IA PARA EMPRENDEDORES

Cómo usarla bien y no perder el tiempo

Módulo de 90 minutos para el éxito en el emprendimiento local

¿QUÉ ES LA IA Y CÓMO "PIENSA"?

"La IA **no piensa ni entiende como una persona**.
Solo calcula cuál es la palabra más probable que viene después,
basándose en todo lo que ha leído."

LO QUE LA IA SÍ HACE

- ✓ Genera texto fluido y coherente
- ✓ Resume y organiza información
- ✓ Aplica patrones de razonamiento
- ✓ Imita estilos de expertos

LO QUE LA IA NO HACE

- ✗ No verifica si lo que dice es verdad
- ✗ No tiene opiniones ni consciencia
- ✗ No conoce tu barrio o negocio local
- ✗ No garantiza datos actuales

RIESGOS CRÍTICOS AL USAR IA

Alucinaciones

La IA inventa datos, estadísticas y leyes con total seguridad. No "sabe" que se está equivocando.

Sesgos

Refleja realidades de EE.UU. y Europa. Tiende a subestimar el contexto y la cultura de América Latina.

Fechas Vencidas

Tiene una "fecha de corte" de conocimiento. Podría no conocer eventos, tendencias o leyes de 2025-2026.

REGLA DE ORO: Úsala para ideas y estructura, no para hechos.

Nunca uses un dato numérico sin verificarlo en una fuente externa confiable.

Prompts de Calidad

LOS 5 PRINCIPIOS DEL PROMPT

1. DALE UN ROL

Dile a la IA qué tipo de experto quieres que sea (ej. "Actúa como consultor de barrio"). Esto cambia el enfoque y vocabulario.

2. ENTREGA CONTEXTO

La IA no conoce tu barrio. Dale detalles específicos sobre tu zona, clientes, recursos y objetivos reales.

3. DEFINE EL FORMATO

Pide exactamente cómo quieres la información: tablas para comparar, listas numeradas o pasos accionables.

4. PIDE VERIFICAR

Instruye a la IA para que indique qué partes de su respuesta son tendencias generales y qué debes validar localmente.

5. USA EL DIÁLOGO

No te quedes con la primera respuesta. Itera, profundiza en una opción o pide que adapte el tono a tu realidad.

TALLER 1

PARTE 2

Taller IA para Emprendedores

El Cliente Espejo

Léele la mente a tu cliente con Inteligencia Artificial

60 minutos · 100% práctico · Con tu celular

Abre ahora: chat.openai.com · claude.ai · gemini.google.com

Tu mapa de la próxima hora

Cada bloque termina con un ejercicio que harás en vivo desde tu dispositivo

0–10 min

El problema oculto

Por qué tu cliente dice una cosa y compra otra

10–25 min

3 Prompts Esenciales

Análisis de opiniones · Avatar · Preguntas espejo

25–40 min

Laboratorio en vivo

Ejercicio grupal: analizamos tu negocio real ahora

40–55 min

Del insight a la acción

Cómo convertir lo que aprendes en ventas concretas

55–60 min

Compromisos y cierre

1 acción que harás esta semana

El Cliente Espejo: Tu Simulador de Ventas con IA

¿Qué es el Cliente Espejo?

Es un **gemelo virtual** de tu comprador ideal, creado mediante Inteligencia Artificial.

Imagina tener a tu cliente frente a ti las 24 horas del día.

Esta herramienta te permite:

- Hacerle preguntas sobre tus productos.
- Probar nuevas ideas antes de invertir.
- Entender sus dudas y miedos reales.

Reduce riesgos y potencia tus ventas validando ideas

¿Por qué es clave para tu negocio?

Deja de adivinar qué quiere el mercado. Toma decisiones basadas en datos y no en suposiciones

✓ **Menos riesgo:** Valida tu producto antes de gastar un solo peso.

✓ **Comunicación efectiva:** Habla exactamente lo que tu cliente necesita escuchar.

✓ **Ventaja profesional:** Accede a estrategias de datos como las grandes empresas.

La brecha que te cuesta ventas

Tus clientes no mienten. Simplemente no saben expresar lo que sienten.

Lo que DICE tu cliente	Lo que SIENTE de verdad
"Quiero algo económico"	Miedo a gastar mal el dinero
"Que sea rápido"	Necesita sentir que confía en ti
"No muy complicado"	No quiere quedar mal frente a otros
"Algo bonito"	Quiere sentirse inteligente al comprar
"Que me funcione"	Busca tranquilidad, no solo producto

La brecha

La IA lee la segunda columna. Tú aprendes a actuar sobre ella.

