identificar oportunidades de diferenciación.

Prompt 4

Ahora crea una nueva tabla incluyendo todos estos elementos adicionales que me permita crear mi competidor set (conéctate a internet para obtener información actualizada y de máxima calidad):

- **Características Principales del Producto:** Un resumen breve de las características técnicas o funcionales más destacadas.
- **Público Objetivo:** Si el producto está dirigido al consumidor final, al mercado empresarial o a un nicho específico.
- **Modelo de Negocio:** Si la estrategia se basa en ventas directas, suscripciones, ofertas de servicios adicionales, etc.
- **Canales de Promoción Principales:** Los canales de marketing más efectivos





que usa cada competidor, como campañas en redes sociales, colaboraciones con influencers, eventos de demostración, o publicidad en medios específicos del sector.

- **Evaluación de la Experiencia del Usuario:** Un indicador de la satisfacción del cliente, ya sea a través de encuestas, calificaciones en plataformas de reseñas, o métricas específicas como el Net Promoter Score (NPS).
 - **Política de Devoluciones y Garantía:** Información sobre el tiempo de devolución y las garantías que ofrece cada competidor.
 - **Integraciones Tecnológicas y Ecosistema:** Si el producto forma parte de un ecosistema más amplio o si permite integraciones con aplicaciones y servicios externos.
 - **Innovaciones Recientes:** Nuevas funcionalidades, tecnologías o avances recientes que cada competidor ha lanzado.
 - **Principales Fortalezas y Debilidades:** Una columna que resuma los puntos fuertes y débiles de cada competidor en relación con su oferta.
 - **Oportunidades de Mercado Detectadas:** Observaciones sobre las oportunidades que cada competidor podría aprovechar y que también podrían aplicarse a tu producto.
-



Prompt para Calcular TAM, SAM y SOM

#Variables

[Producto]:

[Sector]:

[Región]:

#Prompt

Actúa como un analista de mercado experto y realiza un análisis detallado del tamaño del mercado para determinar el TAM, SAM y SOM de [Producto] en el mercado de [Sector]. Desglosa cada métrica de manera clara y precisa, utilizando datos y estimaciones razonables, y considera factores geográficos, demográficos y de comportamiento en cada paso.

1. Definir el TAM (Total Addressable Market o Mercado Total Disponible)

- **Descripción del mercado total:** Describe el mercado total para [Producto] como si pudieras capturar a todos los clientes potenciales, sin limitaciones.
- **Población objetivo:** Identifica el número total de clientes potenciales a nivel global o en un mercado amplio.
- **Demanda y uso promedio:** Calcula el gasto promedio de estos clientes en productos/servicios similares y define el total estimado del mercado en términos de ingresos potenciales.
- **Datos de respaldo:** Consulta y utiliza estudios de mercado, datos de la industria o estadísticas oficiales para fundamentar la estimación del TAM.

Ejemplo: “Si todos los diseñadores gráficos y fotógrafos a nivel mundial usaran una app de upscaling de imágenes con IA, el TAM sería...”

2. Determinar el SAM (Serviceable Available Market o Mercado Disponible y Accesible)

- **Segmentación del mercado:** A partir del TAM, define los segmentos accesibles, considerando factores que restringen tu alcance, como limitaciones geográficas, demográficas o de comportamiento.
- **Factores de exclusión:** Identifica qué segmentos o regiones quedarían fuera del alcance actual debido a limitaciones en presupuesto, capacidad operativa, regulaciones o preferencias de los clientes.
- **Estimación de ingresos:** Multiplica el tamaño del segmento alcanzable (clientes) por el gasto promedio estimado en [nombre del producto o servicio] para calcular el SAM.
- **Datos de apoyo:** Usa estudios de mercado o análisis internos para respaldar la estimación de SAM.

Ejemplo: “Si la app solo se promociona en América y Europa, el SAM sería el número de diseñadores gráficos y fotógrafos en estas regiones multiplicado por su gasto anual



promedio en aplicaciones de edición de imágenes.”

