



**+ emprendimiento**  
**+ oportunidades**  
COMUNIDAD DE MADRID

# GUÍA DE IA AVANZADA PARA EMPRENDEDORES, AUTÓNOMOS Y MICROPYMES

➤ Digitalización ◀

PRIMERO

# GRACIAS

POR SEGUIR ESTE PROYECTO

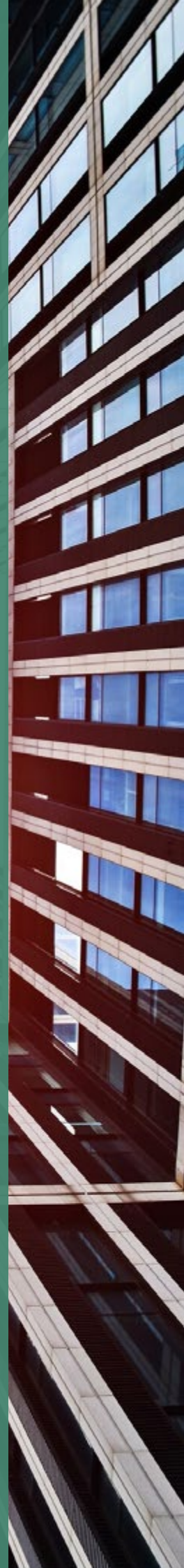
**+Emprendimiento +Oportunidades Comunidad de Madrid** es un proyecto que tiene como finalidad impulsar el emprendimiento, la digitalización y la mejora de la competitividad de los pequeños negocios de la región.

El programa incluye acciones de **asesoramiento, información, formación, sensibilización y divulgación** en materia de emprendimiento y desarrollo empresarial, contribuyendo a la **transformación productiva hacia una economía digital y sostenible** y al fortalecimiento de las competencias profesionales del tejido empresarial madrileño. El programa en su conjunto, no solo persigue el fortalecimiento del tejido productivo mediante el fomento del autoempleo y la economía social, sino que, también constituyen una herramienta estratégica de cohesión territorial y de equilibrio en el desarrollo regional, con un enfoque explícito hacia la igualdad de oportunidades en zonas menos favorecidas, especialmente en los **pequeños municipios y entornos rurales**.

En el marco del convenio regulador del proyecto se desarrollan diferentes herramientas para apoyar a las personas emprendedoras, autónomos y microempresas de la Comunidad de Madrid: **vídeos explicativos, guías interactivas**, una **herramienta digital con píldoras formativas**, una **aplicación web para la evaluación de competencias** y un **portal multiplataforma** que reúne estos y otros recursos del programa.

Las **guías interactivas** forman parte de esta línea de trabajo y están diseñadas para ofrecer contenidos prácticos, accesibles y aplicados, orientados a la **mejora de la competitividad, la digitalización, el emprendimiento y la gestión empresarial**. A través de estos materiales se pretende **apoyar la consolidación de los negocios existentes y facilitar nuevas oportunidades de emprendimiento** en la Comunidad de Madrid.

Por ello, les presentamos la Guía de IA avanzada para emprendedores, autónomos y micropymes.



---

# INDICE

<b>INTRODUCCIÓN: MÁS ALLÁ DE LO BÁSICO EN IA PARA EMPRENDEDORES</b>	<b>10</b>
<b>EL PUNTO DE INFLEXIÓN</b>	<b>11</b>
<b>LA BRECHA ENTRE SABER Y HACER</b>	<b>12</b>
<b>PARA QUIÉN NO ES ESTA GUÍA</b>	<b>12</b>
<b>PARA QUIÉN SÍ ES ESTA GUÍA</b>	<b>13</b>
<b>QUÉ VAS A APRENDER (Y QUÉ NO)</b>	<b>13</b>
Sí Aprenderás:	13
No aprenderás:	14
<b>CÓMO OBTENER RESULTADOS REALES</b>	<b>15</b>
<b>LA VENTAJA COMPETITIVA ESTÁ EN LA EJECUCIÓN</b>	<b>16</b>
<b>TU INVERSIÓN Y RETORNO ESPERADO</b>	<b>16</b>
<b>EL MOMENTO ES AHORA</b>	<b>17</b>
<b>TEST: ¿ESTA GUÍA ES PARA TI?</b>	<b>18</b>
<b>INTERPRETA TU RESULTADO</b>	<b>19</b>
Objetivos	20
1. Dominar casos de uso avanzados de IA aplicables inmediatamente a tu negocio	20
2. Construir tu ecosistema personalizado de herramientas de IA integradas	21
3. Multiplicar tu capacidad de producción y respuesta sin aumentar costes de personal	21
4. Medir y optimizar el ROI real de tus implementaciones de IA	21
<b>CAPÍTULO 1: AUTOMATIZA TU PROCESO COMERCIAL COMPLETO</b>	<b>22</b>
<b>DEL LEAD A LA VENTA SIN APENAS INTERVENIR</b>	<b>23</b>
<b>LA REALIDAD DE LA MAYORÍA DE AUTÓNOMOS</b>	<b>23</b>
<b>EL SISTEMA QUE CAMBIA LAS REGLAS</b>	<b>24</b>
<b>CASO REAL: DE PERDER EL 40% DE LEADS A CERRAR EL 65%</b>	<b>25</b>
<b>LAS 5 PIEZAS DEL SISTEMA AUTOMATIZADO</b>	<b>26</b>
1. Punto de captación (formulario inteligente)	26
2. Cerebro automatizador (conexión entre herramientas)	26
3. Inteligencia de calificación (IA que analiza)	26
4. Sistema de Comunicación (Emails personalizados)	26
5. Centro de control (CRM simple)	27

---

<b>WORKFLOW COMPLETO: PASO A PASO TÉCNICO</b>	<b>27</b>
FASE 1: Captación (Minuto 0)	27
FASE 2: Activación automática (Segundos 1-10)	28
FASE 3: Análisis inteligente (Segundos 10-30)	28
FASE 4: Personalización del mensaje (Segundos 30-45)	29
FASE 5: Envío y registro (Segundos 45-60)	30
FASE 6: Seguimientos automáticos inteligentes (Días siguientes)	31
FASE 7: Tu Intervención humana (Solo cuando vale la pena)	31
<b>HERRAMIENTAS ESPECÍFICAS Y COSTES REALES</b>	<b>32</b>
OPCIÓN A: Setup económico (50-70€/mes)	32
OPCIÓN B: Setup intermedio (100-150€/mes)	33
OPCIÓN C: Setup avanzado (180-250€/mes)	33
<b>TUTORIAL PASO A PASO: MONTA EL SISTEMA EN 2 HORAS</b>	<b>34</b>
PREPARACIÓN (15 minutos)	34
PARTE 1: CREA EL FORMULARIO INTELIGENTE (20 minutos)	34
PARTE 2: CONECTA FORMULARIO CON MAKE (30 minutos)	35
PARTE 3: GENERA EMAIL PERSONALIZADO (25 minutos)	38
PARTE 4: ENVÍA EL EMAIL (20 minutos)	41
PARTE 5: GUARDA EN CRM (15 minutos)	42
PARTE 6: CONFIGURA SEGUIMIENTOS AUTOMÁTICOS (30 minutos)	42
<b>COSTE REAL DE FUNCIONAMIENTO</b>	<b>44</b>
<b>CHECKLIST DE IMPLEMENTACIÓN</b>	<b>44</b>
<b>ERRORES COMUNES Y CÓMO EVITARLOS</b>	<b>46</b>
1. Prompt de IA demasiado genérico	46
2. Formulario demasiado largo	46
3. Emails automáticos que parecen automáticos	46
4. No testear el flujo completo antes de activar	46
5. Olvidar configurar seguimientos	46
6. No revisar los outputs de IA las primeras semanas	46
7. Clasificar leads muy estricto o muy laxo	47
8. No conectar con el CRM	47
9. Seguimientos demasiado agresivos	47
10. No medir nada	47

---

<b>OPTIMIZACIONES AVANZADAS (CUANDO YA DOMINES LO BÁSICO)</b>	<b>47</b>
<b>BIBLIOTECA DE PROMPTS</b>	<b>49</b>
PROMPT 1: Calificación para servicios de consultoría	49
PROMPT 2: Email para lead caliente (sector e-commerce)	51
PROMPT 3: Seguimiento día 3 (lead que no responde)	52
PROMPT 4: Análisis de respuesta del lead	53
PROMPT 5: Email para lead frío (nurturing)	55
PROMPT 6: Asunto impactante según tipo de lead	56
PROMPT 7: Detección de red flags en leads	58
PROMPT 8: Email de propuesta de valor específica	59
PROMPT 9: Recuperación de leads antiguos (6 meses después)	62
PROMPT 10: Email de cierre post-propuesta	63
<b>PLANTILLAS</b>	<b>65</b>
PLANTILLA 1: Configuración Make.com (JSON)	65
PLANTILLA 2: Estructura de formulario óptima	65
PLANTILLA 3: Campos personalizados en CRM	69
PLANTILLA 4: Dashboard de métricas clave	71
PLANTILLA 5: SOP (Procedimiento operativo) para revisión semanal	75
<b>RECURSOS ADICIONALES Y SOPORTE</b>	<b>76</b>
<b>CAPÍTULO 2: CREA CONTENIDO PARA TODO EL MES EN 2 HORAS</b>	<b>77</b>
<b>SISTEMA COMPLETO DE MARKETING DE CONTENIDOS CON IA</b>	<b>78</b>
<b>LA REALIDAD DEL MARKETING DE CONTENIDOS PARA MICROPYMES</b>	<b>78</b>
<b>EL SISTEMA QUE CAMBIA LAS REGLAS</b>	<b>79</b>
<b>CASO REAL: DE 3 POSTS/SEMANA A 5 POSTS/DÍA</b>	<b>80</b>
<b>LOS 4 PILARES DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN DE CONTENIDO</b>	<b>81</b>
PILAR 1: Inteligencia de tendencias	81
PILAR 2: Producción en cadena	81
PILAR 3: Identidad visual consistente	82
PILAR 4: Distribución inteligente	82
<b>WORKFLOW COMPLETO: PASO A PASO DETALLADO</b>	<b>82</b>
BLOQUE 1: Planificación estratégica mensual (20 minutos)	82
BLOQUE 2: Producción en masa de textos (40 minutos)	85
BLOQUE 3: Creación de elementos visuales (35 minutos)	90

---

BLOQUE 4: Programación y automatización (25 minutos)	94
<b>TUTORIAL COMPLETO: IMPLEMENTA TU SISTEMA HOY</b>	<b>98</b>
PREPARACIÓN INICIAL (30 minutos, hazlo una vez)	98
SESIÓN MENSUAL DE PRODUCCIÓN (2 horas)	100
<b>PLANTILLAS Y PROMPTS AVANZADOS</b>	<b>101</b>
PROMPT 1: Posts con storytelling (alto engagement)	101
PROMPT 2: Post tipo "lista accionable" (alto guardado)	103
PROMPT 3: Post "opinión controversial" (alto comentarios)	104
PROMPT 4: Carrusel educativo (LinkedIn/Instagram)	105
PROMPT 5: Newsletter con estructura "problema-solución-acción"	107
PROMPT 6: Post "caso de éxito" sin sonar vendedor	110
PROMPT 7: Post tipo "preguntas frecuentes" (FAQ)	112
PROMPT 8: Adaptación multicanal automática	113
<b>CHECKLIST DE IMPLEMENTACIÓN MENSUAL</b>	<b>114</b>
<b>ERRORES COMUNES Y CÓMO EVITARLOS</b>	<b>116</b>
ERROR 1: Generar contenido genérico	116
ERROR 2: Publicar sin estrategia	116
ERROR 3: Imágenes inconsistentes	116
ERROR 4: Olvidar engagement después de publicar	117
ERROR 5: No medir resultados	117
ERROR 6: Programar y olvidar	117
ERROR 7: Saturar audiencia	118
ERROR 8: Copiar estilo de otro sin adaptar	118
ERROR 9: No tener archivo de contenido ganador	118
ERROR 10: Prompts demasiado largos o confusos	119
<b>OPTIMIZACIONES AVANZADAS</b>	<b>119</b>
OPTIMIZACIÓN 1: Análisis automático de competencia	119
OPTIMIZACIÓN 2: Reutilización inteligente de contenido	120
OPTIMIZACIÓN 3: Personalización según audiencia	121
OPTIMIZACIÓN 4: Contenido interactivo	121
OPTIMIZACIÓN 5: Colaboraciones con IA	122
OPTIMIZACIÓN 6: Contenido evergreen etiquetado	123
OPTIMIZACIÓN 7: Content batching extremo (3 meses de una vez)	124

---

<b>BIBLIOTECA DE RECURSOS VISUALES</b>	<b>124</b>
<b>PLANTILLA: CALENDARIO EDITORIAL MENSUAL</b>	<b>125</b>
<b>PRÓXIMOS PASOS</b>	<b>127</b>
<b>PLANTILLA 1: MASTER BRAND VOICE DOCUMENT</b>	<b>128</b>
<b>PLANTILLA 2: PROMPT MAESTRO DE PLANIFICACIÓN MENSUAL</b>	<b>132</b>
<b>PLANTILLA 3: PROMPT DE GENERACIÓN MASIVA DE POSTS LINKEDIN</b>	<b>135</b>
<b>PLANTILLA 4: PROMPT DE ADAPTACIÓN INSTAGRAM</b>	<b>137</b>
<b>PLANTILLA 5: PROMPT PARA NEWSLETTERS SEMANALES</b>	<b>139</b>
<b>PLANTILLA 6: PROMPT DE CONCEPTOS VISUALES</b>	<b>142</b>
<b>PLANTILLA 7: CALENDARIO EDITORIAL EN GOOGLE SHEETS</b>	<b>144</b>
<b>PLANTILLA 8: CONFIGURACIÓN DE BUFFER (PASO A PASO)</b>	<b>149</b>
<b>PLANTILLA 9: EMAIL DE NEWSLETTER</b>	<b>151</b>
<b>CAPÍTULO 3: ATENCIÓN AL CLIENTE 24/7 QUE NO PARECE ROBOT</b>	<b>154</b>
<b>MÁS ALLÁ DEL CHATBOT BÁSICO: SISTEMA INTELIGENTE COMPLETO</b>	<b>155</b>
<b>LA REALIDAD DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN MICROPYMES</b>	<b>156</b>
<b>EL SISTEMA QUE CAMBIA LAS REGLAS</b>	<b>156</b>
<b>CASO REAL: DE PERDER 60% DE CONSULTAS A CONVERTIR 55%</b>	<b>158</b>
<b>LOS 5 COMPONENTES DEL SISTEMA INTELIGENTE</b>	<b>160</b>
COMPONENTE 1: Cerebro conversacional (IA)	160
COMPONENTE 2: Base de conocimiento	160
COMPONENTE 3: puntos de contacto (canales)	161
COMPONENTE 4: sistema de derivación inteligente	161
COMPONENTE 5: Integración con Ecosistema	162
<b>WORKFLOW COMPLETO: DE CONSULTA A CLIENTE</b>	<b>162</b>
FASE 1: Primer contacto (Segundos 1-10)	162
FASE 2: Entender la necesidad (segundos 10-60)	163
FASE 3: Calificación y educación (minutos 1-3)	164
FASE 4: Agendamiento automático (minutos 3-5)	165
FASE 5: Registro en CRM (Automático)	167
FASE 6: Preparación automática pre-llamada	167
FASE 7: Tu Intervención (Solo Cuando Aportas Valor)	168
<b>HERRAMIENTAS ESPECÍFICAS Y COSTES REALES</b>	<b>169</b>
OPCIÓN A: Setup económico (40-60€/mes)	169

---

OPCIÓN B: Setup intermedio (80-120€/mes)	169
OPCIÓN C: Setup avanzado (150-250€/mes)	170
<b>CHECKLIST DE IMPLEMENTACIÓN COMPLETA</b>	<b>171</b>
FASE 1: PREPARACIÓN (Día 1)	171
FASE 2: CONFIGURACIÓN CORE (Días 2-3)	171
FASE 3: CANALES (Día 4)	172
FASE 4: ENTRENAMIENTO (Días 5-6)	173
FASE 5: LANZAMIENTO (Día 7)	173
FASE 6: OPTIMIZACIÓN CONTINUA	174
CHECKLIST DE CALIDAD CONVERSACIONAL	175
<b>CAPÍTULO 4: ANALIZA TU NEGOCIO COMO UNA GRAN EMPRESA</b>	<b>176</b>
<b>BUSINESS INTELLIGENCE PARA MICROPYMES CON IA</b>	<b>177</b>
<b>LA REALIDAD DEL “ANÁLISIS” EN MICROPYMES</b>	<b>177</b>
<b>EL SISTEMA QUE CAMBIA LAS REGLAS</b>	<b>178</b>
<b>CASO REAL: DE “FACTURAR MÁS” A “GANAR MÁS”</b>	<b>180</b>
<b>LOS 4 PILARES DEL SISTEMA DE ANÁLISIS INTELIGENTE</b>	<b>182</b>
PILAR 1: Captura de datos automática	182
PILAR 2: Procesamiento con IA	182
PILAR 3: Visualización Clara	183
PILAR 4: Recomendaciones Accionables	183
<b>CAPÍTULO 5: GENERA PROPUESTAS COMERCIALES GANADORAS EN 15 MINUTOS</b>	<b>184</b>
<b>SISTEMA DE PROPUESTAS PERSONALIZADAS A ESCALA</b>	<b>185</b>
<b>LA REALIDAD DE LAS PROPUESTAS COMERCIALES</b>	<b>185</b>
<b>EL SISTEMA QUE CAMBIA LAS REGLAS</b>	<b>186</b>
<b>CASO REAL: DE 8 PROPUESTAS/MES A 35 PROPUESTAS/MES</b>	<b>188</b>
<b>LOS 5 COMPONENTES DEL SISTEMA DE PROPUESTAS INTELIGENTE</b>	<b>189</b>
COMPONENTE 1: Biblioteca de conocimiento	189
COMPONENTE 2: Templates estructurados	190
COMPONENTE 3: Motor de IA	191
COMPONENTE 4: Sistema de pricing inteligente	192
COMPONENTE 5: Generador de PDF profesional	192
<b>WORKFLOW COMPLETO: DE LLAMADA A PROPUESTA ENVIADA</b>	<b>193</b>
FASE 1: Captura de Información (Durante o justo después de llamada - 5 min)	193