P1

Prompt #1 — El Análisis de Opiniones

Pega las reseñas de tus clientes y deja que la IA las descifre

COPIA ESTE PROMPT

```
Eres un experto en psicología del consumidor.

Analiza estas opiniones de clientes de mi negocio (o del
rubro XXXX):
[PEGA AQUÍ TUS RESEÑAS O MENSAJES]

Dime:
1. Las 3 emociones más repetidas
2. Lo que MÁS valoran
3. Su miedo o frustración principal
4. Una frase que usaría para convencerlos de comprar

No inventes datos y dame un análisis real y objetivo.
```

¿Dónde consigo opiniones?

WhatsApp Business

Copia los mensajes de tus clientes

Google Maps

Reseñas de tu negocio local

Facebook / Instagram

Comentarios en tus publicaciones

Mensajes directos

DMs de clientes satisfechos

EJERCICIO AHORA — 8 minutos: Reúne 5 mensajes o reseñas de tus clientes y pega el prompt en ChatGPT o Claude

Mínimo válido: Si no tienes reseñas, usa los últimos 5 mensajes de clientes en WhatsApp. Cualquier texto sirve.

P2

Prompt #2 — El Avatar del Cliente

Crea la persona que representa a tu cliente ideal — la IA hace el trabajo

COPIA ESTE PROMPT

```
Actúa como un experto en marketing y comportamiento
del consumidor.

Mi negocio es: [DESCRIBE TU NEGOCIO EN 1 FRASE]

Crea el perfil de mi cliente ideal con:
• Nombre y edad
• Qué hace en su vida diaria
• Su mayor miedo o frustración
• Qué sueña lograr
• Por qué me compraría a MÍ y no a otro
• La objeción #1 que le impediría comprar
• Cómo habla (formal/informal, qué palabras usa)
```

Ejemplo de resultado real

María, 38 años	*Mamá, vende desde casa, poco tiempo libre*
Su miedo:	*"¿Y si gasto y no me funciona?"*
Su sueño:	*Independencia económica, ser referente*
Por qué te compra:	*Confía porque alguien cercano te recomienda*
Su objeción:	*"No sé si es para mí, soy nueva en esto"*
Cómo habla:	*Informal, usa emojis, busca cercanía*

EJERCICIO — 7 min: Describe tu negocio en 1 frase y lanza el prompt. Anota la objeción #1 que aparezca.

P3

Prompt #3 — Preguntas que revelan todo

Diseñadas con IA para que tu cliente te diga lo que nunca te diría directamente

📋 COPIA ESTE PROMPT

```
Soy dueño de [NEGOCIO].
Mi cliente típico es [DESCRIPCIÓN BREVE].

Actúa como experto en comportamiento del
consumidor y  Dame 8 preguntas que puedo hacerle
para descubrir:
1. Sus miedos reales
2. Qué valora más allá del precio
3. Qué lo haría recomendarme
4. Por qué dudó antes de comprar

Haz las preguntas en lenguaje natural y amigable,
no formal.
```

Preguntas que genera la IA:

- → ¿Qué fue lo primero que pensaste cuando viste el precio?
- → ¿Qué tendrías que ver para recomendarme sin dudar?
- → ¿Hubo algo que casi te hizo no comprar?
- → ¿Qué problema te resolvió que más nadie te resolvía?
- → Si le contaras a una amiga, ¿qué le dirías de mi negocio?

¿Cómo usarlas?

- 📲 Encuesta de WhatsApp (1 pregunta a la vez, 1 vez por semana)
- 📝 Formulario de Google Forms al final de cada venta
- 🗣️ Conversación casual mientras entregas el producto

⏱ **EJERCICIO — 5 min: Lanza este prompt y elige tus 3 preguntas favoritas para usar esta semana**

⚡ Laboratorio en Vivo — 15 minutos

Vamos a analizar un negocio REAL del grupo ahora mismo

PASO 0 — Elegimos un voluntario (1 min)

Alguien comparte brevemente: ¿Qué vende? ¿Cuál es su cliente típico? ¿Cuál es su mayor reto de ventas ahora mismo?

PASO 1 — Prompt de Análisis (4 min)

💻 Todos en el grupo: abre ChatGPT y escribe el Prompt #1 con el negocio del voluntario. Compara resultados.