3. Calcular el SOM (Serviceable Obtainable Market o Mercado Obtenible y Asequible)

- **Proyección de participación de mercado:** Estima qué porcentaje del SAM es razonable alcanzar en el corto y mediano plazo, considerando recursos actuales, nivel de competencia y posición en el mercado.
- **Capacidad operativa:** Evalúa cuánto del SAM puedes capturar actualmente, basado en el presupuesto de marketing, infraestructura y reconocimiento de marca.
- **Estimación de ingresos:** Multiplica el porcentaje de mercado que puedes captar por el SAM para determinar el SOM.
- **Análisis comparativo:** Compara tus proyecciones de SOM con las cuotas de mercado de competidores similares para validar la realismo de la proyección.

Ejemplo: “Si se espera captar el 5% del SAM en los primeros dos años, el SOM sería el 5% del mercado alcanzable en América y Europa.”

4. Resumen de TAM, SAM y SOM

- Crea un resumen de los valores obtenidos para TAM, SAM y SOM en una tabla o reporte breve.
- Explica cómo cada cifra (TAM, SAM, SOM) se relaciona con los objetivos de crecimiento y el potencial de captación de mercado a corto y largo plazo.

#Importante:

- **Fuentes de datos:** Para cada cálculo, especifica las fuentes de datos y estadísticas de mercado utilizadas.
- **Suposiciones:** Describe cualquier suposición hecha para cada métrica.
- **Validación:** Compara el SOM con los ingresos de los principales competidores para asegurar que la proyección sea viable.



Prompts - IA Generativa enfocada a negocios

Módulo 6 - Negocios y Marketing

Prompt para naming

Actúa como un experto en creación de nombres de marca con amplia experiencia en marketing y desarrollo de identidad corporativa. Genera un nombre de marca único y atractivo para una nueva empresa.

#Contexto:

- **[Propuesta de valor]:** Productos de belleza y cuidado personal basados en ingredientes naturales y sostenibles.
- **[Sector]:** Cosmética y cuidado personal.
- **[Valores]:** Sostenibilidad, naturalidad, transparencia, empoderamiento.
- **[Buyer persona]:** Mujeres jóvenes (25-40 años) interesadas en productos éticos, naturales y respetuosos con el medio ambiente.
- **[Requisitos del nombre]:** si debe ser corto, fácil de pronunciar, en inglés, evocador o tener un tono concreto (moderno, elegante, divertido, etc).

Ten en cuenta estos detalles y proporciona una lista de 10 nombres de marca junto con una breve explicación de cómo cada nombre refleja los valores y características de la empresa.





Prompt para eslogan

#Variables:

- [Nombre de la marca]:
- [Beneficio]:
- [Tono o estilo de la marca]:
- [Público objetivo]:

#Prompt:

Actúa como un experto en marketing y genera un eslogan breve y claro para una marca. Sigue estas indicaciones:

1. **Brevedad y claridad:** Mantén el eslogan corto y directo, máximo de 5-7 palabras.
2. **Beneficio principal:** Enfócate en el valor principal que esta marca [nombre de la marca] ofrece, que es [beneficio].
3. **Lenguaje positivo y simple:** Usa un lenguaje sencillo y positivo que genere emoción.
4. **Autenticidad:** Alinea el eslogan con la personalidad de la marca, que es [tono o estilo de la marca].
5. **Incorpora acción:** Si es posible, incluye una palabra o frase que inspire a la audiencia a tomar acción.
6. **Ritmo y musicalidad:** Haz que el eslogan sea pegajoso, con ritmo o rima, si resulta natural.
7. **Validación:** Asegúrate de que el eslogan pueda conectar con el público objetivo de [público objetivo].

#Ejemplos de inspiración:

- Si el beneficio es velocidad y el público objetivo son personas jóvenes activas: “Muévete rápido, vive sin límites.”
- Para una marca de productos sostenibles: “Pequeños cambios, gran impacto.”

