

50 prompts de IA para llevar un negocio

Copia, pega y rellena los corchetes con tus números reales. Cada prompt usa el patrón que de verdad funciona: dale a la IA un **rol**, tu **contexto real** y una **decisión específica** — vago entra, vago sale.

Cómo usarlo: Reemplaza lo que esté en [corchetes] con tu situación real. Pega tus números de verdad, no aproximaciones. Pídele que defienda el lado contrario antes de aceptar una respuesta — y verifica todo lo que toque dinero o leyes.

PRECIOS Y DINERO

1. Actúa como estrategia de precios para un negocio [tipo] que gana [\$X]/mes. Estos son mis costos y precio actual [...]. ¿Tres pruebas de precio, y qué haría cada una al margen?
2. Cobro [\$X] por [oferta]. Enumera por qué un comprador diría que es caro, y una frase para reformular cada objeción.
3. Convierte mi tarifa por hora de [\$X] en tres ofertas empaquetadas (buena/mejor/premium) con resultados claros, no horas.
4. Aquí están mis últimos 6 meses de ingresos [...]. ¿Cuál es mi runway aproximado y los dos números que debería vigilar cada semana?
5. Quiero subir precios [X%]. Redacta el mensaje a clientes actuales que mantenga baja la fuga y suene seguro, no disculpándose.
6. Con costos [...], ¿cuál es mi punto de equilibrio en clientes por mes, y qué cambia si agregó una herramienta de [\$Y]?
7. Compara cobrar mensual vs anual por [oferta]. ¿Qué compensaciones de caja y retención hay para un negocio de una persona?
8. Actúa como un director financiero escéptico. Encuentra los huecos en mi plan de gastar [\$X] en [cosa] este trimestre.

MARKETING Y POSICIONAMIENTO

9. Escribe mi posicionamiento en una frase: "[Ayudo a] [quién] [a hacer qué] [sin qué]." Dame cinco versiones, la más filosa primero.
10. Aquí está el texto de mi página [...]. ¿Le habla a [ICP] y a su problema, o a mí? Reescribe el encabezado para liderar con su resultado.
11. Enumera 10 lugares donde mi ICP [describe] ya está — comunidades, creadores, búsquedas — ordenados por qué tan alcanzables son para un equipo de uno.
12. Dame tres canales de marketing que encajen con un fundador en solitario con [X horas/semana] y [\$Y presupuesto], y uno que debería ignorar por ahora.
13. Redacta una petición de referidos simple para clientes contentos sin sonar necesitado.
14. Aquí está la página de un competidor [...]. ¿Qué prometen y dónde está el hueco que puedo ocupar?
15. Convierte este testimonio [...] en tres frases listas para un anuncio.
16. Escribe cinco asuntos para [correo], cada uno con un ángulo distinto (curiosidad, beneficio, urgencia, historia, pregunta).
17. Actúa como mi ICP leyendo mi página por primera vez [pega]. Narra tus dudas en voz alta, de arriba a abajo.

INVESTIGACIÓN DE CLIENTES E ICP

18. Entrevistame para definir mi perfil de cliente ideal — una pregunta a la vez, luego resúmelo en una frase.
19. Aquí hay cinco clientes recientes [...]. ¿Qué tienen en común los mejores que los demás no?
20. Escribe ocho preguntas abiertas para una entrevista de cliente de 20 minutos que revelen el trabajo real para el que me contratan.
21. Convierte estos mensajes de soporte [...] en los tres problemas recurrentes principales, por frecuencia.
22. Dado mi ICP [describe], enumera sus objeciones antes de comprar y la prueba que responde cada una.
23. Redacta una encuesta post-compra de 3 preguntas que me diga por qué compraron y qué casi los detiene.
24. De esta reseña [...], extrae las palabras exactas que usó el cliente — quiero escribir en su lenguaje, no el mío.
25. ¿Quién es mi anti-ICP — el cliente al que debería decir amablemente que no — según [describe mi negocio]?

CONTENIDO Y TEXTOS

26. Dame 10 ideas de contenido para [ICP] que enseñen el trabajo que hace mi producto, sin mencionar mi producto.
27. Esquematiza un artículo práctico sobre [tema] para [ICP] — problema, pasos, una advertencia honesta, una conclusión.
28. Reescribe este párrafo [...] en mi voz: [simple / directa / cercana]. Corta 30% y elimina la jerga.
29. Convierte este post largo [...] en un hilo de 5 tuits y una versión corta de LinkedIn.
30. Redacta un correo de bienvenida para suscriptores nuevos que dé valor primero y no venda nada.
31. Dame tres ganchos para [pieza], y dime cuál es el más fuerte para un lector frío y por qué.
32. Reutiliza esta [transcripción de video/podcast ...] en un artículo, un boletín y cinco pies de foto.
33. Escribe una sección de FAQ para [oferta] con las preguntas reales de un comprador dudoso.
34. Lee este borrador como un escéptico ocupado. ¿Dónde te pierdo, y qué te haría seguir leyendo?

PLANIFICACIÓN, ESTRATEGIA Y OPERACIONES

35. Aquí está mi situación [...]. ¿Cuáles son las tres cosas de mayor impacto para este mes, y qué ignorar?
36. Convierte esta meta vaga [...] en una medible, con una métrica, un número y una fecha.
37. Divide [proyecto] en el primer paso más pequeño que podría terminar hoy.
38. Actúa como estratega: argumenta a favor y en contra de enfocarme en [opción A] vs [opción B] este trimestre.
39. Así paso una semana típica [...]. ¿Qué se come mis mejores horas, y qué podría tomar un contratista?
40. Redacta un procedimiento simple para [tarea recurrente] que pueda entregarle a alguien mañana.
41. Explicame [cláusula / término fiscal / métrica] como si llevara un pequeño negocio, no como si fuera abogado.
42. Escribe tres mensajes de contacto en frío a [objetivo], cada uno bajo 80 palabras, que no suenen a plantilla.
43. Con mis números [...], ¿qué pregunta debería hacerme que probablemente estoy evitando?
44. Planifica mis próximas 4 semanas de contenido sobre [tema] — un tema distinto por post, sin repetir.
45. Redacta un correo amable para rechazar [petición] manteniendo la relación cálida.
46. Resume este documento [...] en cinco viñetas y la única decisión que me pide tomar.
47. Actúa como abogado del diablo sobre todo mi modelo de negocio [describe]. ¿Dónde es más frágil?
48. Convierte mis notas desordenadas [...] en un plan claro de una página con responsable, siguiente paso y fecha.
49. Aquí hay una decisión en la que estoy atascado [...]. Dame un marco simple para decidir y aplícalo a mi caso.
50. ¿Qué harías primero si te hicieras cargo de mi negocio mañana, sabiendo solo [estos números]?

El detalle con cada prompt: una IA responde tan bien como el contexto que le das. Cuantos más de tus números *reales* pueda ver — ingresos, tráfico, clientes — menos genérica se vuelve. Esa es la diferencia entre un consejo para "un negocio" y uno para *el tuyo* → vexlynk.app/es/features