🤔 *¿Qué emoción apareció más? ¿Coincide con lo que el voluntario creía?*

PASO 2 — Avatar Express (5 min)

💻 Usa el Prompt #2 con los datos del voluntario. La IA crea el perfil en segundos.

🤔 *¿La objeción #1 que generó la IA es real? El voluntario responde en vivo.*

PASO 3 — Acción concreta (5 min)

💻 Pregunta a la IA: "Basado en este perfil, dame 1 cambio que debería hacer en mi negocio esta semana."

🤔 *El grupo vota: ¿es accionable? ¿Cambiarían algo del consejo?*

Del insight a la acción concreta

Saber lo que piensa tu cliente solo vale si cambia algo en tu negocio

La IA te dice:

La IA dice que tu cliente tiene miedo de comprar algo que no le funcione

→ Acción: Ofrece garantía visible: 'Si no te gusta, te devuelvo el dinero'. Ponlo en tu perfil.

La IA te dice:

Tu cliente valora más la confianza que el precio bajo

→ Acción: Sube 1 testimonio real por semana. Foto + nombre real + qué problema le resolviste.

La IA te dice:

Tu cliente usa lenguaje informal y emojis

→ Acción: Cambia tus mensajes de venta. Menos formal, más cercano. 'Hola! 😊 Te cuento algo...'

La IA te dice:

Su objeción principal es 'no sé si es para mí'

→ Acción: Crea contenido tipo 'Este producto es para ti si...' y publícalo en tus historias.

Regla de oro: Por cada insight que da la IA → 1 cambio específico en tu negocio esta semana

BONUS

Prompt Bonus — Tu mensaje de venta perfecto

Ahora que conoces a tu cliente, la IA escribe el mensaje por ti

COPIA ESTE PROMPT

```
Mi negocio: [DESCRIBE TU NEGOCIO]
Mi cliente ideal: [COPIA EL AVATAR QUE CREASTE]
Su miedo principal: [EL QUE ENCONTRASTE]
Su objeción #1: [LA QUE APARECIÓ]

Escríbeme 3 versiones de un mensaje de venta para WhatsApp:
- Versión 1: corta (máx 3 líneas)
- Versión 2: con historia o emoción
- Versión 3: enfocada en resolver su miedo

Usa el lenguaje que usa mi cliente, no lenguaje corporativo.
```

¿Por qué funciona?

Habla el idioma de tu cliente

No el tuyo. La IA adapta el tono.

Toca su miedo real

No el producto: la emoción detrás.

3 opciones = más opciones

Elige la que mejor te suene.

Listo en 30 segundos

Más rápido que redactarlo tú solo.

Tu kit completo — Guarda esta diapositiva

4 prompts + cuándo usarlos + qué hacer con el resultado

Prompt	¿Cuándo usarlo?	¿Qué hago con el resultado?
#1 Análisis de Opiniones	Cuando recibes mensajes o reseñas	Cambia tu mensaje de bienvenida según las emociones que detecta
#2 Avatar del Cliente	Al lanzar un producto o servicio nuevo	Ajusta cómo describes lo que vendes según sus miedos y sueños
#3 Preguntas Espejo	Antes de hacer una encuesta o post	Usa 1 pregunta por semana en tus historias o al entregar
Bonus: Mensaje de Venta	Cada vez que necesitas escribir algo para vender	Elige 1 versión, ajústala a tu voz y publícala

Tu compromiso de esta semana

Un pequeño paso vale más que un gran plan que no se ejecuta

Elige UNA de estas 3 acciones:

A

Analiza 5 opiniones

Copia los últimos 5 mensajes de clientes → Prompt #1 → Lee el análisis y ajusta 1 cosa de cómo te comunicas.

B

Crea tu Avatar

Usa el Prompt #2 con tu negocio → Guarda el perfil → Cada vez que vayas a publicar algo, piensa en esa persona.

C

Lanza 1 Pregunta Espejo

Usa el Prompt #3 → Elige tu pregunta favorita → Envíala a 3 clientes este jueves.

Antes de salir, responde:

¿Cuál fue el mayor descubrimiento sobre tu cliente?

¿Qué creías de tu cliente que ahora sabes que era incorrecto?

¿Qué 1 cosa cambiarías en tu negocio con lo que aprendiste hoy?

Comparte tu respuesta con el grupo 🙋

¡Ahora tienes las herramientas para leerle la mente!

La IA no reemplaza tu intuición — la potencia.

Prompt #1: Opiniones · Prompt #2: Avatar · Prompt #3: Preguntas · Bonus: Mensaje