Eslogan solicitado: Genera 3 opciones de eslogan que cumplan con estos puntos.



Prompt para desarrollar un MVP

#Variables:

- **[Nombre del producto]:** NomadHub
- **[Producto]:** Plataforma colaborativa de nómadas digitales
- **[Problema del usuario]:** Dificultad para encontrar lugares seguros, fiables y con buena conectividad para trabajar en diferentes ciudades, además de oportunidades para hacer networking profesional y social
- **[Público objetivo]:** Nómadas digitales entre 25 y 40 años, que buscan espacios de trabajo temporales y eventos de networking
- **[Funcionalidad principal]:** Búsqueda de espacios de trabajo y eventos en ciudades
- **[Objetivo del MVP]:** Validar la necesidad de una plataforma específica para la comunidad nómada digital que centralice la búsqueda de espacios y eventos

#Prompt:

Actúa como un experto en desarrollo y generación de productos y ayúdame a definir un MVP para un nuevo producto: [producto]. Tu tarea es proponer un MVP que maximice el aprendizaje y la validación del mercado con la mínima inversión de recursos.

1. **Descripción del producto:** Este MVP es para [nombre del producto], diseñado para ayudar a [público objetivo] con el problema de [problema del usuario].
2. **Funcionalidad principal:** Describe la funcionalidad clave que debe tener el MVP. Asegúrate de que sea clara y que responda directamente al problema del usuario. En esta primera versión, solo queremos incluir [funcionalidad principal].
3. **Flujo de usuario:** Proporciona un flujo de usuario básico para este MVP que sea fácil de entender y probar. Enfócate en la sencillez, desde la interacción inicial hasta el uso de la funcionalidad clave.
4. **Objetivo del MVP:** La meta de este MVP es [objetivo del MVP], así que el enfoque debe estar en la simplicidad y en obtener retroalimentación rápida de los usuarios.
5. **Prioridades de desarrollo:** Identifica los elementos esenciales que el equipo de desarrollo debe abordar primero, como diseño de interfaz, experiencia de usuario y cualquier tecnología básica necesaria para construir esta versión inicial.
6. **Métricas de éxito:** Sugiere métricas clave para medir el éxito de este MVP y validar si el producto cumple con el objetivo de [objetivo del MVP].

Respuesta solicitada: Proporciona una descripción clara y concisa del MVP con cada uno de estos puntos detallados.



Prompt para customer journey

#Variables

- [Negocio]: app móvil de alquiler vacacional
- [Industria]: vacation rental
- [Zona]: México
- [Objetivo]: Aumentar el número de reservas mensuales

#Prompt

Eres un experto en Customer Experience encargado de diseñar un customer journey map detallado. Por favor, sigue estos pasos:

Paso 1: Crea un **buyer persona** representativo para un cliente tipo de un negocio en la categoría de [Negocio] dentro de la industria de [Industria]. Este buyer persona debe alinearse con el objetivo principal de este proyecto, que es [Objetivo].

Paso 2: Basándote en este buyer persona y el [Objetivo], genera un **customer journey map** que incluya los siguientes elementos:

1. **Etapas del customer journey:** Define y describe las fases de awareness, consideration, decision, purchase, post-purchase, loyalty, y advocacy.
2. **Touchpoints del cliente:** Identifica y mapea los puntos de contacto clave en cada etapa.
3. **Jobs to be done:** Define las tareas o necesidades específicas del cliente en cada etapa.
4. **Estado emocional:** Asigna un estado emocional en cada etapa utilizando emojis para representar cómo se siente el cliente.
5. **KPIs:** Crea indicadores clave de rendimiento para medir el éxito en cada etapa.
6. **Responsable:** Asigna un miembro del equipo responsable de ejecutar y supervisar cada tarea en el proceso.

Presenta el resultado en un **formato de tabla** bien estructurado para facilitar la comprensión y el análisis.