---

FASE 2: Generación automática (minutos 6-10, sin tu intervención)	195
FASE 3: Revisión y ajuste (minutos 11-14, tú intervienes)	207
FASE 4: Generación de PDF (Minuto 15, automático)	208
FASE 5: Envío (Minuto 15, semi-automático)	209

**HERRAMIENTAS ESPECÍFICAS Y COSTES REALES** **211**

SETUP BÁSICO (20-40€/mes)	211
SETUP INTERMEDIO (80-120€/mes)	212
SETUP AVANZADO (200-350€/mes)	213

**ANEXOS FINALES** **214**

**ANEXO A: DIRECTORIO COMPLETO DE HERRAMIENTAS** **215**

CATEGORÍA: INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA)	215
CATEGORÍA: AUTOMATIZACIÓN Y CONECTORES	215
CATEGORÍA: CHATBOTS Y ATENCIÓN CLIENTE	216
CATEGORÍA: CRM (GESTIÓN CLIENTES)	216
CATEGORÍA: PROPUESTAS Y DOCUMENTOS	217
CATEGORÍA: CONTENIDO Y MARKETING	217
CATEGORÍA: PRODUCTIVIDAD Y DATOS	218
CATEGORÍA: CALENDARIOS Y AGENDAMIENTO	219
CATEGORÍA: COLABORACIÓN Y COMUNICACIÓN	219
RESUMEN: STACKS RECOMENDADOS POR PRESUPUESTO	219

**ANEXO B: RECURSOS Y ENLACES ÚTILES** **221**

DOCUMENTACIÓN OFICIAL	221
COMUNIDADES Y SOPORTE	221
HERRAMIENTAS GRATUITAS ÚTILES	222
CURSOS Y FORMACIÓN (GRATIS)	222
BLOGS Y NEWSLETTERS RECOMENDADOS	223
GRUPOS DE TELEGRAM/DISCORD ÚTILES	223
BENCHMARKS Y ESTUDIOS DE SECTOR	224
PROVEEDORES SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	224



---

# INTRODUCCIÓN: MÁS ALLÁ DE LO BÁSICO EN IA PARA EMPRENDEDORES

Si estás leyendo esta guía, probablemente ya sabes que la **Inteligencia Artificial** no es el futuro: es el presente. Y lo más seguro es que ya hayas dado tus primeros pasos con herramientas como ChatGPT, hayas generado alguna imagen con DALL-E, o hayas probado algún asistente virtual.

Pero aquí viene la pregunta incómoda: **¿Realmente te está cambiando el negocio?**

Para la mayoría de autónomos y micropymes españolas, la respuesta es un rotundo “no todavía”. Usan IA de forma superficial: un email por aquí, un post de LinkedIn por allá, quizás alguna imagen para redes sociales. Pero la **transformación real** —esa que te ahorra 15 horas semanales, multiplica tu capacidad de producción o automatiza procesos completos— esa aún no ha llegado.

**Y no es tu culpa.**

El problema es que el 95% del contenido sobre IA empresarial está hecho para grandes empresas con equipos técnicos, o te habla de conceptos teóricos que no puedes aplicar el lunes por la mañana. Te cuentan maravillas sobre “machine learning” y “modelos predictivos”, pero nadie te dice exactamente **cómo montar un sistema que califique tus leads automáticamente** sin saber programar ni gastar más de 50€ al mes.

## El punto de inflexión

Existe un momento crítico en la adopción de IA donde todo cambia. Es cuando pasas de “**usar herramientas sueltas**” a “**tener sistemas conectados que trabajan por ti**”.

Cuando un autónomo llega a ese punto:

- ▶ Su **proceso comercial funciona mientras duerme**: los leads se califican solos, los seguimientos se envían automáticamente, las propuestas se generan personalizadas
- ▶ Produce **contenido para un mes en 2 horas**: no un post, sino 30 publicaciones coordinadas con sus imágenes, adaptadas a cada canal
- ▶ Su **atención al cliente responde 24/7** sin que parezca un robot tonto de FAQs
- ▶ **Analiza su negocio como una empresa grande**: sabe qué clientes son rentables, qué productos potenciar, cuándo llegarán los cobros

Y lo hace **sin equipo técnico, sin programar, y con presupuestos de micropyme**.

## La brecha entre saber y hacer

Aquí está la realidad incómoda: **la mayoría de emprendedores ya saben QUÉ pueden hacer con IA**. Han visto casos de éxito, han leído artículos, han visto vídeos de YouTube prometiendo maravillas.

El problema no es la información. **El problema es la implementación.**

Porque entre “sé que puedo automatizar mi marketing” y “tengo un sistema funcionando que genera y publica contenido coordinado cada semana” hay un abismo. Y ese abismo se llama: paso a paso exacto, herramientas concretas, workflows probados, plantillas listas para usar.

**Esta guía cierra ese abismo.**

No te vamos a contar teoría sobre redes neuronales. No te vamos a hablar de tendencias del sector tech. No te vamos a vender humo sobre “el futuro del trabajo”.

Te vamos a mostrar **exactamente cómo implementar casos de uso avanzados** que generan resultados medibles en tu negocio, con las herramientas específicas que necesitas, los workflows completos paso a paso, y las plantillas listas para copiar y adaptar.

## Para quién no es esta guía

Seamos claros desde el principio. Esta guía **NO es para ti** si:

**Nunca has usado ChatGPT o herramientas similares:** necesitas primero la guía básica de IA para familiarizarte con los conceptos fundamentales

**Buscas soluciones mágicas sin esfuerzo:** implementar estos sistemas requiere dedicar tiempo inicial (aunque luego te ahorren decenas de horas cada semana)

**Esperas resultados en 24 horas sin invertir tiempo en configurar:** las automatizaciones potentes requieren configuración inicial

## Para quién sí es esta guía

Esta guía está diseñada específicamente para ti si:

**Ya usas IA básica** pero sabes que no le sacas todo el partido posible

**Eres autónomo, freelance o micropyme** (0-5 empleados) que factura entre 30K-150K al año

**No tienes equipo técnico** ni conocimientos de programación (y no los necesitas)

**Tu presupuesto para herramientas** está entre 50-200€ mensuales

**Necesitas resultados medibles** en semanas, no en meses o años

**Pasas demasiado tiempo en tareas repetitivas** que intuyes podrían automatizarse

**Quieres escalar tu capacidad** sin contratar más personal todavía

**Estás dispuesto a dedicar tiempo inicial** para configurar sistemas que luego te ahorren mucho más tiempo

## Qué vas a aprender (Y Qué NO)

**Sí Aprenderás:**

**Automatizaciones completas que funcionan solas:**

- ▶ Montar un **proceso comercial automático** desde que alguien rellena tu formulario hasta que cierra como cliente, con calificación inteligente de leads y seguimientos personalizados
- ▶ Crear un **sistema de producción de contenido** que genera publicaciones para todo el mes en 2 horas, adaptadas a cada canal
- ▶ Implementar **atención al cliente 24/7** que no parece un robot y sabe cuándo derivar a un humano
- ▶ Configurar **análisis de negocio inteligente** que te dice qué clientes son más rentables, qué producto potenciar, o cuándo llegarán tus cobros

## **Herramientas específicas y cómo usarlas:**

- ▶ Las herramientas exactas que necesitas para cada caso de uso (con alternativas según presupuesto)
- ▶ Configuración paso a paso de cada una
- ▶ Integración entre herramientas sin necesitar programar
- ▶ Trucos y atajos que te ahorran horas de prueba-error

## **Prompts avanzados que funcionan:**

- ▶ Biblioteca de más de 100 prompts probados y listos para usar
- ▶ Técnicas avanzadas pero accesibles (chain of thought, role prompting, few-shot learning)
- ▶ Adaptados a casos de uso reales de negocio, no ejemplos genéricos

## **Casos de uso por sector:**

- ▶ Aplicaciones específicas para tu tipo de negocio: servicios profesionales, e-commerce, hostelería, formación, salud/bienestar
- ▶ Workflows completos adaptados a cada sector
- ▶ ROI estimado real de cada implementación

## **Plan de implementación realista:**

- ▶ Quick wins para obtener resultados rápidos y mantener motivación
- ▶ Cómo medir el impacto real (sin complicarte con métricas innecesarias)

## **No aprenderás:**

### **Desarrollo técnico o programación:**

- ▶ No vamos a enseñarte a programar APIs
- ▶ No necesitas aprender Python, JavaScript ni ningún lenguaje de programación
- ▶ No vamos a hacer fine-tuning de modelos ni entrenar IAs desde cero

### **Teoría sobre cómo funciona la IA:**

- ▶ No vamos a explicar redes neuronales ni algoritmos de aprendizaje automático
- ▶ No necesitas entender la tecnología por dentro para aprovecharla
- ▶ Cero conceptos técnicos de machine learning o deep learning

## Soluciones enterprise o corporativas:

- ▶ No son herramientas de 1.000€/mes para grandes empresas
- ▶ No son implementaciones que requieren meses y equipos técnicos
- ▶ No son estrategias de transformación digital corporativa

## Futurología o tendencias:

- ▶ No vamos a especular sobre “el futuro de la IA”
- ▶ No hay teoría sobre el impacto social o ético (aunque obviamente hay que usar IA de forma responsable)
- ▶ Solo nos enfocamos en lo que puedes implementar HOY y que funciona AHORA

## Cómo obtener resultados reales

La diferencia entre **leer esta guía** y **transformar tu negocio** está en la implementación. Por eso, cada capítulo incluye:

**Tutoriales paso a paso:** No te decimos “automatiza tu proceso comercial”, te mostramos exactamente cómo hacerlo con capturas de pantalla y configuraciones específicas

**Plantillas listas para usar:** Más de 15 plantillas que puedes copiar, adaptar y usar inmediatamente en tu negocio

**Checklists accionables:** Listas de verificación para asegurarte de que implementas correctamente cada sistema

**Calculadoras de ROI:** Herramientas para medir el impacto real en tu negocio y justificar la inversión en tiempo y recursos

**Casos reales:** Ejemplos de negocios españoles reales (autónomos y micropymes) que ya están obteniendo resultados con estos sistemas

## La ventaja competitiva está en la ejecución

Aquí va una verdad que muchos no quieren escuchar: **en 2025, la IA no es una ventaja competitiva en sí misma.** Ya no.

Tus competidores también tienen acceso a ChatGPT. También pueden usar Canva con IA. También pueden probar automatizaciones.



VIDEO: Domina ChatGPT: El Curso Más Práctico en Español

**La ventaja competitiva real está en CÓMO la implementas:**

- ▶ Mientras otros usan ChatGPT para escribir emails sueltos, tú tienes un sistema que califica leads, genera propuestas personalizadas y hace seguimientos automáticos
- ▶ Mientras otros publican contenido cuando tienen tiempo, tú tienes un mes de publicaciones coordinadas listas con 2 horas de trabajo
- ▶ Mientras otros responden manualmente a las mismas preguntas una y otra vez, tu chatbot inteligente atiende 24/7 y deriva solo los casos que requieren tu atención personal

**Esa es la diferencia entre usar herramientas y tener sistemas.**

Y esta guía te muestra exactamente cómo construir esos sistemas sin necesitar ser ingeniero informático, sin presupuestos millonarios, y sin sacrificar la calidad o personalización que tu negocio necesita.

## Tu inversión y retorno esperado

Seamos realistas sobre lo que requiere implementar lo que aprenderás aquí:

**Inversión de tiempo:**

- ▶ **2-3 horas** para leer y entender la guía completa
- ▶ **5-10 horas** para implementar tus primeras automatizaciones (primera semana)
- ▶ **20-30 horas** para tener tus sistemas principales funcionando (primeras 4-6 semanas)

## Inversión económica:

- ▶ **Herramientas básicas:** 50-100€/mes (muchas tienen versiones gratuitas para empezar)
- ▶ **Herramientas avanzadas:** 100-200€/mes según qué implementes
- ▶ **ROI esperado:** Recuperar inversión en 1-2 meses por ahorro de tiempo y mejora de conversión

## Retorno esperado (basado en casos reales):

- ▶ **Ahorro de tiempo:** 10-20 horas semanales en tareas repetitivas
- ▶ **Mejora de conversión:** 15-30% más leads cualificados convertidos en clientes
- ▶ **Capacidad de producción:** 3-5x más contenido generado en el mismo tiempo
- ▶ **Calidad de servicio:** Respuesta inmediata 24/7 sin coste de personal adicional

## El momento es ahora

Cada semana que pasa sin implementar estos sistemas es una semana en la que:

- ▶ Sigues dedicando horas a tareas que podrían automatizarse
- ▶ Tus competidores te sacan ventaja en eficiencia y capacidad
- ▶ Pierdes oportunidades de negocio por no poder responder rápido o escalar
- ▶ Te quemas haciendo tareas repetitivas en lugar de enfocarte en lo que realmente genera valor

**No necesitas implementarlo todo de golpe.** De hecho, es mejor que no lo hagas. Empieza por los quick wins, obtén resultados rápidos, gana confianza, y luego avanza hacia automatizaciones más complejas.

Esta guía te da el mapa completo, pero tú decides el ritmo y las prioridades según tu negocio.



## TEST: ¿Esta guía es para ti?

Responde estas **5 preguntas** con sinceridad. Si respondes **SÍ a al menos 3**, esta guía va a transformar tu negocio:

1. ¿Ya usas ChatGPT o alguna herramienta de IA pero sientes que no le sacas todo el partido?

**Responde SÍ si:**

- ▶ Usas IA para tareas básicas (escribir emails, hacer posts, generar ideas)
- ▶ Sabes que hay mucho más potencial, pero no sabes exactamente qué o cómo
- ▶ Has visto casos de otros negocios que te hacen pensar “yo también debería hacer eso”
- ▶ Sientes que apenas arañas la superficie de lo que podrías lograr

**Ejemplo:** Usas ChatGPT para escribir descripciones de productos, pero sigues haciendo seguimiento manual de todos tus leads y tardas horas en crear contenido para redes sociales.

2. ¿Pasas demasiado tiempo en tareas repetitivas que podrían automatizarse?

**Responde SÍ si:**

- ▶ Dedicas horas semanales a hacer seguimiento manual de leads o clientes potenciales
- ▶ Respondes las mismas preguntas una y otra vez por email, WhatsApp o redes sociales
- ▶ Creas contenido “desde cero” cada vez sin un sistema o proceso establecido
- ▶ Tienes la sensación de que “trabajas mucho pero no avanzas” porque estás atrapado en lo operativo

**Ejemplo:** Cada semana envías manualmente emails de seguimiento a prospectos, respondes las mismas 10 preguntas frecuentes, y te sientas a crear posts sin planificación previa.

3. ¿Tu presupuesto para herramientas digitales es limitado (50-200€/mes) pero estás dispuesto a invertir si ves retorno claro?

**Responde SÍ si:**

- ▶ No tienes presupuesto para soluciones enterprise de miles de euros mensuales
- ▶ Necesitas ver resultados concretos antes de comprometer más inversión
- ▶ Estás dispuesto a probar herramientas que demuestren ROI rápido
- ▶ Prefieres soluciones pragmáticas y cost-effective sobre las más sofisticadas pero inaccesibles

**Ejemplo:** Pagas Canva Pro (12€/mes) y ChatGPT Plus (20€/mes), pero podrías invertir 50-100€ más si te demuestran que vas a ahorrar 15 horas semanales o aumentar conversión un 20%.

4. ¿Necesitas escalar tu capacidad sin poder contratar personal todavía?

**Responde Sí si:**

- ▶ Estás al límite de tu capacidad actual: más clientes = más horas trabajando
- ▶ No puedes (o no quieres todavía) contratar empleados o colaboradores
- ▶ Pierdes oportunidades porque no tienes tiempo/recursos para atenderlas
- ▶ Tu crecimiento está limitado por TU tiempo disponible, no por la demanda

**Ejemplo:** Podrías captar más clientes con tu marketing actual, pero no puedes atender más porque ya trabajas 50 horas semanales y no tienes capacidad para hacer seguimiento de más leads.

5. ¿Estás dispuesto a dedicar 20-30 horas en las próximas 4-6 semanas para configurar sistemas que luego funcionen solos?

**Responde Sí si:**

- ▶ Entiendes que las automatizaciones potentes requieren configuración inicial
- ▶ Prefieres “invertir tiempo ahora para ahorrar mucho después” vs. seguir en piloto automático
- ▶ Tienes capacidad de reorganizar tu agenda para dedicar bloques de tiempo a implementar
- ▶ No buscas soluciones mágicas instantáneas, sino sistemas sólidos que funcionen a largo plazo

**Ejemplo:** Estás dispuesto a dedicar 2 horas este sábado y 3 horas el próximo fin de semana para montar tu chatbot inteligente, aunque no veas resultados hasta la semana siguiente.

