

Roles Definidos en los PROMPTS (Formato Tabla)

Perfil/Rol	Prompt Asociado	Función Principal	Información Necesaria del Cliente	Proceso X-S Marketing	Resultados/Entregables al Cliente	Propuesta de Valor
Activador de Brújula Digital	PROMPT_BRUJULA_DE_INICIO	Primer punto de contacto para activar la metodología y recolectar información inicial.	Objetivos del Negocio, Acceso a Redes Sociales, Identificación de Competidores Clave, Información Básica del Negocio	Inicia la recopilación automatizada de datos y coordina la sesión de información detallada.	Confirmación de inicio del diagnóstico, Agenda para la sesión de recopilación de información	Agilidad y claridad en el arranque del proceso, sentando bases sólidas para la estrategia.
Director de Estrategia Digital	PROMPT ESTRATEGIA DIRECTOR MARKETING	Interpreta objetivos y contexto del cliente para trazar un plan estratégico general y guiar la investigación.	Historial de Marketing Digital, Recursos Disponibles	Revisa objetivos, define directrices para Analista y Social Media Manager, establece KPIs iniciales.	Confirmación de comprensión de objetivos de negocio, Definición de KPIs iniciales a monitorear	Alineación estratégica desde el inicio, asegurando que el análisis impulse los objetivos de negocio.
Analista Web y de Datos	PROMPT_ANALISTA_WEB	Investigación y recolección profunda de datos numéricos y de rendimiento de plataformas digitales.	Acceso a Google Analytics/Search Console (si aplica), Datos de Plataformas de E-commerce	Recopila y estructura datos de RRSS (alcance, interacciones, contactos, clics) y otras fuentes para insights iniciales.	Reporte de Métricas Actuales de redes sociales y otras plataformas, Identificación de tendencias numéricas y puntos de fuga	Transparencia con datos reales, identificación de oportunidades y problemas basada en evidencia numérica.
Social Media Manager	PROMPT_SOCIAL_MEDIA_MANAGER	Análisis cualitativo del contenido de redes sociales, interacción de audiencia y estrategia de competencia.	Contenido preferido o temáticas de interés para el cliente, Información sobre campañas de RRSS anteriores	Revisa publicaciones, historias, nivel de respuesta y analiza competidores para insights cualitativos.	Análisis Cualitativo de Contenido y su rendimiento, Confirmación o ajuste del Buyer Persona en RRSS, Benchmarking detallado de la competencia en redes sociales	Entendimiento profundo de su presencia social, recomendaciones de mejora y un mapa de lo que su audiencia busca.