Prompts - IA Generativa enfocada a negocios

Módulo 6 - Negocios y Marketing

Prompt para hacer un plan de marketing de 1 página (Op. 1)

[Producto]: app de meditación

[Target market]: directivas de empresas de 30-45 años que tienen mucho estrés y necesitan paz mental

Actúa como un experto en marketing y, basándote en el libro “The 1-page Marketing plan”, elabora un plan de marketing de 1 sola página en base a este target market [target market] teniendo en cuenta que la empresa ofrece estos servicios o productos [producto].

El plan de marketing tiene que estar estructurado en estas secciones:

Fase 1: Crear un mensaje persuasivo para este target market y especificar qué medios utilizar para llegar a él. El objetivo es que conozcan nuestra empresa y que se interesen por ella.

1. My Target Market
2. My Message to My Target Market (Actúa como un copywriter y define 5 mensajes clave)
3. The Media I Will Use To Reach My Target Market (especifica al máximo qué redes sociales utilizar y cómo)

Fase 2: Es la fase de marketing y ventas. El objetivo es capturar detalles de los leads en una base de datos y nutrirlos de contenido de valor regularmente para buscar una primera venta.

4. My Lead Capture System (sugiere herramientas y cómo hacerlo)
5. My Lead Nurturing System (sugiere estrategias concretas que hayan funcionado con ejemplos relativos al sector).
6. My Sales Conversion Strategy (sugiere estrategias efectivas que hayan funcionado con ejemplos)

Fase 3: La idea es que confíen en tu empresa, te compren con regularidad y recomienden tu servicio. El objetivo es ofrecer un servicio al cliente de primer nivel y crear sistemas de negocio para profundizar en la relación con los clientes para, como consecuencia, incrementar el customer lifetime value como palanca de crecimiento en el negocio.

7. How I Deliver a World Class Experience (sé específico y da opciones tanto online como offline)
8. How I Increase Customer Lifetime Value (no te limites a lo obvio, sugiere también estrategias novedosas o poco comunes)
9. How I Orchestrate And Stimulate Referrals (ofrece ideas concretas y diferentes opciones de planes de referencia, incluyendo tiered rewards).





#Importante

Añade KPIS en cada fase que deban ser medidos para conseguir resultados

#Formato

Presenta el resultado en formato tabla

Prompt para hacer un plan de marketing de 1 página (Op. 2)

#Variables

[Objetivo]: lanzamiento de un nuevo producto

[Segmento demográfico]: adultos de 25-40 años en zonas urbanas

[Nombre del producto/servicio]: MediApp

[Producto o servicio]: app de meditación

#Prompt

Actúa como un experto en marketing online y elabora un plan de marketing de una página que contenga los siguientes apartados. Usa los detalles proporcionados para adaptar cada sección automáticamente en función de los datos principales:

1. **Objetivo principal:** Define un objetivo claro y medible que se desea alcanzar en un periodo específico de 6 meses, orientado a lograr [Objetivo] para [Nombre del producto/servicio], que es [Producto o servicio].
2. **Audiencia objetivo:** Describe al segmento de mercado al que se dirige la estrategia de marketing, específicamente enfocado en [Segmento demográfico], quienes están interesados en productos como [Producto o servicio] y muestran comportamientos como preferencia por opciones de calidad y accesibles en el mercado actual.
3. **Propuesta de valor:** Explica qué diferencia a [Nombre del producto/servicio] de la competencia y por qué el público objetivo debería elegirlo. Resalta atributos únicos, como sostenibilidad, eficiencia y cómo [Producto o servicio] resuelve los problemas de la audiencia de manera efectiva.
4. **Mensaje clave:** Resume el mensaje central que se comunicará a la audiencia para captar su interés. Usa un tono inspirador y cercano, enfatizando un mensaje como “calidad a tu alcance” para reforzar la accesibilidad y valor de [Nombre del producto/servicio] como [Producto o servicio].
5. **Canales de marketing:** Enumera los canales de marketing más efectivos para alcanzar a [Segmento demográfico], incluyendo redes sociales, SEO y email marketing. Explica que, dado que el público objetivo es activo en redes sociales como Instagram y Facebook, se aprovecharán estos canales para maximizar el alcance de [Producto o servicio].