## Interpreta tu resultado

Has respondido Sí a 4-5 preguntas

**Esta guía es exactamente lo que necesitas.** Tienes el perfil perfecto: usas IA básica, tienes necesidad clara de automatizar, presupuesto realista y mentalidad de implementación. Los casos de uso de esta guía van a transformar tu operativa en 60 días.

**Tu siguiente paso:** Lee el Capítulo 1 completo y elige cuál de las 3 primeras automatizaciones implementarás esta misma semana.

Has respondido Sí a 2-3 preguntas

**Esta guía puede ayudarte, pero evalúa primero qué te frena.** Si tu principal problema es presupuesto o disponibilidad de tiempo, empieza por mejoras rápidas con mínima inversión. Si aún no usas IA básica, considera primero la guía introductoria.

Has respondido Sí a 0-1 preguntas

**Quizás esta guía es prematura para ti.** Si nunca has usado IA, necesitas primero familiarizarte con herramientas básicas. Si no tienes tiempo para implementar o presupuesto para herramientas, enfócate primero en estabilizar tu negocio. Vuelve a esta guía cuando tu situación cambie.

**Tu siguiente paso:** Si tu única limitación es el desconocimiento de IA básica, consulta primero la guía introductoria de IA para emprendedores. Si es tema de tiempo/presupuesto, guarda esta guía para revisarla en 3-6 meses.

**Ahora que sabes que esta guía es para ti, es momento de pasar a la acción.** El Capítulo 1 te muestra exactamente cómo montar tu primer sistema completo: automatización del proceso comercial de principio a fin. Paso a paso, sin programar, con resultados en la primera semana.

## Objetivos

### 1. Dominar casos de uso avanzados de IA aplicables inmediatamente a tu negocio

Pasar del uso básico y superficial de herramientas de IA (escribir emails sueltos, generar posts aislados) a la implementación de sistemas completos e integrados que automatizan procesos end-to-end: desde la captación y calificación automática de leads hasta la generación de propuestas personalizadas, pasando por la producción masiva de contenido coordinado y la atención al cliente 24/7.

**Resultado medible:** Tener funcionando mínimo 3 automatizaciones completas que trabajen por ti sin intervención constante.

## 2. Construir tu ecosistema personalizado de herramientas de IA integradas

Seleccionar, configurar e integrar las herramientas específicas que necesita tu tipo de negocio y sector, creando un stack tecnológico coherente donde las aplicaciones se comunican entre sí y los datos fluyen automáticamente. Aprenderás a conectar herramientas sin programar, a elegir las opciones más cost-effective para tu presupuesto, y a escalar tu ecosistema según creces.

**Resultado medible:** Tener tu stack de 5-8 herramientas clave perfectamente integradas y funcionando como un sistema único.

## 3. Multiplicar tu capacidad de producción y respuesta sin aumentar costes de personal

Lograr que tu negocio pueda atender más clientes, producir más contenido, responder más rápido y analizar mejor los datos sin necesidad de contratar empleados adicionales. Transformar tu operación de “todo depende de mí y mis horas disponibles” a “tengo sistemas que escalan mi capacidad mientras duermo”.

**Resultado medible:** Aumentar tu output (contenido creado, leads atendidos, propuestas generadas) en mínimo 200% invirtiendo el mismo tiempo o menos.

## 4. Medir y optimizar el ROI real de tus implementaciones de IA

Desarrollar la capacidad de evaluar objetivamente qué automatizaciones y herramientas realmente aportan valor a tu negocio versus cuáles son “humo” o no justifican su coste. Aprenderás a establecer métricas relevantes, calcular el retorno de tu inversión en tiempo y dinero, y tomar decisiones informadas sobre dónde seguir invirtiendo recursos y dónde recortar.

**Resultado medible:** Tener un dashboard simple con 5 KPIs críticos que te permitan saber en todo momento si tus sistemas de IA están generando el retorno esperado.



---

# CAPÍTULO 1: AUTOMATIZA TU PROCESO COMERCIAL COMPLETO

## Del lead a la venta sin apenas intervenir

Si hay una pregunta que todo autónomo y micropyme se hace constantemente es: “¿Cómo consigo más clientes sin dedicar todo mi tiempo a vender?”

La respuesta tradicional siempre ha sido: contrata un comercial, externaliza, o simplemente trabaja más horas. Pero existe una cuarta opción que cambia completamente las reglas del juego: **automatiza tu proceso comercial de principio a fin usando IA.**



### VIDEO: Aprende Prompt Engineering

No estamos hablando de enviar un email automático de bienvenida. Eso ya lo hace cualquiera con Mailchimp desde hace 15 años. Estamos hablando de un **sistema inteligente completo** que:

- ▶ Recibe leads desde tu web, redes sociales o formularios
- ▶ Analiza y califica cada lead automáticamente (frío/templado/caliente) usando IA
- ▶ Envía comunicaciones personalizadas según el nivel de interés y momento del cliente
- ▶ Hace seguimientos inteligentes en los momentos óptimos
- ▶ Genera recordatorios y tareas para ti solo cuando es necesaria tu intervención humana
- ▶ Se integra con tu CRM para que toda la información esté centralizada

**Y todo esto funciona 24/7, mientras tú duermes, estás con clientes, o te tomas el fin de semana libre.**

## La realidad de la mayoría de autónomos

Déjame describir un día típico en la vida de miles de emprendedores españoles:

**9:00h** - Abres el email. Hay 3 consultas de potenciales clientes que llegaron ayer por la tarde. Las lees rápido pero “las contestarás luego con más calma”.

**10:30h** - Reunión con un cliente actual. Te lleva hasta las 12:00h.

**12:30h** - Intentas retomar los emails pero llega una llamada urgente.

**14:00h** - Comes rápido mientras revisas WhatsApp de negocios. Hay mensajes sin contestar de hace 2 días.

**15:30h** - Te sientas a trabajar en entregas. Recuerdas que no contestaste esos 3 emails de la mañana.

**18:00h** - Por fin respondes a 2 de los 3 leads. El tercero "ya lo haré mañana".

**19:30h** - Sales de trabajar sabiendo que hay seguimientos pendientes que no hiciste, leads sin calificar bien, y la sensación de que "se te escapan oportunidades".

**¿El resultado?** Según estudios del sector, entre el 30-40% de los leads que genera una micropyme nunca reciben seguimiento adecuado. No porque el emprendedor no quiera, sino porque **humanamente no da tiempo**.

Y aquí viene el dato devastador: un lead que no recibe respuesta en las primeras 5 horas tiene un 400% menos probabilidad de convertirse en cliente que uno que recibe respuesta inmediata.

**No es un problema de capacidad comercial. Es un problema de escala humana.**

## **El sistema que cambia las reglas**

Imagina este escenario alternativo:

**Miércoles, 23:47h** - Alguien rellena tu formulario web pidiendo información sobre tus servicios. Tú estás durmiendo.

**Miércoles, 23:48h** - Tu sistema de IA analiza automáticamente la consulta. Detecta palabras clave, urgencia, presupuesto mencionado, y sector. Lo clasifica como "Lead Caliente - Alta Prioridad".

**Miércoles, 23:49h** - Se envía automáticamente un email personalizado: no un "gracias por contactarnos, te responderemos pronto", sino un mensaje específico que responde a su consulta concreta, menciona casos similares que has resuelto, y propone 3 huecos de agenda para una llamada.

**Jueves, 09:15h** - Te despiertas. Recibes una notificación: "Lead caliente detectado anoche. Ya recibió primera respuesta personalizada. Revisar antes de las 11:00h".

**Jueves, 10:30h** - El lead ya respondió al email automático aceptando uno de los huecos de agenda. Tu sistema lo añadió directamente a tu calendario y le envió confirmación con enlace de videollamada.

**Jueves, 11:00h** - Entrás a la llamada con toda la información del lead ya procesada y resumida. En 30 minutos cierras la venta.

**Total tiempo invertido por ti: 45 minutos** (15 min revisar info + 30 min llamada).

**En el modelo tradicional habrías invertido:** 2-3 horas (escribir email personalizado, varios intercambios, coordinar agenda, buscar info del cliente, preparar llamada).

**Pero lo más importante:** En el modelo tradicional, quizás ni hubieras respondido hasta el jueves por la tarde, momento en el cual el lead ya habría contactado con 2 competidores más.

## **Caso real: De perder el 40% de leads a cerrar el 65%**

**Perfil:** Laura, consultora de marketing digital para pymes. Factura 85K/año, trabaja sola.

### **Situación inicial (Enero 2024):**

- ▶ Recibía entre 15-20 consultas mensuales desde su web y LinkedIn
- ▶ Respondía manualmente cada una cuando tenía tiempo
- ▶ Tiempo promedio de primera respuesta: 18 horas
- ▶ Tasa de conversión: 25% (cerraba 4-5 clientes/mes)
- ▶ Dedicaba 12-15 horas semanales solo a gestión comercial

### **Sistema implementado (Febrero 2024):**

- ▶ Formulario web conectado a Make (herramienta de automatización)
- ▶ IA (Claude/ChatGPT API) analiza cada consulta y califica leads
- ▶ Emails personalizados automáticos según tipo de consulta
- ▶ Seguimientos programados inteligentes
- ▶ Integración con Pipedrive (CRM gratuito)
- ▶ Tiempo de configuración: 8 horas repartidas en 2 semanas

### **Resultados (Marzo-Junio 2024):**

- ▶ Tiempo de primera respuesta: 2 minutos (promedio)
- ▶ Tasa de conversión: 42% (cierra 8-9 clientes/mes)
- ▶ Tiempo dedicado a gestión comercial: 4-6 horas semanales
- ▶ Ahorro: 8 horas semanales = 32 horas/mes
- ▶ Aumento de ingresos: +60% (por mayor conversión, no por subir precios)

## ROI del sistema:

- ▶ Inversión mensual en herramientas: 45€/mes
- ▶ Ahorro en tiempo: 32 horas/mes x 40€/hora valor = 1.280€/mes
- ▶ Aumento ingresos: +3.500€/mes promedio
- ▶ **ROI: 10.644% en los primeros 4 meses**

**En palabras de Laura:** “Antes perdía la mitad de las oportunidades porque respondía tarde o se me olvidaban seguimientos. Ahora el sistema trabaja 24/7 y yo solo intervengo cuando el lead ya está cualificado y listo para cerrar. Es como tener un comercial que nunca duerme y no cobra salario.”

## Las 5 piezas del sistema automatizado

Este sistema no es una sola herramienta, es un **ecosistema integrado de 5 componentes** que trabajan juntos:

### 1. Punto de captación (formulario inteligente)

**Qué hace:** Recoge información del lead de forma estructurada **Herramientas:** Typeform, Google Forms, Tally, formulario de tu web **Clave:** Hacer las preguntas correctas para que la IA pueda calificar bien

### 2. Cerebro automatizador (conexión entre herramientas)

**Qué hace:** Conecta tu formulario con el resto del sistema sin programar **Herramientas:** Make.com (recomendado) o Zapier **Clave:** Es el “pegamento” que hace que todo funcione automáticamente

### 3. Inteligencia de calificación (IA que analiza)

**Qué hace:** Lee la consulta, analiza contexto, califica urgencia/calidad del lead **Herramientas:** API de ChatGPT o Claude integrada en Make/Zapier **Clave:** Prompts bien diseñados que evalúan correctamente cada lead

### 4. Sistema de Comunicación (Emails personalizados)

**Qué hace:** Envía respuestas y seguimientos personalizados automáticamente **Herramientas:** Gmail, SendGrid, o tu sistema de email actual **Clave:** Templates dinámicos que parecen escritos específicamente para cada persona

## 5. Centro de control (CRM simple)

**Qué hace:** Almacena información, historial, y te alerta cuando debes intervenir **Herramientas:** Pipedrive (gratis hasta 14 días, luego barato), HubSpot (gratis limitado), Notion (gratis) **Clave:** Tener toda la información centralizada y accesible.

## Workflow completo: Paso a paso técnico

Ahora vamos a desglosar exactamente cómo funciona este sistema desde que alguien rellena tu formulario hasta que se convierte en cliente. Esto es lo que ocurre **automáticamente**, sin que tú intervengas:



VIDEO: Curso Completo De Make

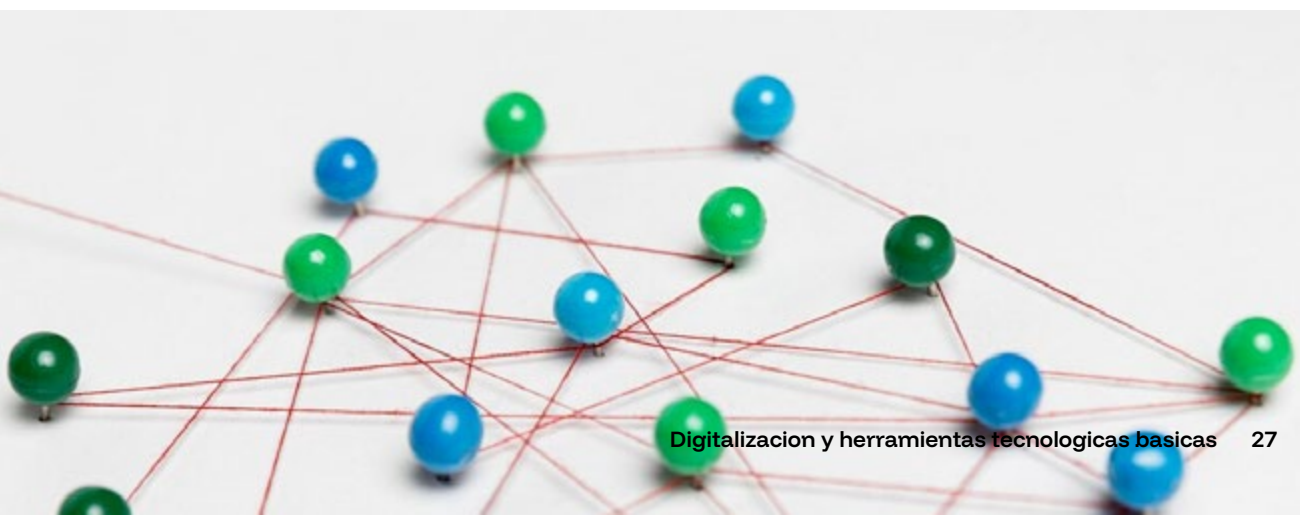
### FASE 1: Captación (Minuto 0)

**Qué pasa:** Un potencial cliente rellena tu formulario de contacto en la web, LinkedIn, o el que uses.

#### Datos que captura el formulario:

- ▶ Nombre y email (obligatorios)
- ▶ Empresa y sector
- ▶ Qué servicio le interesa (menú desplegable)
- ▶ Presupuesto aproximado (rangos: <1K, 1-3K, 3-10K, >10K)
- ▶ Urgencia (cuándo necesita empezar: urgente/este mes/próximos 3 meses/solo info)
- ▶ Descripción breve de su necesidad (texto libre)

**Por qué estos campos:** Cada dato tiene un propósito específico para que la IA califique correctamente. No pedimos más de lo necesario (la gente abandona formularios largos).



## **FASE 2: Activación automática (Segundos 1-10)**

**Qué pasa:** En cuanto el formulario se envía, Make.com (o Zapier) detecta la nueva entrada y activa el workflow automático.

### **Acciones técnicas:**

1. Make recibe los datos del formulario vía webhook o integración directa
2. Formatea los datos en estructura JSON para enviarlos a la IA
3. Prepara el prompt con toda la información del lead

**Aquí NO interviene humano alguno.** Todo sucede en menos de 10 segundos.

## **FASE 3: Análisis inteligente (Segundos 10-30)**

**Qué pasa:** La IA (ChatGPT o Claude API) recibe los datos y los analiza siguiendo un prompt específico que tú has configurado previamente.

### **El prompt dice algo como:**

Eres un analista comercial experto. Analiza esta consulta de un potencial cliente y proporciona:

#### 1. CALIFICACIÓN (elige una):

- LEAD CALIENTE: Alta probabilidad de cierre, presupuesto adecuado, urgencia clara
- LEAD TEMPLADO: Interés real pero sin urgencia inmediata o presupuesto incierto
- LEAD FRÍO: Solo busca información, presupuesto muy bajo, o muy genérico

#### 2. PUNTUACIÓN (0-100): Probabilidad de que se convierta en cliente

#### 3. ANÁLISIS BREVE: 2-3 frases sobre el contexto, necesidad específica, y red flags si las hay

#### 4. RECOMENDACIÓN DE RESPUESTA: Qué tipo de email enviar (personalizado urgente / informativo estándar / nurturing largo plazo)

DATOS DEL LEAD:

[Aquí Make inserta automáticamente todos los datos del formulario]

**La IA responde en 10-20 segundos** con un análisis estructurado tipo:

CALIFICACIÓN: LEAD CALIENTE

PUNTUACIÓN: 85/100

ANÁLISIS: Empresa de e-commerce en fase de crecimiento que necesita automatizar su marketing. Presupuesto adecuado (3-10K), urgencia clara (quiere empezar este mes). Sector compatible con nuestros servicios. Descripción específica indica que ya sabe qué necesita.

RECOMENDACIÓN: Email personalizado urgente con propuesta de llamada en próximas 48h y casos de éxito similares.

#### **FASE 4: Personalización del mensaje (Segundos 30-45)**

**Qué pasa:** Basándose en la calificación de la IA, el sistema selecciona qué tipo de email enviar y lo personaliza automáticamente.

