



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.