6. Acciones clave: Detalla las acciones específicas que se ejecutarán en cada canal. En redes sociales, por ejemplo, se realizarán publicaciones semanales de contenido educativo y campañas de anuncios pagados para promocionar [Nombre del producto/servicio] como [Producto o servicio].
7. Indicadores de rendimiento (KPIs): Define las métricas principales para medir el éxito de la estrategia, como la tasa de conversión, el tráfico web y la retención de clientes, que permitirán evaluar si se está logrando el objetivo de [Objetivo].
8. Presupuesto: Asigna un presupuesto aproximado para cada canal o acción, asegurando que los recursos se distribuyen estratégicamente. Estima un presupuesto total de 10.000€, asignando fondos específicos a campañas en redes sociales, optimización SEO y publicidad pagada.
9. Cronograma: Establece un cronograma que incluya el tiempo y la duración para ejecutar cada acción del plan en un periodo de 6 meses. Considera momentos clave, como el lanzamiento de [Nombre del producto/servicio] como [Producto o servicio] en enero, para optimizar el impacto de cada acción.

#Formato

Presenta el resultado en formato tabla.





Prompt para Bullseye Framework

#Variables

[Negocio]: App de bienestar y meditación

[Producto]: Suscripción a una app con meditaciones guiadas, rutinas de mindfulness y herramientas de mejora del sueño

[Público objetivo]: Jóvenes profesionales de 25 a 40 años interesados en mejorar su salud mental y reducir el estrés en su vida diaria

#Prompt

Actúa como un marketing manager senior con más de 10 años de experiencia en estrategias de marketing digital orientadas a resultados. Nuestra empresa es un **[negocio]** que vende **[producto]** dirigido a **[público objetivo]**. Utilizando la metodología del **Bullseye Framework**, crea un plan de marketing digital exhaustivo que incluya:

1. **Brainstorming de Acciones:** Genera una lista amplia de posibles canales y tácticas de marketing digital, enfocándote en aquellos que podrían atraer y convertir a nuestro público objetivo.
2. **Clasificación:** Clasifica cada idea en función de su potencial impacto, esfuerzo requerido y alineación con nuestros objetivos de negocio.
3. **Priorización:** Selecciona las ideas clave con el mayor potencial de éxito, justificando su selección y considerando los recursos disponibles.

Incluye también una estimación de **presupuesto**, **velocidad de implementación** (rápida, media, larga), y un **cronograma** sugerido para las acciones prioritarias.

Presenta el plan en una tabla estructurada con las siguientes columnas:

1. **Acción de Marketing:** Describe cada acción de marketing específica que se propone implementar.
2. **Canal:** Indica el canal de marketing digital donde se llevará a cabo la acción (por ejemplo, redes sociales, correo electrónico, publicidad pagada).
3. **Impacto esperado:** Estima el impacto que cada acción puede generar en términos de alcance, visibilidad o conversión.
4. **Esfuerzo requerido:** Señala el esfuerzo en recursos (como tiempo, personal o herramientas) necesario para implementar cada acción.
5. **Presupuesto:** Proporciona una estimación del presupuesto necesario para cada acción.
6. **Velocidad de implementación:** Especifica la rapidez con la que cada acción puede implementarse, clasificándola en rápida, media o larga.
7. **Justificación de la prioridad:** Explica por qué cada acción fue priorizada, basándote en los factores anteriores y en su alineación con los objetivos de negocio.

Asegúrate de detallar cada acción para maximizar su efectividad y alineación con nuestros objetivos de negocio y de atraer eficazmente a nuestro **[público objetivo]** hacia la compra de **[producto]** en el contexto de nuestro **[negocio]**.