**No es un template genérico.** La IA genera contenido específico para este lead usando otro prompt:

Redacta un email de respuesta para este lead.

CALIFICACIÓN: [la que dio la IA]

DATOS: [info del formulario]

ANÁLISIS: [lo que dijo la IA]

El email debe:

- Dirigirse por nombre

- Hacer referencia específica a su consulta (sector, necesidad mencionada)
- Mencionar 1-2 casos similares que hemos resuelto
- Si es CALIENTE: proponer 3 huecos específicos de agenda para llamada en próximas 48h
- Si es TEMPLADO: ofrecer recurso gratuito relevante + proponer contacto en 1 semana
- Si es FRÍO: enviar info general + añadir a newsletter para nurturing

Tono: profesional pero cercano, español neutro, sin tecnicismos innecesarios.

Firma: [Tu nombre y datos]

**Resultado:** Email que parece escrito específicamente para esa persona, porque técnicamente lo es.

## **FASE 5: Envío y registro (Segundos 45-60)**

### **Qué pasa:**

- ▶ El email se envía automáticamente desde tu cuenta (Gmail via Make o similar)
- ▶ Toda la información se guarda en tu CRM:
  - ▶ Datos del lead
  - ▶ Calificación y puntuación de IA
  - ▶ Email enviado
  - ▶ Timestamp de todo
- ▶ Si es LEAD CALIENTE, te llega notificación móvil: "Lead prioritario detectado - revisar antes de X hora"

**El lead recibe respuesta en menos de 1 minuto desde que envió el formulario.** Aunque sean las 23:47h de un miércoles.

## FASE 6: Seguimientos automáticos inteligentes (Días siguientes)

Qué pasa si el lead NO responde al primer email:

El sistema no se rinde. Tiene programada una secuencia de seguimientos según la calificación:

**Para LEADS CALIENTES (no responden en 24h):**

- ▶ Día 2: Email de seguimiento suave - “¿Recibiste mi email? ¿Siguen los huecos bien?”
- ▶ Día 4: Email con valor añadido - envía recurso relevante + repregunta interés
- ▶ Día 7: Último email - “Entiendo que quizás no es el momento, te dejo mi contacto por si más adelante”

**Para LEADS TEMPLADOS (no responden en 3 días):**

- ▶ Día 4: Email con caso de estudio relevante
- ▶ Día 10: Invitación a webinar o recurso gratuito
- ▶ Día 20: Check-in: “¿Sigue siendo relevante para ti? ¿Cuándo sería buen momento?”

**Para LEADS FRÍOS:**

- ▶ Se añaden directamente a newsletter mensual (nurturing largo plazo)
- ▶ No reciben seguimientos comerciales agresivos

**Cada seguimiento está personalizado** con contenido relevante para su sector/necesidad específica, generado dinámicamente por IA.

## FASE 7: Tu Intervención humana (Solo cuando vale la pena)

**Cuándo el sistema te alerta para que intervengas:**

1. Lead CALIENTE acepta hueco de agenda → preparas llamada con toda la info ya procesada
2. Lead responde con pregunta compleja → el sistema te lo reenvía para respuesta humana
3. Lead pide propuesta formal → generas propuesta (Cap. 5 de esta guía automatiza esto también)
4. Lead lleva 3 interacciones positivas → momento de cerrar venta personalmente

## Tu CRM muestra:

- ▶ Todo el historial de emails automáticos enviados
- ▶ Respuestas del lead
- ▶ Análisis de IA de cada interacción
- ▶ Siguiente acción recomendada

**Tiempo que inviertes:** Solo en los leads que realmente valen la pena, y con todo el contexto ya procesado.

## Herramientas específicas y costes reales

Vamos a lo concreto. Estas son las herramientas exactas que necesitas, con precios reales de 2025:

### OPCIÓN A: Setup económico (50-70€/mes)

**Para quién:** Autónomos que reciben 10-30 leads/mes

Herramienta	Función	Coste mensual
Typeform (plan básico) o Google Forms (gratis)	Formulario de captación	0-25€
Make.com (plan Free o Core)	Automatizador central	0-9€
ChatGPT API (pay-as-you-go)	IA para análisis y emails	5-15€
Gmail (incluido en Google Workspace si ya lo tienes)	Envío de emails	0-6€
Pipedrive (plan Starter) o HubSpot CRM (gratis)	CRM	0-15€
<b>TOTAL</b>		<b>10-70€/mes</b>

**Capacidad:** Hasta 1.000 operaciones/mes en Make (más que suficiente para 30 leads con seguimientos)

## OPCIÓN B: Setup intermedio (100-150€/mes)

**Para quién:** Micropymes que reciben 30-100 leads/mes y quieren más sofisticación

Herramienta	Función	Coste mensual
Typeform (plan Plus)	Formularios con lógica condicional avanzada	35€
Make.com (plan Pro)	Más operaciones y funciones avanzadas	29€
Claude API (pay-as-you-go)	IA más potente para análisis complejos	20-40€
SendGrid (plan Basic) o Gmail	Envío de emails con mejor deliverability	15€
Pipedrive (plan Advanced)	CRM con automatizaciones propias	34€
<b>TOTAL</b>		<b>133-153€/mes</b>

**Capacidad:** Hasta 10.000 operaciones/mes, tracking avanzado, integraciones adicionales

## OPCIÓN C: Setup avanzado (180-250€/mes)

**Para quién:** Negocios que reciben >100 leads/mes o tienen equipos pequeños

Herramienta	Función	Coste mensual
Typeform (plan Business)	Sin límites, múltiples formularios	70€
Make.com (plan Professional)	Sin restricciones de operaciones	69€
Claude API + ChatGPT API	Doble IA para casos complejos	40-60€
SendGrid (plan Premium)	Email profesional con analytics	60€
Pipedrive (plan Professional) o HubSpot (plan Starter)	CRM completo con reporting	49€
<b>TOTAL</b>		<b>288-308€/mes</b>

**Capacidad:** Ilimitada para micropymes, múltiples usuarios, reportes avanzados

**RECOMENDACIÓN:** Empieza con Opción A. Puedes estar funcionando con menos de 20€/mes los primeros meses. Escala a B o C cuando realmente necesites más capacidad.

## Tutorial paso a paso: monta el sistema en 2 horas

Ahora vamos a implementar esto de verdad. Este tutorial asume que eliges la **Opción A (económica)** y nunca has usado Make.com. Si ya tienes experiencia, te llevará menos tiempo.

### PREPARACIÓN (15 minutos)

**Paso 0.1:** Crea cuentas gratuitas en:

- ▶ Make.com (empiezas con plan Free, 1.000 operaciones/mes gratis)
- ▶ Pipedrive (14 días prueba gratis) o HubSpot CRM (gratis siempre)
- ▶ OpenAI (para API de ChatGPT) - necesitarás tarjeta para cargar 5-10€ de crédito

**Paso 0.2:** Ten preparado:

- ▶ Tu cuenta de Gmail que usarás para enviar emails
- ▶ Acceso a tu web para meter el formulario (o crearás uno en Google Forms)

### PARTE 1: CREA EL FORMULARIO INTELIGENTE (20 minutos)

**Paso 1.1:** Abre Google Forms (gratis) o Typeform (si prefieres algo más visual)

**Paso 1.2:** Crea un nuevo formulario con exactamente estos campos:

TÍTULO: "Cuéntanos sobre tu proyecto"

Campo 1: Nombre completo\* (respuesta corta, obligatorio)

Campo 2: Email\* (respuesta corta, obligatorio, validación de email)

Campo 3: Empresa (respuesta corta, opcional)

Campo 4: ¿Qué servicio te interesa?\* (menú desplegable, obligatorio)

Opciones: [Pon tus servicios específicos - ej: Consultoría Marketing / Gestión RRSS / Diseño

Web / etc.]

Campo 5: Presupuesto aproximado\* (menú desplegable, obligatorio)

Opciones: Menos de 1.000€ / 1.000-3.000€ / 3.000-10.000€ / Más de 10.000€ / Aún no lo sé

Campo 6: ¿Cuándo necesitas empezar?\* (menú desplegable, obligatorio)

Opciones: Urgente (esta semana) / Este mes / Próximos 2-3 meses / Solo busco información

Campo 7: Cuéntanos brevemente tu necesidad\* (párrafo, obligatorio)

Ayuda: “Explica en 2-3 frases qué necesitas o qué problema quieres resolver”

**Paso 1.3:** En configuración del formulario:

- ▶ Activa “Recopilar direcciones de email”
- ▶ Personaliza mensaje de confirmación: “Gracias. Recibirás respuesta en minutos.”
- ▶ Copia la URL del formulario (la necesitarás luego)

## **PARTE 2: CONECTA FORMULARIO CON MAKE (30 minutos)**

**Paso 2.1:** Entra en Make.com y crea un nuevo “Escenario” (lo llaman así a los workflows)

**Paso 2.2:** Añade el primer módulo:

- ▶ Click en el símbolo “+” grande
- ▶ Busca “Google Forms” (o “Typeform” si usaste ese)
- ▶ Selecciona “Watch Responses”
- ▶ Conecta tu cuenta de Google
- ▶ Selecciona el formulario que creaste
- ▶ Dale a “OK”

**Paso 2.3:** Testea la conexión:

- ▶ Dale a “Run once” abajo a la derecha
- ▶ Ve a tu formulario y rellénalo tú mismo con datos de prueba
- ▶ Vuelve a Make: deberías ver los datos que rellenaste aparecer
- ▶ Si aparecen, ¡perfecto! El primer paso funciona.

**Paso 2.4:** Añade el módulo de IA:

- ▶ Click en el círculo con “+” a la derecha del módulo de Google Forms
- ▶ Busca “OpenAI”
- ▶ Selecciona “Create a Completion”
- ▶ Conecta tu cuenta de OpenAI (necesitarás la API key que sacaste antes)
- ▶ En “Model” selecciona: gpt-4o-mini (es el más barato y suficiente para esto)
- ▶ En “Messages” click en “Add item”

**Paso 2.5:** Configura el prompt de análisis: En el campo “User Message” pega esto (adaptándolo a tu negocio):

Analiza esta consulta de potencial cliente y proporciona análisis estructurado.

DATOS DEL LEAD:

Nombre: {{1.nombre}}

Email: {{1.email}}

Empresa: {{1.empresa}}

Servicio de interés: {{1.servicio}}

Presupuesto: {{1.presupuesto}}

Urgencia: {{1.urgencia}}

Descripción: {{1.descripcion}}

ANÁLISIS REQUERIDO:

1. CALIFICACIÓN: Indica si es LEAD CALIENTE, LEAD TEMPLADO, o LEAD FRÍO

2. PUNTUACIÓN: Del 0 al 100, probabilidad de conversión

3. ANÁLISIS: En 2-3 frases, contexto y observaciones clave

4. TIPO\_EMAIL: Indica si enviar “urgente\_personalizado”, “informativo\_estandar”, o “nurturing”

Formato de respuesta:

CALIFICACIÓN: [tu respuesta]

PUNTUACIÓN: [número]

ANÁLISIS: [tu análisis]

TIPO\_EMAIL: [tipo]

**IMPORTANTE:** Los {{1.nombre}}, {{1.email}} etc. son variables que Make rellena automáticamente con los datos del formulario. Cuando pegues esto en Make, verás que te aparecen para seleccionar los campos correctos.

**Paso 2.6:** Guarda y testea:

- ▶ Dale a “OK”
- ▶ “Run once” de nuevo
- ▶ Rellena el formulario otra vez con datos diferentes
- ▶ Deberías ver que la IA responde con el análisis estructurado

### PARTE 3: GENERA EMAIL PERSONALIZADO (25 minutos)

**Paso 3.1:** Añade otro módulo de OpenAI:

- ▶ Después del módulo anterior, click en “+”
- ▶ “OpenAI” - “Create a Completion” otra vez
- ▶ Mismo modelo: gpt-4o-mini

**Paso 3.2:** Ahora el prompt para generar el email:

Redacta email de respuesta para este lead.

INFORMACIÓN:

Nombre: {{1.nombre}}

Servicio interés: {{1.servicio}}

Descripción necesidad: {{1.descripcion}}

Calificación IA: {{2.CALIFICACIÓN}}

Análisis IA: {{2.ANÁLISIS}}

Tipo email: {{2.TIPO\_EMAIL}}

INSTRUCCIONES SEGÚN TIPO:

Si TIPO\_EMAIL es “urgente\_personalizado”:

- Saludo personal por nombre
- Referencia específica a su necesidad mencionada

- Menciona 1 caso similar que hayas resuelto
- Propón 3 huecos de agenda: mañana a las 10h, mañana a las 16h, pasado a las 11h
- Tono: cercano pero profesional

Si TIPO\_EMAIL es “informativo\_estandar”:

- Saludo personal
- Agradece interés
- Explica brevemente cómo puedes ayudar
- Ofrece recurso gratuito relevante (ebook/guía)
- Propón llamada exploratoria para próxima semana

Si TIPO\_EMAIL es “nurturing”:

- Saludo personal
- Agradece por contactar
- Envía info general de servicios
- Menciona que le añadirás a newsletter mensual
- Deja puerta abierta para contacto futuro

## REQUISITOS:

- Español neutro, tono profesional pero cercano
- Máximo 150 palabras
- Sin tecnicismos innecesarios
- Firma: [Tu nombre]

[Tu cargo]

[Tu email]

[Tu teléfono]

Genera solo el cuerpo del email, sin asunto.

**Paso 3.3:** Ahora añade módulo para el asunto del email:

- ▶ Otro módulo OpenAI (sí, el tercero)
- ▶ Prompt sencillo:

Genera asunto de email corto y personalizado para este lead.

Nombre: {{1.nombre}}

Servicio: {{1.servicio}}

Calificación: {{2.CALIFICACIÓN}}

Requisitos:

- Máximo 60 caracteres
- Personalizado con algo específico de su consulta
- Que genere apertura
- Español neutro

Genera solo el asunto, sin comillas ni "Asunto:" antes.

¿Por qué 3 módulos de IA? Porque así tienes control granular. Podrías hacerlo todo en uno, pero así es más fácil debuggear si algo falla.

## PARTE 4: ENVÍA EL EMAIL (20 minutos)

**Paso 4.1:** Añade módulo de Gmail:

- ▶ Click en “+” después del último OpenAI
- ▶ Busca “Gmail”
- ▶ Selecciona “Send an Email”
- ▶ Conecta tu cuenta de Gmail
- ▶ Autoriza permisos

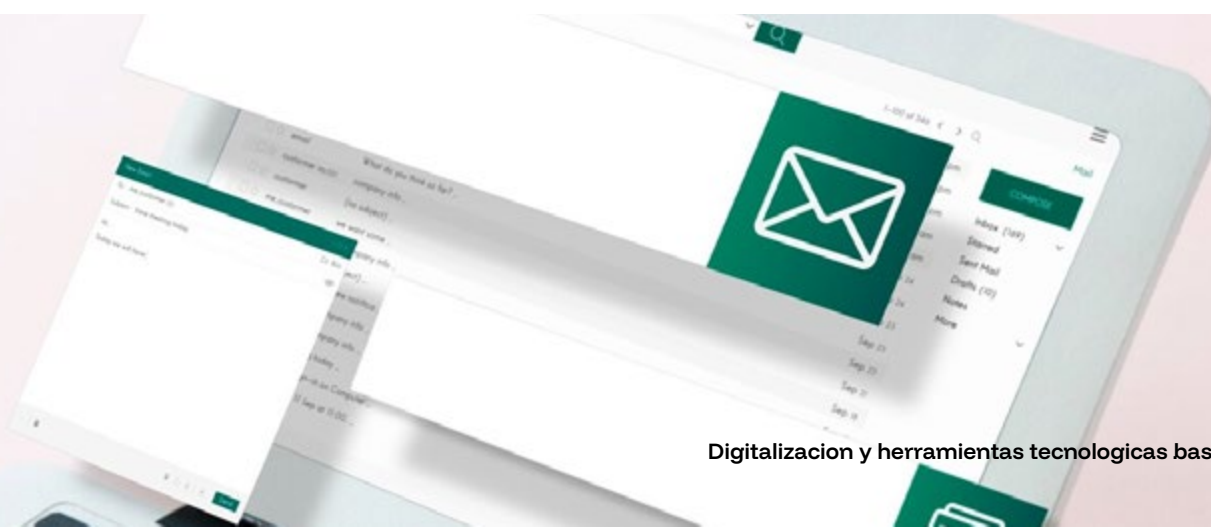
**Paso 4.2:** Configura el email:

- ▶ **To:** {{1.email}} (el email del formulario)
- ▶ **Subject:** {{4.choices[].message.content}} (el asunto que generó la IA)
- ▶ **Content:** {{3.choices[].message.content}} (el cuerpo que generó la IA)
- ▶ **Content Type:** Text
- ▶ **From Name:** Tu nombre o empresa

**Paso 4.3:** Guarda y prueba TODO el flujo:

- ▶ “Run once”
- ▶ Rellena el formulario con tu email personal (para que te llegue)
- ▶ Espera 30-60 segundos
- ▶ Revisa tu email: deberías tener un mensaje personalizado

**Si funciona, ¡acabas de automatizar tu primera respuesta!**



## PARTE 5: GUARDA EN CRM (15 minutos)

**Paso 5.1:** Añade módulo de Pipedrive (o HubSpot):

- ▶ Después del módulo de Gmail, click “+”
- ▶ Busca “Pipedrive” o “HubSpot CRM”
- ▶ Selecciona “Create a Deal” (Pipedrive) o “Create Contact” (HubSpot)
- ▶ Conecta tu cuenta

**Paso 5.2:** Configura los campos:

- ▶ **Title:** {{1.nombre}} - {{1.servicio}}
- ▶ **Person:** {{1.email}}
- ▶ **Value:** Según presupuesto mencionado (puedes mapear ranges a números)
- ▶ **Custom Field “Calificación”:** {{2.CALIFICACIÓN}}
- ▶ **Custom Field “Puntuación IA”:** {{2.PUNTUACIÓN}}
- ▶ **Stage:** Primera etapa de tu pipeline (ej: “Lead Nuevo”)
- ▶ **Notes:** {{2.ANÁLISIS}}

**Paso 5.3:** Activa el escenario:

- ▶ Dale a “Save” abajo
- ▶ Cambia el switch de “OFF” a “ON”
- ▶ Elige frecuencia: “Every 15 minutes” (revisa nuevos formularios cada 15 min)

**¡LISTO! Tu sistema está funcionando.**

## PARTE 6: CONFIGURA SEGUIMIENTOS AUTOMÁTICOS (30 minutos)

Este es el nivel avanzado pero vale mucho la pena.

**Paso 6.1:** Crea un NUEVO escenario en Make (separado del anterior):

- ▶ Nombre: “Seguimiento Leads Sin Respuesta”

**Paso 6.2:** Módulo inicial - Buscar leads sin respuesta:

- ▶ Pipedrive “Search Deals” o HubSpot “Search Contacts”
- ▶ Filtro: Stage = “Lead Nuevo” AND última actividad > 24h (para calientes) o > 72h (para templados)

**Paso 6.3:** Añade módulo "Router" (enrutador): Te permite crear caminos diferentes según condición.

#### **Camino A: Leads calientes (24h sin respuesta)**

- ▶ Filtro: {{calificación}} = “LEAD CALIENTE”
- ▶ Módulo OpenAI: genera email de seguimiento suave
- ▶ Módulo Gmail: envía email
- ▶ Módulo Pipedrive: añade nota “Seguimiento día 2 enviado”

#### **Camino B: Leads templados (72h sin respuesta)**

- ▶ Filtro: {{calificación}} = “LEAD TEMPLADO”
- ▶ Módulo OpenAI: genera email con recurso de valor
- ▶ Módulo Gmail: envía email
- ▶ Módulo Pipedrive: añade nota “Seguimiento día 4 enviado”

#### **Camino C: Leads fríos**

- ▶ Filtro: {{calificación}} = “LEAD FRÍO”
- ▶ Módulo: añade a lista de Mailchimp/Brevo para newsletter
- ▶ Cambia stage a “Nurturing Largo Plazo”

**Paso 6.4:** Programa este escenario:

- ▶ Que se ejecute 1 vez al día (cada mañana a las 9:00h)
- ▶ Revisará todos los leads y enviará seguimientos según corresponda

## Coste Real de Funcionamiento

Hagamos números reales con un ejemplo de 30 leads/mes:

### Costes de herramientas (Opción A):

- ▶ Make.com: 0€ (plan Free hasta 1.000 operaciones/mes)
- ▶ ChatGPT API: ~8-12€/mes
  - ▶ Por cada lead: 3 llamadas a API (análisis + email + asunto) = ~0,03€
  - ▶ 30 leads x 0,03€ = 0,90€
  - ▶ Seguimientos (10 leads necesitan seguimiento) x 2 emails = 0,60€
  - ▶ **Total API: ~1,50€/mes real** (el resto es margen por si acaso)
- ▶ Gmail: 0€ (incluido)
- ▶ Pipedrive: 15€/mes (después de prueba) o HubSpot CRM: 0€
- ▶ Google Forms: 0€

**Total mensual: 16,50€ con Pipedrive o 1,50€ con HubSpot gratis**

### Retorno estimado:

- ▶ Tiempo ahorrado: 10 horas/mes (a 35€/hora = 350€)
- ▶ Mejora conversión: del 25% al 40% = 4,5 clientes extra/año
- ▶ Si ticket promedio es 1.500€ = 6.750€ extra/año

**ROI: 40.743% en el primer año**

(Y estos números son conservadores. Laura del caso real tuvo mejores resultados)

## Checklist de Implementación

Usa esta lista para asegurarte de que tienes todo configurado correctamente:

### FORMULARIO

Campos necesarios creados (nombre, email, servicio, presupuesto, urgencia, descripción)

Validación de email activada

Mensaje de confirmación personalizado

URL del formulario copiada y probada

## **MAKE.COM - SCENARIO PRINCIPAL**

- Módulo Google Forms conectado y testeado
- Primer módulo OpenAI (análisis) configurado con prompt correcto
- Segundo módulo OpenAI (email) configurado con prompt personalizado
- Tercer módulo OpenAI (asunto) configurado
- Módulo Gmail conectado y con permisos
- Módulo CRM (Pipedrive/HubSpot) conectado
- Campos del CRM mapeados correctamente
- Scenari0 activado (ON) con frecuencia cada 15 min
- Flujo completo testeado con datos reales

## **MAKE.COM - SCENARIO SEGUIMIENTOS**

- Segundo escenario creado para seguimientos
- Búsqueda de leads sin respuesta configurada
- Router con 3 caminos (Calientes/Templados/Fríos) funcionando
- Prompts de seguimiento personalizados
- Programación diaria activada (ej: 9:00h cada día)
- Testeado con lead de prueba

## **CRM (PIPEDRIVE/HUBSPOT)**

- Pipeline creado con stages claros (Lead Nuevo → Contactado → Propuesta → etc.)
- Custom fields añadidos (Calificación, Puntuación IA, Fecha primer contacto)
- Notificaciones activadas para leads calientes
- Vista/filtro creado para "Leads que requieren acción"

## **NOTIFICACIONES PERSONALES**

- Configurado que leads CALIENTES te lleguen por email/Slack/móvil
- Calendario conectado (si usas propuesta de huecos automáticos)

## **MONITORIZACIÓN**

- Dashboard sencillo en CRM para ver: leads/semana, conversión por tipo, tiempo respuesta
- Revisión semanal programada en tu agenda para optimizar

¿TODO MARCADO? ¡Tu sistema comercial automático está funcionando!

## Errores comunes y cómo evitarlos

De cientos de implementaciones, estos son los 10 errores más frecuentes:

### 1. Prompt de IA demasiado genérico

**Error:** "Analiza este lead y dime si es bueno" **Por qué falla:** La IA no sabe qué criterios usar para TU negocio **Solución:** Sé específico: "Es lead caliente si: presupuesto >3K, urgencia este mes, sector compatible con [tu experiencia]"

### 2. Formulario demasiado largo

**Error:** Pedir 15 campos "porque así la IA tiene más info" **Resultado:** 60% de abandono del formulario **Solución:** Máximo 7-8 campos. La IA puede inferir mucho de poca información bien estructurada

### 3. Emails automáticos que parecen automáticos

**Error:** "Gracias por tu interés. Nos pondremos en contacto pronto." **Por qué falla:** El lead sabe que es un robot y no se siente valorado **Solución:** Usa la IA para personalizar de verdad: menciona su sector específico, su necesidad concreta, casos similares

### 4. No testear el flujo completo antes de activar

**Error:** Configurar todo de una vez y activar sin probar **Resultado:** El primer lead real recibe un email a medio terminar o con errores **Solución:** Testea con tu propio email al menos 3 veces, con diferentes tipos de consultas

### 5. Olvidar configurar seguimientos

**Error:** Montar solo la respuesta inicial pero no el follow-up **Resultado:** 40% de leads no responden al primer email y se pierden **Solución:** Los seguimientos son TAN importantes como la primera respuesta. No los saltes.

### 6. No revisar los outputs de IA las primeras semanas

**Error:** "Ya está automatizado, me olvido" **Resultado:** La IA puede generar respuestas raras o inadecuadas sin que lo notes **Solución:** Primeras 2 semanas, revisa TODOS los emails que envía. Ajusta prompts según resultados.

## 7. Clasificar leads muy estricto o muy laxo

**Error:** Todo es “lead caliente” o todo es “lead frío” **Resultado:** O te saturas de alertas o no prestas atención a buenos leads **Solución:** Calibra los criterios. Revisa primeros 20 leads y ajusta el prompt de calificación

## 8. No conectar con el CRM

**Error:** “Ya tengo los emails automatizados, no necesito CRM” **Resultado:** Pierdes visibilidad del pipeline, no sabes qué leads están donde **Solución:** El CRM es tu centro de control. Sin él, es caos en 2 semanas.

## 9. Seguimientos demasiado agresivos

**Error:** Enviar email cada 2 días a alguien que dijo “solo busco información” **Resultado:** Marca tu dominio como spam, quejas, mala imagen **Solución:** Respeta los tiempos según urgencia que indicaron. Leads fríos van a nurturing mensual, no seguimiento semanal.

## 10. No medir nada

**Error:** “El sistema funciona” pero no sabes: ¿cuántos leads?, ¿qué conversión?, ¿qué mejora? **Resultado:** No puedes optimizar ni justificar la inversión **Solución:** Mide al menos: leads/semana, % respuesta, % conversión, tiempo ahorrado. Lo que no se mide, no se mejora.

# Optimizaciones avanzadas (cuando ya domines lo básico)

Una vez tengas el sistema funcionando 1-2 meses, puedes añadir estas mejoras:

### 1. Análisis de sentimiento en respuestas

- ▶ La IA detecta si el lead responde con entusiasmo, dudas o negatividad
- ▶ Ajusta automáticamente el siguiente mensaje según el sentimiento

### 2. Personalización según hora y día

- ▶ Si el lead rellena el formulario un domingo por la noche, el email menciona “veo que trabajas en fin de semana como yo”
- ▶ Pequeños toques que generan conexión

### 3. A/B testing automático de emails

- ▶ El sistema prueba 2 versiones de email para leads templados
- ▶ Aprende automáticamente cuál convierte mejor
- ▶ Usa la ganadora para siguientes leads

### 4. Integración con calendario real

- ▶ En lugar de proponer huecos genéricos, consulta tu Google Calendar
- ▶ Propone solo huecos realmente disponibles
- ▶ El lead puede reservar directamente (con Calendly integrado)

### 5. Whats App Business automatizado

- ▶ Además de email, respuesta automática vía WhatsApp
- ▶ Muchos leads prefieren chat a email
- ▶ Integración Make + WhatsApp Business API

### 6. Scoring predictivo mejorado

- ▶ Después de 50-100 leads, entrena un modelo que predice conversión
- ▶ Usa datos históricos: qué leads cerraron vs cuáles no
- ▶ La IA aprende patrones específicos de TU negocio

**No implementes esto hasta que el sistema básico lleve 1 mes funcionando bien.** Primero camina, luego corre.

# Biblioteca de prompts

Aquí tienes 10 prompts adicionales listos para copiar y adaptar:

## **PROMPT 1: Calificación para servicios de consultoría**

Analiza este lead de servicios de consultoría profesional.

DATOS:

Nombre: {{nombre}}

Empresa: {{empresa}}

Servicio interés: {{servicio}}

Presupuesto: {{presupuesto}}

Urgencia: {{urgencia}}

Descripción: {{descripcion}}

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN:

LEAD CALIENTE (80-100 puntos):

- Presupuesto: >3.000€
- Urgencia: Este mes o urgente
- Descripción específica y detallada (>50 palabras)
- Menciona problema concreto, no solo “necesito consultoría”
- Empresa identificable (no solo nombre)

LEAD TEMPLADO (50-79 puntos):

- Presupuesto: 1.000-3.000€
- Urgencia: Próximos 2-3 meses
- Descripción algo vaga pero con interés real
- Hace preguntas específicas

LEAD FRÍO (<50 puntos):

- Presupuesto: <1.000€ o “no lo sé”
- Urgencia: “Solo información”
- Descripción muy genérica o copy-paste
- Email genérico (tipo gmail) sin empresa asociada

RESPONDE EN ESTE FORMATO:

CALIFICACIÓN: [CALIENTE/TEMPLADO/FRÍO]

PUNTUACIÓN: [0-100]

MOTIVO: [1-2 frases explicando la calificación]

RED\_FLAGS: [Si los hay, sino poner “Ninguno”]

ACCIÓN: [urgente\_personalizado / informativo / nurturing]

## PROMPT 2: Email para lead caliente (sector e-commerce)

Redacta email de respuesta para lead caliente de e-commerce.

DATOS:

Nombre: {{nombre}}

Necesidad: {{descripcion}}

Presupuesto: {{presupuesto}}

ESTRUCTURA:

1. Saludo personal por nombre

2. Referencia específica: “Veo que necesitas [su necesidad exacta]”

3. Mini caso de éxito relevante: “Recientemente ayudamos a [nombre tienda similar] a [resultado concreto en números]”

4. Propuesta clara: “¿Te viene bien una llamada de 30 minutos para evaluar tu situación? Te propongo:”

- Mañana [día] a las 10:00h

- Mañana [día] a las 16:00h

- Pasado [día] a las 11:00h

5. Cierre: “Si ninguno te va bien, dime qué horario prefieres”

TONO:

- Profesional pero cercano (tutear)

- Confianza sin arrogancia

- Enfocado en su problema, no en vender tus servicios

- Máximo 120 palabras

NO INCLUYAS:

- Asunto (eso va aparte)

- Presentación larga de quién eres

- Lista de todos tus servicios

- Links a web o redes sociales en este primer email

FIRMA:

[Tu nombre]

[Cargo] | [Empresa]

[Email] | [Teléfono]

### **PROMPT 3: Seguimiento día 3 (lead que no responde)**

Genera email de seguimiento para lead que no respondió al primer email hace 3 días.

DATOS PREVIOS:

Nombre: {{nombre}}

Servicio interés: {{servicio}}

Calificación original: {{calificacion}}

Email enviado hace: 3 días

## ESTRATEGIA:

- NO repetir lo del primer email
- Asumir que quizás no lo vio (llegó a spam, bandeja llena, etc.)
- Añadir VALOR extra en este email
- Mantener tono ligero, sin presión

## CONTENIDO:

1. Línea de apertura casual: “Hola {{nombre}}, imagino que tienes la bandeja a tope...”
2. Referencia breve al primer email: “Te escribí hace unos días sobre [tema]”
3. NUEVO valor: “Por si te sirve, te dejo [recurso relevante: artículo, caso de estudio, checklist] relacionado con [su necesidad]”
4. Repregunta suave: “¿Sigue siendo interesante para ti que hablemos? Si es así, dime cuándo te viene mejor”
5. Salida elegante: “Y si no es el momento, sin problema, aquí estaré cuando lo necesites”

LONGITUD: Máximo 80 palabras

TONO: Relajado, sin desesperación, aportando valor

## **PROMPT 4: Análisis de respuesta del lead**

Analiza la respuesta que ha dado un lead a nuestro email inicial.

EMAIL QUE LE ENVIAMOS:

{{email\_enviado}}

SU RESPUESTA:

{{respuesta\_lead}}

PROPORCIONA:

1. SENTIMIENTO (elige uno):

- MUY POSITIVO: Entusiasta, quiere avanzar ya
- POSITIVO: Interesado pero con dudas/preguntas
- NEUTRAL: Responde pero sin compromiso claro
- NEGATIVO: No interesado o condiciones que no cumplimos

2. INTENCIÓN (elige una):

- CERRAR\_RAPIDO: Quiere propuesta/llamada/avanzar
- NECESITA\_INFO: Tiene preguntas específicas antes de decidir
- COMPARANDO: Está evaluando opciones, no decidido
- POSPONIENDO: Interés pero no es el momento
- RECHAZANDO: Directamente no le interesa

3. SIGUIENTE\_ACCIÓN (recomienda):

- Si CERRAR\_RAPIDO → “Proponer llamada inmediata”
- Si NECESITA\_INFO → “Responder preguntas y luego proponer llamada”
- Si COMPARANDO → “Enviar diferenciadores y caso de éxito”

- Si POSPONIENDO → “Acordar check-in en X semanas”

- Si RECHAZANDO → “Agradecer y añadir a nurturing largo plazo”

4. DRAFT\_RESPUESTA: Genera borrador de respuesta apropiado (máx 100 palabras)

5. URGENCIA: Plazo recomendado para responder (inmediato / hoy / mañana / esta semana)

## **PROMPT 5: Email para lead frío (nurturing)**

Redacta email para lead frío que va a entrar en nurturing largo plazo.

DATOS:

Nombre: {{nombre}}

Consulta original: {{descripcion}}

Motivo frío: Presupuesto bajo / Solo información / Sin urgencia

OBJETIVO:

Mantener puerta abierta sin ser invasivo, dejar buena impresión para futuro.

ESTRUCTURA:

1. Agradecimiento sincero por contactar

2. Reconocer que ahora no es el momento: “Entiendo que [motivo por el cual es frío]”

3. Ofrecer algo de valor AHORA sin compromiso:

“Mientras tanto, te dejo [guía gratis / checklist / artículo] sobre [tema relevante a su consulta]”

4. Mencionar newsletter: “Te añadiré a mi newsletter mensual con consejos prácticos sobre [tema]. Si no te interesa, puedes darte de baja cuando quieras”

5. Dejar puerta abierta: “Cuando sea el momento de avanzar con [su necesidad], aquí estaré”

TONO:

- Cálido y generoso
- SIN presión de venta
- Enfocado en aportar valor incluso sin venta
- Máximo 100 palabras

NO HACER:

- Insistir en llamada o reunión
- Sonar decepcionado porque no tiene presupuesto
- Dejar de responder (eso es ghosting, no nurturing)

## **PROMPT 6: Asunto impactante según tipo de lead**

Genera asunto de email que maximice apertura.