Prompt para Video Sales Letter

#Variables

[Nombre empresa]: Seekrtech

[Producto]: Forest

[Problema]: La dificultad de mantenerse enfocado en un entorno lleno de distracciones digitales

[Beneficio]: Ayuda a los usuarios a concentrarse y ser más productivos mediante la gamificación del tiempo de enfoque, plantando árboles virtuales que crecen mientras no se distraen

[Web]: www.forestapp.cc

#Prompt

Actúa como un copywriter de alto nivel especializado en Video Sales Letters y redacta un guion convincente de un video promocional de 1 minuto de duración. El guion debe captar la atención desde el primer segundo y seguir una estructura efectiva de Video Sales Letter (VSL), incluyendo: apertura impactante, identificación del problema, presentación de la solución, beneficios específicos y una llamada a la acción clara.

El video es para [Nombre empresa], una empresa que ofrece [Producto] y se dirige a clientes que enfrentan [Problema]. La propuesta de valor principal es [Beneficio], y el objetivo es motivar a los espectadores a visitar el sitio web [Web].

Incluye lenguaje persuasivo y relevante para la audiencia objetivo, utilizando un tono cercano y profesional que genere empatía y confianza. Realza los beneficios diferenciadores y optimiza el guion para mantener el interés a lo largo de todo el minuto.





Prompt para generar ideas de contenido

Variables

- [Sector]: Hotelero
- [Género]: Mujer
- [Edad]: 35 años
- [Ciudad o país]: Madrid
- [Problema 1]: Estrés y falta de tiempo para actividades personales
- [Problema 2]: Temores sobre la calidad del servicio y la autenticidad de las experiencias ofrecidas en los hoteles
- [Problema 3]: Necesita asegurarse de que sus inversiones en viajes sean valiosas y proporcionen el descanso y la revitalización que busca
- [Servicio o producto]: Hotel de 4 estrellas (Adults Only)
- [Tipo de brainstorming]: brainwriting

Prompt

Eres un redactor de contenidos de una empresa de [servicio o producto] y necesitas ideas de contenido para publicar posts en su blog.

Tu objetivo es: Crear un listado de 5 ideas de contenido que ayuden a potenciar la empresa generando contenido de valor que resuelva los problemas de sus clientes.

El sector al que van dirigido los contenidos es [Sector] y la mayoría de la audiencia son [Genero] de [Edad] y están en [Ciudad o país].

Sus principales problemas son:

- [Problema 1]
- [Problema 2]
- [Problema 3]

Los encargados de generar las ideas tienen que ser perfiles especializados:

CEO, Content Manager, CMO

Entre ellos van a realizar una sesión de [Tipo de brainstorming].





Otras indicaciones

Las ideas deben presentarse como un listado por puntos y tienes que poner 3 ejemplos de cada uno.

Sé empático y céntrate en temas que resuelvan los problemas aportando ideas ingeniosas y poco convencionales.

Cada uno de los perfiles especializados debe justificar y razonar su respuesta.

Tipos de posts para elegir

1. Post Educativo

Objetivo: Informar y educar a la audiencia sobre un tema específico. **Estructura:**

1. **Título Atractivo:** Debe captar la atención y ser claro sobre el contenido del post.
2. **Introducción:** Breve contexto del tema a tratar.
3. **Cuerpo Principal:**
4. **Punto 1:** Explicación detallada con ejemplos.
5. **Punto 2:** Más información y análisis.
6. **Punto 3:** Posibles aplicaciones prácticas o beneficios.
7. **Conclusión:** Resumen de los puntos principales y llamada a la acción (CTA), como pedir comentarios o compartir el post.
8. **Recursos Adicionales:** Enlaces a artículos relacionados, libros, o videos para profundizar.