DATOS:

Tipo lead: {{calificacion}}

Nombre: {{nombre}}

Servicio interés: {{servicio}}

Contexto: {{breve\_descripcion}}

REGLAS ASUNTOS:

Para LEADS CALIENTES:

- Personalizado con su nombre o empresa
- Genera curiosidad o urgencia suave
- Ejemplos estilo: “{{nombre}}, sobre tu proyecto de {{servicio}}” / “3 opciones para tu {{necesidad}}
- ¿hablamos?”

Para LEADS TEMPLADOS:

- Añade valor evidente en el asunto
- Ejemplos: “Recurso para {{necesidad}} + propuesta” / “Caso similar al tuyo: {{nombre}}”

Para LEADS FRÍOS:

- Casual, no vendedor
- Ejemplos: “Info que pediste sobre {{servicio}}” / “Esto te puede servir, {{nombre}}”

REQUISITOS GENERALES:

- Máximo 50 caracteres
- Evitar palabras spam: gratis, urgente, oferta, descuento
- Personalizar siempre que sea posible
- No usar emojis
- Español neutro

GENERA: 2 opciones de asunto, indica cuál recomiendas y por qué.

## **PROMPT 7: Detección de red flags en leads**

Analiza este lead y detecta posibles red flags (señales de alerta).

DATOS COMPLETOS:

{{todos\_los\_datos\_del\_formulario}}

RED FLAGS COMUNES A DETECTAR:

### 1. PRESUPUESTO IRREAL:

- Proyecto grande con presupuesto muy bajo
- No sabe presupuesto pero describe necesidad cara

### 2. DESCRIPCIÓN SOSPECHOSA:

- Copy-paste genérico (típico de spam)
- Solo una frase vaga tipo “necesito ayuda”
- Incoherente con resto de datos

### 3. URGENCIA FALSA:

- Dice “urgente” pero llena formulario a las 3AM
- Urgente pero presupuesto “aún no lo sé”

### 4. DATOS RAROS:

- Email temporal (tipo mailinator, tempmail)
- Empresa muy genérica o inexistente
- Nombre claramente falso

## 5. EXPECTATIVAS IRREALES:

- Quiere resultados imposibles en tiempo imposible
- Menciona haber trabajado con “muchas agencias” que fallaron (cliente problemático)

## ANÁLISIS REQUERIDO:

RED\_FLAGS\_DETECTADOS: [Lista los que apliquen]

NIVEL\_RIESGO: ALTO / MEDIO / BAJO / NINGUNO

## RECOMENDACIÓN:

- Si ALTO → No invertir tiempo, respuesta educada genérica
- Si MEDIO → Calificar más en primera llamada antes de comprometer
- Si BAJO/NINGUNO → Proceder normal

JUSTIFICACIÓN: [1-2 frases explicando]

## **PROMPT 8: Email de propuesta de valor específica**

Genera email post-llamada ofreciendo propuesta de servicios.

## CONTEXTO:

- Ya tuvimos llamada exploratoria
- Lead está calificado y listo para propuesta
- Necesita ver opciones antes de decidir

DATOS:

Nombre: {{nombre}}

Empresa: {{empresa}}

Necesidad principal: {{necesidad\_detectada}}

Presupuesto indicado: {{presupuesto}}

Urgencia: {{urgencia}}

Notas de llamada: {{notas}}

ESTRUCTURA EMAIL:

1. Recordatorio llamada: “Gracias por la llamada de ayer, {{nombre}}”

2. Resumen situación (2-3 frases):

“Según entendí, necesitas [necesidad] para [objetivo], con reto principal en [problema específico]”

3. Propuesta clara con 2-3 opciones:

OPCIÓN 1 - [Nombre descriptivo]:

- Qué incluye (3-4 bullets)

- Tiempo estimado

- Inversión: [rango o precio específico]

- Mejor si: [cuándo es ideal esta opción]

OPCIÓN 2 - [Nombre descriptivo]:

- Qué incluye

- Tiempo estimado

- Inversión

- Mejor si: [cuándo es ideal]

[OPCIÓN 3 si aplica]

4. Siguiendo paso claro:

“¿Cuál se ajusta mejor a lo que buscas? Podemos afinar detalles en otra llamada rápida”

5. Mencionar disponibilidad:

“Podría empezar en [fecha realista]”

TONO:

- Consultivo, no vendedor

- Confiado pero flexible

- Enfocado en resolver su problema

- Máximo 200 palabras

NO INCLUIR:

- Propuesta formal PDF (eso va después si acepta)

- Toda tu historia/credenciales

- Jerga técnica innecesaria

## PROMPT 9: Recuperación de leads antiguos (6 meses después)

Genera email para recontactar lead que se enfrió hace 6 meses.

### SITUACIÓN:

- Lead contactó hace ~6 meses
- En su momento no era el timing/presupuesto
- Quedó en buena relación pero sin cerrar
- Han pasado 6 meses, suficiente tiempo para reintentar

### DATOS:

Nombre: {{nombre}}

Empresa: {{empresa}}

Qué buscaba originalmente: {{necesidad\_original}}

Por qué no avanzó: {{motivo}}

### ESTRATEGIA EMAIL:

1. Reconocimiento tiempo: "Hola {{nombre}}, han pasado unos meses desde que hablamos..."
2. Motivo LEGÍTIMO para recontactar (elige el más relevante):
  - Nuevo servicio/capacidad que no teníamos antes
  - Caso de éxito MUY similar al suyo
  - Cambio en sector que le puede afectar
  - Oferta especial genuina (no inventada)

3. Referencia a conversación original: “Recuerdo que en su momento buscabas [necesidad]”

4. Pregunta abierta: “¿Sigue siendo prioritario? ¿Ha cambiado la situación?”

5. Sin presión: “Si ahora no es el momento, sin problema. Solo quería que supieras que [novedad relevante]”

LONGITUD: Máximo 100 palabras

TONO:

- Casual, como retomar contacto con conocido

- No desesperado ni agresivo

- Aportar valor real, no solo “checking in”

ASUNTO SUGERIDO TAMBIÉN

### **PROMPT 10: Email de cierre post-propuesta**

Genera email para lead que recibió propuesta hace 3-5 días y no ha respondido.

CONTEXTO:

- Le enviaste propuesta formal

- Han pasado 3-5 días sin respuesta

- Era lead caliente, propuesta acorde a su presupuesto

- Necesitas cerrar o descartarlo para gestionar pipeline

DATOS:

Nombre: {{nombre}}

Propuesta enviada: {{fecha}}

Opción recomendada: {{opcion}}

Inversión: {{precio}}

EMAIL:

1. Apertura directa: “Hola {{nombre}}, ¿has podido revisar la propuesta que te envié el [fecha]?”
2. Facilitar respuesta: “Entiendo que estas decisiones requieren tiempo. ¿Hay algo que no quedó claro o que pueda aclarar?”
3. Ofrecer llamada corta: “Si prefieres, podemos hacer una llamada de 15 minutos para resolver dudas”
4. Deadline suave (si aplica): “Para que pueda empezar en [fecha que mencionaste], necesitaría confirmación antes del [fecha límite]”
5. Salida elegante: “Y si has decidido no avanzar o posponer, también dímelo sin problema para no insistir”

TONO:

- Profesional y directo
- Sin presión agresiva
- Facilitando un SÍ o un NO claro
- Máximo 80 palabras

OBJETIVO: Obtener respuesta definitiva, no dejar en limbo

# Plantillas

## PLANTILLA 1: Configuración Make.com (JSON)

Esta plantilla JSON puedes importarla directamente en Make.com para tener el workflow base ya montado. Solo necesitarás conectar tus cuentas y personalizar los prompts.

```
{“name”:“SistemaComercialAutomatizado-Base”,“description”:“Workflowcompleto:Formulario  
→ IA → Email → CRM”,“modules”: [{ “module”: “google_forms:watchResponses”,“config”:  
“Conectar tu formulario de Google Forms”},
```

```
  { “module”: “openai:createCompletion”,“config”: “Análisis y calificación de lead”,“prompt”:  
“Ver Prompt 1 de biblioteca”},
```

```
  {“module”:“openai:createCompletion”,“config”:“Generación de email personalizado”,“prompt”:  
“Ver Prompt 2 de biblioteca”},
```

```
  {“module”: “gmail:sendEmail”,“config”: “Envío automático desde tu Gmail”},
```

```
  {“module”: “pipedrive:createDeal”,“config”: “Registro en CRM”}],
```

```
“schedule”: “Every 15 minutes”}
```

...

**\*\*Descarga:\*\*** [Copiar código JSON completo con configuraciones - disponible en material complementario]

---

## PLANTILLA 2: Estructura de formulario óptima

**\*\*TÍTULO FORMULARIO:\*\***

“Cuéntanos sobre tu proyecto - Respuesta en minutos”

**\*\*CAMPOS (en este orden exacto):\*\***

...

1. NOMBRE COMPLETO \*

Tipo: Texto corto

Placeholder: "Juan García"

Validación: Mínimo 2 palabras

## 2. EMAIL \*

Tipo: Email

Placeholder: "tu@email.com"

Validación: Formato email válido

## 3. EMPRESA / PROYECTO

Tipo: Texto corto

Placeholder: "Nombre de tu empresa o proyecto"

Obligatorio: NO (pero recomendado)

## 4. ¿QUÉ SERVICIO TE INTERESA? \*

Tipo: Menú desplegable

Opciones: [PERSONALIZA CON TUS SERVICIOS]

- Consultoría de marketing digital

- Gestión de redes sociales

- Diseño web

- SEO/SEM

- Formación

- Otro (especificar)

## 5. PRESUPUESTO APROXIMADO \*

Tipo: Menú desplegable

Opciones:

- Menos de 1.000€
- Entre 1.000€ y 3.000€
- Entre 3.000€ y 10.000€
- Más de 10.000€
- Aún no lo tengo definido

## 6. ¿CUÁNDO NECESITAS EMPEZAR? \*

Tipo: Menú desplegable

Opciones:

- Urgente (esta/próxima semana)
- Este mes
- Próximos 2-3 meses
- Solo estoy explorando opciones

## 7. CUÉNTANOS TU NECESIDAD \*

Tipo: Párrafo

Placeholder: “Explícanos brevemente qué necesitas o qué problema quieres resolver. Cuanto más específico seas, mejor podremos ayudarte.”

Validación: Mínimo 20 caracteres

## 8. ¿CÓMO NOS CONOCISTE?

Tipo: Menú desplegable

Opciones:

- Búsqueda en Google
- Redes sociales (LinkedIn/Instagram/etc)
- Recomendación
- Ya nos conocíamos
- Otro

Obligatorio: NO

...

**\*\*MENSAJE DE CONFIRMACIÓN:\*\***

“¡Gracias! Recibirás una respuesta personalizada en los próximos minutos. Revisa tu bandeja de entrada (y spam por si acaso).”

**\*\*CONFIGURACIÓN ADICIONAL:\*\***

- Activar: “Limitar a 1 respuesta” (evita spam de la misma persona)
- Activar: “Recopilar direcciones de email”
- Desactivar: “Editar después de enviar” (evita cambios que desincronicen el sistema)

**\*\*DISEÑO VISUAL:\*\***

- Tema: Colores de tu marca
- Imagen de fondo: Profesional pero no recargada
- Progress bar: Activado (motiva a completar)

—

## PLANTILLA 3: Campos personalizados en CRM

Si usas **\*\*Pipedrive\*\***, crea estos custom fields:

...

DEAL FIELDS (información del trato):

### 1. Calificación IA

Tipo: Dropdown de opciones

Opciones: Lead Caliente | Lead Templado | Lead Frío

Visible en: Vista de lista + Vista de detalle

### 2. Puntuación IA

Tipo: Número (0-100)

Visible en: Vista de detalle

### 3. Servicio de Interés

Tipo: Dropdown

Opciones: [Tus servicios]

Visible en: Vista de lista + Vista de detalle

### 4. Presupuesto Indicado

Tipo: Dropdown

Opciones: <1K | 1-3K | 3-10K | >10K | No definido

Visible en: Vista de detalle

## 5. Urgencia

Tipo: Dropdown

Opciones: Urgente | Este mes | 2-3 meses | Solo info

Visible en: Vista de lista + Vista de detalle

## 6. Fecha Primera Respuesta

Tipo: Fecha

Auto-rellenado: Cuando se crea el deal

## 7. Tiempo hasta Primera Respuesta

Tipo: Número (minutos)

Cálculo: Timestamp formulario - Timestamp email enviado

## 8. Canal de Origen

Tipo: Dropdown

Opciones: Web | LinkedIn | Instagram | Referido | Otro

## 9. Análisis IA - Notas

Tipo: Texto largo

Uso: Almacenar el análisis completo que hace la IA

## 10. Red Flags

Tipo: Texto

Uso: Si la IA detecta señales de alerta

...

**\*\*PIPELINE STAGES (etapas del embudo):\*\***

...

1. Lead Nuevo (automático)
2. Contacto Inicial Enviado (automático)
3. Respuesta Recibida (manual)
4. Calificado - Llamada Agendada (manual/automático)
5. Propuesta Enviada (manual)
6. Negociación (manual)
7. Ganado →
8. Perdido →
9. Nurturing Largo Plazo (automático para leads fríos)

...

—

## **PLANTILLA 4: Dashboard de métricas clave**

Crea una vista/reporte en tu CRM o en Google Sheets con estas métricas:

**\*\*SEMANAL (actualización automática):\*\***

...

→ VOLUMEN

- Total leads recibidos

- Por tipo: Calientes / Templados / Fríos

- Por canal: Web / RRSS / Referidos

→ VELOCIDAD

- Tiempo promedio primera respuesta

- % respondidos en <5 minutos

- % respondidos en <1 hora

- % respondidos en <24 horas

→ ENGAGEMENT

- % leads que responden al primer email

- % que responden al segundo (seguimiento)

- % que avanzan a llamada

→ CONVERSIÓN

- % conversión total (lead → cliente)

- % conversión por tipo de lead:

\* Calientes → %

\* Templados → %

\* Fríos → %

- Ticket promedio de venta

- Revenue total de leads del sistema

→ CALIDAD IA

- Precisión calificación IA (manual check los primeros 50)

- % emails personalizados bien generados

- % que requieren intervención humana prematura

→ EFICIENCIA

- Horas ahorradas vs proceso manual

- Coste herramientas vs ahorro tiempo

- ROI acumulado

...

**\*\*MENSUAL (revisión manual):\*\***

...

- Tendencias: ¿Mejorando conversión?

- Problemas: ¿Leads que se pierden en alguna etapa?

- Optimizaciones: ¿Qué prompts ajustar?

- Costes: ¿Uso de API dentro de presupuesto?

...

**\*\*GOOGLE SHEETS TEMPLATE:\*\***

...

[Sheet 1: Datos Automáticos]

Conectar Pipedrive/HubSpot vía Zapier/Make

Columnas: Fecha | Nombre Lead | Tipo | Etapa | Origen | etc.

[Sheet 2: Dashboard Visual]

Gráficos automáticos con datos de Sheet 1

- Embudo conversión
- Evolución semanal leads
- Conversión por tipo
- Tiempo respuesta promedio

[Sheet 3: Calculadora ROI]

Inputs:

- Horas ahorradas/semana
- Tu coste hora
- Coste mensual herramientas
- Clientes extra cerrados

Outputs:

- Ahorro mensual
- Ingreso extra mensual
- ROI %

## PLANTILLA 5: SOP (Procedimiento operativo) para revisión semanal

**TÍTULO:** Checklist Semanal Sistema Comercial Automatizado

**Frecuencia:** Todos los lunes a las 9:00h (15 minutos)

**Responsable:** Tú (o persona que gestione comercial)

### PASO 1: Revisar Métricas (5 min)

- ▶ Abrir dashboard de métricas
- ▶ Anotar: Total leads semana pasada
- ▶ Anotar: % conversión semana pasada
- ▶ Comparar con semana anterior: ¿mejora o empeora?
- ▶ Revisar tiempo promedio respuesta: ¿sigue siendo <5 min?

### PASO 2: Revisar Calidad IA (5 min)

- ▶ Seleccionar 3-5 leads aleatorios de la semana
- ▶ Leer emails que generó la IA
- ▶ Evaluar: ¿Personalizados? ¿Adecuados? ¿Profesionales?
- ▶ Si alguno falla: anotar qué falló y ajustar prompt correspondiente
- ▶ Revisar calificación IA vs realidad: ¿Los “calientes” realmente lo son?