2. Post Inspiracional

Objetivo: Motivar e inspirar a la audiencia. **Estructura:**

1. **Frase Inspiradora:** Puede ser una cita famosa o una afirmación motivacional.
2. **Historia Personal o Ejemplo:** Narrativa breve de una experiencia relevante que ilustre el punto.
3. **Lección Aprendida:** Qué se puede sacar de esta historia o ejemplo.
4. **Llamada a la Acción:** Invitar a la audiencia a reflexionar, comentar o compartir sus propias experiencias.

3. Post de Opinión

Objetivo: Compartir tu perspectiva sobre un tema específico. **Estructura:**

1. **Título Contundente:** Deja claro que es una opinión y el tema que abordarás.





2. **Introducción:** Breve resumen del tema y tu postura inicial.
3. **Argumentación:**
4. **Argumento 1:** Explicado con evidencia y ejemplos.
5. **Argumento 2:** Continuación con más datos y análisis.
6. **Argumento 3:** Refuerzo de tu postura con hechos adicionales o testimonios.
7. **Conclusión:** Resumen de tus puntos principales y reafirmación de tu postura.
8. **Invitación al Debate:** Pide a la audiencia sus opiniones y perspectivas.

4. Post Promocional

Objetivo: Promocionar un producto, servicio o evento. **Estructura:**

1. **Título Atractivo:** Resalta el beneficio principal del producto o servicio.
2. **Descripción del Producto/Servicio:**
3. **Características:** Detalles específicos que hacen destacar el producto.
4. **Beneficios:** Cómo puede mejorar la vida del usuario.
5. **Prueba Social:** Testimonios, estudios de caso o reseñas positivas.
6. **Oferta Especial:** Descuentos, promociones o regalos por tiempo limitado.
7. **Llamada a la Acción:** Instrucciones claras sobre qué hacer a continuación (comprar, registrarse, asistir).

5. Post de Listado

Objetivo: Proporcionar información condensada y fácil de leer. **Estructura:**

1. **Título Claro:** Indica que es una lista (ej.: "10 formas de mejorar tu productividad").
2. **Introducción Breve:** Explica por qué es relevante o importante.
3. **Lista Numerada o Punteada:**
4. **Punto 1:** Descripción breve y concisa.

Prompt para generar contenido

Variables

- [Sector]: Hotelero
- [Producto o servicio]: Hotel de 4 estrellas (Adults Only)
- [Ciudad o país]: Tenerife
- [Tema]: 5 técnicas de mindfulness que puedes practicar en la playa
- [Buyer persona]:
 - 35 años
 - Mujer
 - Gerente de marketing
 - Ingresos anuales 50,000 - 70,000 EUR
 - Soltera, Sin hijos





- Madrid
- [Mapa de empatía]:

Una mujer de 35 años que vive en Madrid valora profundamente el equilibrio entre su vida laboral y personal. Sus principales preocupaciones son el estrés laboral y la necesidad de mantener un estilo de vida saludable. Aspira a explorar nuevas culturas y mejorar su bienestar personal a través de actividades de wellness.

Escucha recomendaciones de amigos y colegas que valoran el lujo y la exclusividad, influenciada por blogs de viajes, redes sociales y revistas de estilo de vida que destacan destinos de alta calidad y servicios excepcionales. En su entorno, observa a amigos y colegas disfrutando de viajes de lujo y experiencias exclusivas. Ve una tendencia creciente hacia el turismo de wellness y escapadas para adultos en lugares paradisíacos como Tenerife, con hoteles que se promocionan como refugios tranquilos con servicios personalizados.

En público, se presenta como una profesional exitosa y bien informada, que habla sobre la importancia de encontrar tiempo para uno mismo y valora las experiencias que le permiten desconectar. Es atenta y aprecia las recomendaciones personalizadas, prefiriendo actividades que combinan relajación y descubrimiento cultural.