### PASO 3: Identificar Pérdidas (3 min)

- ▶ Filtrar deals en etapa “Perdido” de la última semana
- ▶ Leer motivos de pérdida
- ▶ Identificar patrón: ¿Se pierden por precio? ¿Por timing? ¿Por competencia?
- ▶ Si hay patrón claro: ajustar calificación o respuesta inicial

### PASO 4: Revisar Cuellos de Botella (2 min)

- ▶ ¿Hay leads estancados en alguna etapa >7 días?
- ▶ Si sí: ¿Por qué? ¿Falta seguimiento? ¿Esperando respuesta mía?
- ▶ Actuar sobre los estancados

### PASO 5: Optimización (Variable)

- ▶ Si detectaste algo mejorable: ajústalo AHORA (no lo dejes para después)
- ▶ Testea el ajuste con lead de prueba
- ▶ Documenta el cambio en “Historial Optimizaciones”

**REGISTRO HISTÓRICO:** Mantén Google Doc sencillo con:

- ▶ Fecha revisión
- ▶ Métricas clave esa semana
- ▶ Problemas detectados
- ▶ Cambios implementados
- ▶ Resultado cambio (revisar semana siguiente)

**Esto te permite ver la evolución a lo largo de meses.**

## Recursos adicionales y soporte

### COMUNIDADES ESPAÑOLAS:

- ▶ Grupo Telegram “Automatización para Pymes” (ficticio pero busca similares)
- ▶ Comunidad Make.com en español
- ▶ Foros de Pipedrive/HubSpot

### TUTORIALES COMPLEMENTARIOS:

- ▶ Canal YouTube de Make.com (oficial, tiene tutoriales español)
- ▶ Documentación Pipedrive en español
- ▶ Guía oficial API de OpenAI

### SOPORTE:

- ▶ Make.com tiene chat soporte (responden en ~24h)
- ▶ OpenAI tiene documentación extensa sobre API

**PRÓXIMOS PASOS:** Una vez domines este capítulo, el **Capítulo 2** te enseña a automatizar tu producción de contenido completa (de 3 posts/semana a 20 posts/semana en el mismo tiempo). Y el **Capítulo 5** automatiza la generación de propuestas comerciales que integra perfectamente con este sistema.

**¿Listo para implementar? Dedicar las próximas 2-3 horas a montar tu sistema. En una semana estarás recibiendo los primeros resultados.**



---

## CAPÍTULO 2: CREA CONTENIDO PARA TODO EL MES EN 2 HORAS

# Sistema completo de marketing de contenidos con IA

Si le preguntas a cualquier autónomo o micropyme cuál es su mayor dolor en marketing digital, la respuesta es casi siempre la misma: **“No tengo tiempo para crear contenido de forma consistente”**.

Y tienen razón. Crear contenido de calidad requiere:

- ▶ Investigación de temas relevantes
- ▶ Redacción adaptada a cada canal
- ▶ Creación de imágenes coordinadas
- ▶ Programación y publicación
- ▶ Respuesta a comentarios
- ▶ Análisis de resultados

Un solo post de LinkedIn bien hecho puede llevar 45-60 minutos. Multiplicado por 3-4 posts semanales, son **10-12 horas mensuales solo en contenido**. Y eso sin contar Instagram, newsletter, blog, o Twitter.

**El resultado:** La mayoría publica de forma irregular, sin planificación, cuando tienen un hueco libre. Y luego se preguntan por qué su marketing de contenidos no genera resultados.

**La solución no es contratar un community manager** (todavía no tienes presupuesto para eso). **La solución es un sistema de producción industrial de contenido** que te permita crear 30-40 piezas de contenido coordinadas en una única sesión de 2 horas al mes.

## La realidad del marketing de contenidos para micropymes

**Escenario típico (sin sistema):**

**Lunes 10:00h** - “Debería publicar algo en LinkedIn esta semana”

**Martes 15:00h** - Entre reuniones, se te ocurre un tema. Lo anotas en papel.

**Miércoles 20:00h** - Recuerdas que no publicaste nada. Escribes post rápido desde el móvil. Sin imagen. Publicas.

**Jueves** - Te das cuenta que olvidaste compartir en Instagram. Ya no tiene sentido, el momentum pasó.

**Viernes** - Un competidor publica contenido relevante sobre el tema que tú querías tratar. Te frustra.

### **Resultado del mes:**

- ▶ 8-10 publicaciones totales (objetivo era 20)
- ▶ Sin coordinación entre canales
- ▶ Temas desconectados sin estrategia
- ▶ Engagement bajo (porque publicas sin horario óptimo)
- ▶ Newsletter no enviada (otra vez)
- ▶ Sensación de estar siempre corriendo detrás del contenido

**Y lo peor:** Inviertes 15-20 horas mensuales en esto, de forma fragmentada, robando tiempo de tareas que sí facturan.

## **El sistema que cambia las reglas**

### **Escenario con sistema de IA (implementado):**

#### **Primer lunes del mes, 9:00-11:00h (2 horas bloqueadas en calendario):**

**9:00-9:20h** - IA analiza tu sector y genera 30 ideas de contenido tendencia para el mes

**9:20-9:40h** - Seleccionas las 20 mejores ideas y las organizas en calendario editorial

**9:40-10:30h** - IA genera automáticamente:

- ▶ 20 posts LinkedIn (versión larga)
- ▶ 20 posts Instagram (versión corta + hashtags)
- ▶ 4 newsletters semanales
- ▶ 5 hilos Twitter
- ▶ Todo coordinado temáticamente

**10:30-10:50h** - Revisas rápido, ajustas algunos textos, validas que todo tiene sentido

**10:50-11:00h** - IA genera 20 conceptos visuales para imágenes. Los generas con Midjourney/ DALL-E o se los envías a diseñador

**11:00h** - Programas todo en Buffer/Hootsuite para el mes completo

**Resto del mes:** Solo dedicas 15-20 minutos diarios a responder comentarios y engagement. El contenido sale automáticamente según programación.

### **Resultado del mes:**

- ▶ 60+ publicaciones totales en múltiples canales
- ▶ Todo coordinado con estrategia clara
- ▶ Publicado en horarios óptimos
- ▶ Imágenes coherentes con marca
- ▶ Newsletter enviada semanalmente sin falta
- ▶ Tiempo invertido: 2h producción + 7-8h engagement = **10 horas totales**

**Ahorro: 10-15 horas mensuales**

**Output: 6x más contenido**

## **Caso real: De 3 posts/semana a 5 posts/día**

**Perfil:** Carlos, consultor de transformación digital para pymes industriales. Factura 95K/año, trabaja solo.

### **Situación inicial (Septiembre 2024):**

- ▶ Publicaba 2-3 posts/semana en LinkedIn (su canal principal)
- ▶ De forma irregular, cuando tenía tiempo
- ▶ Sin imágenes propias (usaba stock photos genéricas)
- ▶ Newsletter mensual que a veces no enviaba
- ▶ Tiempo dedicado: 12-15 horas/mes
- ▶ Engagement: 500-800 impresiones/post
- ▶ Leads desde contenido: 1-2/mes

### **Sistema implementado (Octubre 2024):**

- ▶ Sistema completo de producción con IA (el que explicaremos aquí)
- ▶ Tiempo configuración: 6 horas iniciales + 2 horas ajustes
- ▶ Herramientas: ChatGPT, Midjourney, Buffer
- ▶ Inversión mensual: 65€

## Resultados (Octubre-Diciembre 2024):

- ▶ **Volumen:** 4-5 posts/día en LinkedIn + 3-4 stories Instagram + newsletter semanal
- ▶ **Tiempo dedicado:** 2h producción + 30 min/día engagement = 12h/mes total
- ▶ **Engagement:** 2.500-4.000 impresiones/post (3-5x más)
- ▶ **Leads desde contenido:** 8-12/mes (6-10x más)
- ▶ **Nuevos seguidores:** +850 en LinkedIn en 3 meses
- ▶ **Posicionamiento:** Referente en su nicho, invitado a podcast y webinars

**En palabras de Carlos:** “Antes el contenido era una obligación agobiante. Ahora dedico una mañana al mes y tengo todo listo. Y lo mejor es que la gente nota la diferencia: dicen que mi contenido es más consistente y relevante. Irónico, porque ahora lo crea una IA, pero con mi estrategia y voz.”

## Facturación derivada de contenido:

- ▶ 3 clientes directos del contenido = 21K€
- ▶ ROI del sistema: 32.307% en 3 meses

## Los 4 pilares del sistema de producción de contenido

Este sistema no es “pedirle a ChatGPT que escriba un post”. Es una **metodología completa de producción industrial** basada en 4 pilares:

### PILAR 1: Inteligencia de tendencias

**Qué hace:** Analiza tu sector, competencia, tendencias actuales y genera ideas relevantes

**Herramientas:** ChatGPT/Claude + análisis de tu sector

**Clave:** No generar ideas aleatorias, sino **temas que tu audiencia está buscando AHORA**

### PILAR 2: Producción en cadena

**Qué hace:** De 1 tema central, genera contenido adaptado a múltiples formatos y canales

**Herramientas:** ChatGPT/Claude con prompts específicos por canal

**Clave:** Mantener coherencia de mensaje pero **adaptando tono, longitud y formato** a cada canal

## **PILAR 3: Identidad visual consistente**

**Qué hace:** Genera conceptos visuales y crea imágenes con estilo coherente

**Herramientas:** Midjourney, DALL-E 3, Canva con IA

**Clave:** Que tu contenido sea **visualmente reconocible** antes de leer quién lo publicó

## **PILAR 4: Distribución inteligente**

**Qué hace:** Programa publicaciones en horarios óptimos, con variación de temas

**Herramientas:** Buffer, Hootsuite, Later (según presupuesto)

**Clave:** No saturar con el mismo tema seguido, **alternar tipos de contenido**

## **Workflow completo: paso a paso detallado**

Vamos a desglosar las 2 horas de producción mensual en bloques específicos:

### **BLOQUE 1: Planificación estratégica mensual (20 minutos)**

#### **Paso 1.1: Análisis del mes anterior (5 min)**

Antes de generar contenido nuevo, revisa qué funcionó el mes pasado:

- ▶ Abre analytics de LinkedIn/Instagram (o donde publiques)
- ▶ Identifica tus 3 posts con más engagement
- ▶ Anota patrones: ¿Qué tenían en común? ¿Formato? ¿Tema? ¿Hora publicación?
- ▶ Identifica 2 posts que fallaron: ¿Por qué?

#### **Paso 1.2: Define objetivos del mes (3 min)**

Pregúntate:

- ▶ ¿Qué quiero lograr este mes? (awareness, leads, posicionamiento en tema X)
- ▶ ¿Qué lanzo este mes? (servicio nuevo, caso de estudio, colaboración)
- ▶ ¿Qué evito? (temas que alejan a mi audiencia ideal)

### **Paso 1.3: Genera ideas con IA (12 min)**

Usa este **PROMPT MAESTRO DE PLANIFICACIÓN:**

Actúa como experto en marketing de contenidos para [TU SECTOR ESPECÍFICO].

CONTEXTO DE MI NEGOCIO:

- Sector: [tu sector]
  
- Audiencia objetivo: [descripción detallada]
  
- Servicios principales: [lista servicios]
  
- Diferenciador clave: [qué te hace único]
  
- Tono de comunicación: [profesional/cercano/educativo/etc]

ANÁLISIS MES ANTERIOR:

Posts que mejor funcionaron:

1. [Tema post 1 + engagement]
  
2. [Tema post 2 + engagement]
  
3. [Tema post 3 + engagement]

OBJETIVO ESTE MES:

[Tu objetivo específico]

TAREA:

Genera 30 ideas de contenido para este mes que:

- Sean relevantes AHORA (tendencias actuales del sector)
- Conecten con pain points reales de mi audiencia
- Varíen entre: educativo, inspiracional, experiencia personal, casos de éxito, opinión/postura
- Algunas aprovechen fechas/eventos del mes (si hay)
- Eviten: [temas que no quieres tocar]

FORMATO RESPUESTA:

Numera cada idea con:

- Título/hook
- Tipo de contenido (educativo/inspiracional/etc)
- Canal óptimo (LinkedIn/Instagram/Newsletter)
- Por qué es relevante ahora

Dame las 30 ideas ordenadas por potencial de engagement.

**Resultado:** Lista de 30 ideas priorizadas

#### **Paso 1.4: Selección y organización (5 min)**

- ▶ De las 30 ideas, selecciona 20-25 mejores
- ▶ Distribúyelas en calendario: alterna tipos (no todo educativo seguido)
- ▶ Asigna a canales según naturaleza del tema
- ▶ Identifica 4 temas para newsletter semanal (más profundos)

## **BLOQUE 2: Producción en masa de textos (40 minutos)**

Ahora viene la magia: generar todo el texto del mes de una sola vez.

### **Paso 2.1: Configura tu “Master Prompt” personalizado (hazlo una vez, úsalo siempre)**

INSTRUCCIONES PERMANENTES PARA MI CONTENIDO:

VOZ DE MARCA:

- Tono: [describe tu tono: ej. profesional pero cercano, tuteo, sin tecnicismos]
- Estructura típica: [ej. empiezo con pregunta/dato impactante, desarrollo en 3-4 párrafos, CTA al final]
- Evito: [ej. emojis excesivos, clickbait, lenguaje muy técnico]
- Siempre incluyo: [ej. llamada a acción suave, pregunta final para engagement]

TEMAS QUE DOMINO:

[Lista 5-7 temas en los que eres experto y puedes hablar con autoridad]

TEMAS QUE EVITO:

[Lista temas fuera de tu expertise o que no sumas valor]

AUDIENCIA:

[Descripción detallada: quiénes son, qué problemas tienen, qué buscan]

LONGITUD POR CANAL:

- LinkedIn: 1200-1500 caracteres (3-4 párrafos)
- Instagram: 600-800 caracteres (2-3 párrafos) + 15-20 hashtags

- Newsletter: 800-1200 palabras (formato largo)

- Twitter/X: Hilos de 5-8 tweets

**Guarda esto en un documento. Lo usarás en cada producción mensual.**

## **Paso 2.2: Genera posts LinkedIn (15 min)**

Usa este prompt **POR CADA IDEA** seleccionada:

Usando mis instrucciones de marca [pega aquí tu Master Prompt], redacta un post de LinkedIn sobre:

TEMA: [la idea específica del calendario]

TIPO: [educativo/inspiracional/caso/opinión]

OBJETIVO: [engagement/leads/posicionamiento]

ESTRUCTURA REQUERIDA:

1. HOOK potente (primera línea que pare el scroll)
2. CONTEXTO: Por qué es relevante este tema ahora
3. DESARROLLO: 3-4 insights valiosos con ejemplos concretos
4. CIERRE: Reflexión o aprendizaje clave
5. CTA: Pregunta abierta para comentarios

REQUISITOS:

- 1300-1500 caracteres

- Párrafos cortos (máx 2-3 líneas cada uno)

- Sin emojis o máximo 2-3 estratégicos
- Incluir dato/estadística si es relevante
- Lenguaje accesible pero profesional

NO HACER:

- Empezar con “En el mundo actual...” o frases cliché
- Usar tecnicismos sin explicar
- CTA agresivo tipo “contrata ya”
- Listas largas numeradas (reservar para carruseles)

Genera el post completo, listo para copiar y pegar.

**Truco de productividad:** No generes los 20 posts uno por uno. Usa esta técnica:

1. Prepara los 20 prompts en un documento (cambiando solo el TEMA y TIPO)
2. Copia y pega en ChatGPT/Claude todos seguidos
3. Di: “Genera los 20 posts siguiendo las instrucciones. Separa cada uno con ‘---POST X---’”
4. La IA generará los 20 en una sola respuesta
5. Copia cada uno a tu calendario editorial

**Esto reduce de 40 minutos a 15 minutos la generación de posts LinkedIn.**

### **Paso 2.3: Adapta a Instagram (10 min)**

Para cada post LinkedIn, genera versión Instagram:

Convierte este post de LinkedIn a formato Instagram:

[Pega el post LinkedIn]

ADAPTACIONES REQUERIDAS:

- Reducir a 600-800 caracteres (más visual, menos texto)
- Tono más casual y cercano
- Añadir llamada a “guardar este post” o “comparte si...”
- Generar 15-20 hashtags relevantes:
  - \* 5 hashtags generales del sector (alto volumen)
  - \* 7 hashtags específicos del tema (medio volumen)
  - \* 5 hashtags nicho (bajo volumen pero alta relevancia)
  - \* 3 hashtags de marca/campaña propia

#### FORMATO:

[Texto del post]

---

[Hashtags en bloque al final]

Mantén esencia del mensaje pero hazlo más “instagramable”.

#### **Paso 2.4: Crea newsletters semanales (15 min)**

De las 20 ideas, identifica las 4 más profundas para newsletter:

Convierte esta idea en newsletter semanal de 800-1200 palabras.

IDEA BASE: [la idea del calendario]

#### ESTRUCTURA:

1. ASUNTO EMAIL: Genera 3 opciones de asunto (máx 50 caracteres, que genere apertura)

2. PREHEADER: Subtítulo de 60-80 caracteres que complementa asunto

3. INTRODUCCIÓN (150 palabras):

- Hook personalizado: "Hola [nombre]," + conexión con semana/actualidad

- Por qué leer este email ahora

- Promesa de valor clara

4. CONTENIDO PRINCIPAL (500-700 palabras):

- Divide en 3-4 secciones con subtítulos claros

- Cada sección: idea clave + ejemplo concreto + aplicación práctica

- Incluir "TIP ACCIONABLE" destacado en cada sección

5. RECURSOS ADICIONALES:

- 2-3 enlaces a contenido propio (blog, posts, videos)

- 1 recurso externo relevante y valioso

6. CIERRE (100-150 palabras):

- Resumen del aprendizaje clave

- CTA principal: ¿qué quieres que haga? (responder email, agendar llamada, leer post)

- Despedida personal

7. PS: Mensaje adicional casual que humanice

TONO: Conversacional pero profesional, como email a colega/mentor

Genera newsletter completa lista para enviar.

Haz esto 4 veces (una por semana del mes).

### **BLOQUE 3: Creación de elementos visuales (35 minutos)**

El contenido sin imágenes no funciona. Necesitas visuales coherentes y profesionales.