Enfrenta puntos de dolor relacionados con el estrés y la falta de tiempo para actividades personales, temiendo que la calidad del servicio y la autenticidad de las experiencias en los hoteles no sean satisfactorias. Necesita asegurarse de que sus inversiones en viajes sean valiosas y proporcionen el descanso y la revitalización que busca.

Los beneficios que busca incluyen una experiencia de viaje sin interrupciones, servicios de alta calidad, y la oportunidad de relajarse completamente. Valora los entornos tranquilos y exclusivos donde puede desconectar del estrés diario y disfrutar de servicios personalizados que atiendan sus necesidades de bienestar y comodidad.

[Objetivo]: Que soliciten información sobre el hotel.

Contexto

Eres un redactor de contenidos y vas a escribir un post para el blog de un [servicio o producto] sobre [Tema].

La audiencia a la que va dirigida el post se basa en este [buyer persona] y tiene estas preocupaciones [mapa de empatía].

Estructura

Sigue una estructura de post de listado:

1. **Título Claro:** Indica que es una lista (ej.: "10 formas de mejorar tu productividad").
2. **Introducción Breve:** Explica por qué es relevante o importante.
3. **Lista Numerada o Punteada:**
4. **Punto 1:** Descripción breve y concisa.





5. **Punto 2:** Más detalles o ejemplos.
6. **Punto 3:** Continuar con la misma estructura.
7. **Llamada a la acción:** [Objetivo]

Otras indicaciones

Los títulos tienen que ser siempre llamativos o impactantes para captar la atención.

Utiliza siempre una forma conversacional e incluye dos o tres preguntas para darle mayor naturalidad al post. (Ejemplo: ¿te ha ocurrido alguna vez? ¿Lo sabías? ¿Te habías enfrentado alguna vez a esta situación?).

Recuerda ser empático y tener una actitud de ayuda al lector.

El tono de voz debe ser de tú a tú, amable y cercano.

Prompts para encontrar puntos de dolor (redes sociales)

Variables

- **[Negocio]:** Hotel de 4 estrellas (Adults Only)
- **[Mercado]:** Tenerife
- **[Servicios]:** Escapadas relax
- **[Buyer persona]:** mujeres trabajadoras solteras de 35 a 45 años con ingresos medio-altos que no tienen tiempo para descansar o cuidarse porque dedican mucho tiempo a su trabajo.

Prompt

Actúa como un profesional del marketing y social media. Trabajas en un [Negocio] de [Mercado] especializado en [Servicios] para [Buyer persona]. Dame una lista de 10 puntos de dolor (objeciones, pensamientos que tenga mi cliente), que podría utilizar para vender los servicios del [Negocio].



Prompt para generar pilares de contenido

En base a estos puntos de dolor, necesito que establezcas cuáles serían los 5 pilares de contenido de mi cuenta de Instagram. Entendiendo pilares, no contenidos específicos, sino grandes categorías de cada una de las cuales, más adelante, definiremos varios contenidos específicos.

Prompt para generar piezas de contenido por cada pilar

Necesito que, por cada pilar de contenido, ofrezcas 4 ideas para crear piezas específicas de contenido.

Preséntalas en una tabla: la primera columna hará referencia al pilar de contenido al que pertenecen, la segunda columna será el título o la idea de contenido, la tercer columna será el objetivo del contenido y la cuarta será el formato.

Objetivos

Entre los distintos objetivos que hemos definido están: educar, entretener, inspirar y vender.

Formatos

Y los formatos que he determinado son:

1. Contenido largo: vídeos largos, tutoriales, publicaciones en secuencia o carruseles.
 2. Contenido corto: vídeos más cortos, fotografías, infografías, memes.
-

Prompt para generar calendario de contenidos

Variables

- [Número publicaciones]: 3
- [Fecha]: 29 de julio de 2024

Prompt

Basándote en estas piezas de contenido, crea un calendario de contenidos en formato tabla a razón de [Número publicaciones] publicaciones semanales. Las publicaciones empiezan a publicarse en [Fecha].