#### **Paso 3.1: Define tu estilo visual (hazlo una vez)**

Antes de generar imágenes, documenta tu identidad visual:

PALETA DE COLORES:

- Color principal: [código hex]

- Color secundario: [código hex]

- Color acento: [código hex]

ESTILO FOTOGRAFÍA:

- Tipo: [corporativa/lifestyle/minimalista/creativa]

- Ambiente: [luminoso/oscurito/neutro]

- Elementos: [personas/objetos/abstracto/naturaleza]

ESTILO ILUSTRACIÓN (si usas):

- Tipo: [flat/3D/line art/watercolor]

- Complejidad: [simple/detallado]

## TIPOGRAFÍA EN IMÁGENES:

- Font principal: [nombre]
- Tamaño textos destacados: [grande/medio]

## NO USAR:

- Stock photos muy genéricas (ej: handshake corporativo)
- Estilos que no van con marca

### **Paso 3.2: Genera conceptos visuales con IA (10 min)**

Para cada post, genera concepto visual:

Para este post de [TEMA], genera 2 conceptos de imagen:

#### CONTENIDO DEL POST:

[Pega el post]

#### GENERA:

##### CONCEPTO A - METÁFORA VISUAL:

Describe imagen que represente el concepto metafóricamente

(Ej: Post sobre “escalar negocio” □ montañista subiendo, vista desde abajo, cielo amplio)

##### CONCEPTO B - ESCENA REALISTA:

Describe escena que ilustre el tema literalmente

(Ej: Post sobre “reuniones efectivas” □ sala de reuniones moderna, equipo colaborando en pizarra)

Para cada concepto incluye:

- Descripción escena principal
- Paleta de colores sugerida
- Ángulo de cámara
- Mood/atmósfera

Elige el concepto que mejor conecte visualmente con el mensaje del post.

### **Paso 3.3: Genera imágenes con IA (20 min)**

#### **OPCIÓN A: Midjourney (más calidad, requiere Discord)**

Prompt base para Midjourney:

[Descripción del concepto visual], professional business photography, clean composition, [paleta de colores], soft lighting, modern aesthetic, high quality, 16:9 aspect ratio --style raw --v 6

Ejemplo real:

businessman climbing mountain peak, view from below looking up, vast blue sky, determination and growth concept, navy blue and gold tones, cinematic lighting, inspirational mood, professional business photography, clean composition, 16:9 --style raw --v 6

#### **OPCIÓN B: DALL-E 3 (más fácil, integrado en ChatGPT Plus)**

Prompt base para DALL-E:

Genera imagen profesional para post de LinkedIn sobre [TEMA]:

[Descripción del concepto visual]

Estilo: Fotografía profesional de negocios, limpia y moderna

Colores: [Tu paleta]

Composición: [Descripción específica]

Mood: [Inspiracional/educativo/reflexivo]

Ratio: Landscape para LinkedIn, square para Instagram

Evitar: Texto en la imagen, rostros muy detallados, elementos muy genéricos

### **OPCIÓN C: Canva con IA (más rápido, menos personalizado)**

1. Entra a Canva
2. Usa “Magic Design” con tu prompt
3. Ajusta colores a tu paleta
4. Añade overlay de texto si necesario (tu logo, título)
5. Descarga en formato correcto (PNG para redes)

### **Paso 3.4: Organización de assets (5 min)**

Crea carpeta en Google Drive / Dropbox:

 Contenido [MES-AÑO]

 LinkedIn

 textos-linkedin.doc

 imagen-post-01.png

 imagen-post-02.png

...

 Instagram

 textos-instagram.doc



 imagen-ig-01.png (formato cuadrado)

 imagen-ig-02.png

...

 Newsletter

 newsletter-semana-1.doc

 newsletter-semana-2.doc

...

**Esto te ahorra tiempo en programación y evita caos.**

## **BLOQUE 4: Programación y automatización (25 minutos)**

Ahora que tienes todo generado, toca programar publicaciones.

### **Paso 4.1: Elige tu herramienta de programación**

#### **OPCIÓN A: Buffer (recomendado para empezar)**

- ▶ Coste: Plan gratuito (3 canales) o 6€/mes por canal
- ▶ Canales: LinkedIn, Instagram, Facebook, Twitter
- ▶ Ventaja: Interfaz simple, sugiere horarios óptimos
- ▶ Limitación plan free: 10 posts programados simultáneamente

#### **OPCIÓN B: Hootsuite**

- ▶ Coste: 49€/mes (plan profesional)
- ▶ Canales: Todos + YouTube, Pinterest
- ▶ Ventaja: Analytics potentes, gestión de equipos
- ▶ Para quién: Si gestionas muchos canales o tienes colaboradores

## OPCIÓN C: Later

- ▶ Coste: Plan gratuito o 18€/mes
- ▶ Canales: Instagram, Facebook, Twitter, Pinterest, TikTok, LinkedIn
- ▶ Ventaja: Visual planner para Instagram, banco de hashtags
- ▶ Para quién: Si Instagram es tu canal principal

**Recomendación:** Empieza con Buffer plan gratuito. Escala a de pago cuando necesites más canales.

### Paso 4.2: Configura horarios óptimos (5 min)

No publiques al azar. Usa estos horarios probados (hora España):

#### LinkedIn:

- ▶ Mejor: Martes-Jueves 8:00-9:00h y 17:00-18:00h
- ▶ También funciona: Lunes 8:00-9:00h
- ▶ Evita: Viernes tarde, fines de semana (excepto contenido muy específico)

#### Instagram:

- ▶ Mejor: Lunes, Miércoles, Viernes 13:00-14:00h y 20:00-21:00h
- ▶ Stories: 9:00h y 20:00-22:00h
- ▶ Evita: Horario laboral intenso (10:00-13:00h y 15:00-18:00h)

#### Newsletter:

- ▶ Mejor: Martes o Miércoles 9:00-10:00h
- ▶ También: Jueves 9:00-10:00h
- ▶ Evita: Lunes muy temprano (bandeja saturada) y Viernes (no leen)

**Ajusta según TU audiencia.** Revisa analytics después del primer mes y optimiza.

### Paso 4.3: Sube contenido a Buffer (15 min)

Proceso rápido:

**1. Conecta canales:** LinkedIn, Instagram (cuenta business), etc.

**2. Crea “cola” de publicaciones:**

Ve a “Queue” en Buffer

Configura horarios para cada canal (usa los óptimos de arriba)

Ej LinkedIn: Martes 8:00h, Miércoles 17:00h, Jueves 8:00h (pattern semanal)

**3. Añade posts uno por uno:**

Click “Add to queue”

Pega texto del post

Sube imagen correspondiente

Verifica que va al canal correcto

Añade a cola (automáticamente se programa en siguiente slot disponible)

**4. Revisa calendario visual:**

Ve a vista calendario

Verifica que la distribución de temas tiene sentido (no todo muy denso o vacío)

Ajusta fechas manualmente si ves aglomeraciones

**Truco:** En lugar de añadir 1 por 1, usa “Bulk upload” de Buffer:

- ▶ Prepara CSV con columnas: Fecha, Hora, Texto, URL\_Imagen, Canal
- ▶ Sube todo de una vez
- ▶ Ahorra 10 minutos

### Paso 4.4: Programa newsletters (5 min)

Si usas Mailchimp, Brevo (ex Sendinblue) o similar:

1. Crea 4 campañas (una por semana)
2. Pega contenido de cada newsletter
3. Diseño simple: texto + 1-2 imágenes si aportan
4. Programa envío: Martes o Miércoles 9:00h de cada semana
5. Testea enviándote a ti mismo primero

**LISTO. Tu mes de contenido está programado y funcionará solo.**

## Herramientas específicas y costes reales

### SETUP MÍNIMO (35-50€/mes):

Herramienta	Función	Coste
ChatGPT Plus o Claude Pro	Generación de textos	20€/mes
DALL-E (incluido en ChatGPT Plus) o Canva Pro	Imágenes	0-13€/mes
Buffer (plan Free)	Programación posts	0€
Mailchimp (plan Free hasta 500 contactos)	Newsletter	0€
<b>TOTAL MÍNIMO</b>		<b>20€/mes</b>

### SETUP INTERMEDIO (80-110€/mes):

Herramienta	Función	Coste
ChatGPT Plus	Generación textos	20€/mes
Midjourney (plan Basic)	Imágenes de alta calidad	10\$/mes ≈ 9€
Canva Pro	Edición y templates	13€/mes
Buffer (plan Essentials, 1 canal)	Programación avanzada	6€/mes
Brevo (plan Starter)	Newsletter profesional	25€/mes
<b>TOTAL INTERMEDIO</b>		<b>73€/mes</b>

### SETUP AVANZADO (150-200€/mes):

Herramienta	Función	Coste
Claude Pro	Textos largos (newsletters)	20€/mes
ChatGPT Plus	Textos cortos (posts)	20€/mes
Midjourney (plan Standard)	Imágenes ilimitadas	30\$/mes ≈ 27€
Canva Pro	Edición	13€/mes
Buffer (plan Team, multicanal)	Programación + analytics	12€/mes/canal x3 = 36€
Brevo (plan Business)	Email automation avanzada	65€/mes
<b>TOTAL AVANZADO</b>		<b>181€/mes</b>

**Recomendación:** Empieza con Setup Mínimo. Escala a Intermedio cuando generes >30 posts/mes. Avanzado solo si gestionas múltiples marcas o tienes equipo.

## ROI estimado (Setup Mínimo):

- ▶ Inversión: 20€/mes + 2h tu tiempo (valorado 70€) = 90€/mes
- ▶ Ahorro: 15h/mes x 35€/hora = 525€/mes
- ▶ Valor contenido generado: equivalente a contratar community manager 500-800€/mes
- ▶ **ROI: 483% mensual solo en ahorro, sin contar leads generados**

## Tutorial completo: Implementa tu sistema hoy

### PREPARACIÓN INICIAL (30 minutos, hazlo una vez)

#### Paso 0.1: Documenta tu marca (15 min)

Crea documento "Master Brand Voice" con:

MI VOZ DE MARCA

TONO:

- Cómo hablo: [Ej: profesional pero cercano, tuteo, uso ejemplos reales]

- Cómo NO hablo: [Ej: muy formal, tecnicismos sin explicar, clickbait]

TEMAS CORE:

1. [Tu expertise principal]
2. [Tu expertise secundaria]
3. [Tema en el que tienes casos de éxito]
4. [Tema de interés de tu audiencia que dominas]

5. [Tema diferenciador]

AUDIENCIA:

- Quiénes son: [Ej: autónomos 30-50 años sector servicios]
- Qué buscan: [Ej: optimizar procesos, escalar sin contratar]
- Pain points: [Ej: falta de tiempo, sobrecarga operativa]
- Aspiraciones: [Ej: automatizar, crecer de forma sostenible]

ESTRUCTURA TÍPICA POST:

1. [Ej: Pregunta provocadora o dato impactante]
2. [Desarrollo con ejemplo real o caso propio]
3. [3 insights accionables]
4. [Reflexión/aprendizaje]
5. [Pregunta para engagement]

CALLS TO ACTION PREFERIDOS:

- Suave: [Ej: ¿Te ha pasado algo similar?]
- Medio: [Ej: Guarda este post para aplicarlo]
- Directo: [Ej: Si necesitas ayuda con esto, escíbeme]

IDENTIDAD VISUAL:

- Colores: [Códigos hex]

- Estilo fotos: [Descripción]

- Qué evitar visualmente: [Ej: stock photos muy corporativas]

**Guarda esto. Lo usarás en TODOS los prompts de generación.**

### **Paso 0.2: Configura herramientas (15 min)**

- ▶ Crea cuenta ChatGPT Plus o Claude Pro (elige uno)
- ▶ Crea cuenta Buffer (plan free)
- ▶ Crea cuenta Canva (plan free suficiente para empezar)
- ▶ Si usas newsletter: configura Mailchimp o Brevo

## **SESIÓN MENSUAL DE PRODUCCIÓN (2 horas)**

**Bloque a bloque, siguiendo el workflow explicado antes.**

### **MINUTO 0-20: Planificación**

1. Abre ChatGPT/Claude
2. Pega "PROMPT MAESTRO DE PLANIFICACIÓN" (del apartado anterior)
3. Rellena tus datos específicos
4. Ejecuta
5. Obtienes 30 ideas
6. Selecciona 20-25 mejores
7. Pégalas en Google Sheet "Calendario Editorial" con columnas: Fecha | Tema | Tipo | Canal

### **MINUTO 20-60: Generación de textos**

8. Prepara archivo con 20 prompts de posts LinkedIn (cambia solo TEMA en cada uno)
9. Pega los 20 prompts juntos en ChatGPT: "Genera los 20 posts siguiendo instrucciones"
10. Espera respuesta (puede tardar 2-3 minutos si son muchos)
11. Copia cada post generado a tu calendario (columna "Texto LinkedIn")
12. Repite para Instagram: "Convierte estos 20 posts a formato Instagram" (usa prompt de adaptación)
13. Copia versiones Instagram a calendario
14. Genera 4 newsletters con prompts individuales (temas más profundos)
15. Guarda newsletters en carpeta Drive

## MINUTO 60-95: Generación visual

16. Para cada post, genera concepto visual (usa prompt de conceptos)
17. Elige 10 conceptos más importantes/diferentes
18. Genera imágenes con DALL-E o Midjourney:
  - Si DALL-E: directamente en ChatGPT “Genera imagen para este concepto: [descripción]”
  - Si Midjourney: prepara prompts y genera en Discord
19. Descarga imágenes, renombra: post-01.png, post-02.png, etc.
20. Guarda en carpeta Drive organizada

## MINUTO 95-120: Programación

21. Entra a Buffer
22. Configura horarios óptimos en “Queue settings” (hazlo solo primera vez)
23. Añade posts uno por uno: texto + imagen
24. Revisa calendario visual: que distribución tenga sentido
25. Programa newsletters en Mailchimp/Brevo
26. Haz test enviándote newsletter a ti mismo
27. ¡LISTO! Tu mes está programado.

## Plantillas y prompts avanzados

### PROMPT 1: Posts con storytelling (alto engagement)

Redacta post LinkedIn usando storytelling personal.

TEMA: [tu tema]

HISTORIA BASE: [Anécdota real tuya relacionada con el tema - 2-3 frases]

ESTRUCTURA STORYTELLING:

1. APERTURA: Momento específico que captó tu atención

“Hace 3 meses, un cliente me dijo algo que me dejó helado: “[frase impactante]””

2. CONTEXTO: Qué estaba pasando

“Llevaba 2 años haciendo [X] de la forma tradicional...”

3. MOMENTO DE CAMBIO: Qué insight tuviste

“Entonces me di cuenta de [aprendizaje clave]”

4. APLICACIÓN: Qué hiciste diferente

“Decidí [acción concreta]”

5. RESULTADO: Qué pasó

“En 60 días, [resultado medible]”

6. LECCIÓN: Qué aprendiste que otros pueden aplicar

“Lo que aprendí es que [principio aplicable]”

7. CTA: Pregunta sobre su experiencia

“¿Te ha pasado algo similar? ¿Cómo lo resolviste?”

TONO: Vulnerable pero profesional, humano sin sobrereactuar

LONGITUD: 1400-1600 caracteres

Genera el post completo.

**Cuándo usar:** 1 vez por semana. Alto engagement, humaniza tu marca.

## **PROMPT 2: Post tipo “lista accionable” (alto guardado)**

Crea post LinkedIn formato lista accionable.

TEMA: [tu tema]

OBJETIVO: Que guarden el post para usar después

ESTRUCTURA:

1. HOOK: “X cosas que transformaron [resultado]”

Debe prometer valor concreto y aplicable

2. INTRO BREVE: Por qué estas X cosas importan (2 frases)

3. LISTA (5-7 items):

Cada item:

- Título acción: Imperativo, claro
- Explicación: 1-2 frases con el “cómo”
- Ejemplo rápido si aporta

4. BONUS: Un tip extra al final (sorpresa que añada valor)

5. CTA: “Guarda este post para cuando lo necesites + ¿cuál aplicarás primero?”

FORMATO VISUAL:

- Numera items claramente
- Usa emojis solo al inicio de cada número (coherentes entre sí)
- Párrafos muy cortos

LONGITUD: 1200-1400 caracteres

Genera el post.

**Cuándo usar:** 2 veces por semana. La gente guarda este formato ☐ aumenta alcance.

### **PROMPT 3: Post “opinión controversial” (alto comentarios)**

Redacta post LinkedIn con opinión que genere debate.

TEMA: [tu tema]

POSTURA: [Tu opinión que va contra la corriente del sector]

ADVERTENCIA: No seas troll. La opinión debe estar fundamentada y aportar perspectiva valiosa.

ESTRUCTURA:

1. DECLARACIÓN DIRECTA:

“Opinión impopular: [Tu postura controversial]”

2. RECONOCIMIENTO:

“Sé que muchos piensan lo contrario, y entiendo por qué...”

3. TU ARGUMENTO (3 razones):

- Razón 1 con ejemplo/dato

- Razón 2 con experiencia propia

- Razón 3 con proyección/consecuencia

4. MATIZ:

“Esto no significa que [postura contraria] esté mal, sino que [tu punto]”

#### 5. INVITACIÓN AL DEBATE:

“¿Estás de acuerdo o crees que me equivoco? Quiero leer tu perspectiva”

TONO: Firme pero respetuoso, sin arrogancia

LONGITUD: 1300-1500 caracteres

NO HACER:

- Ataques personales
- Generalizaciones sin fundamento
- Clickbait sin sustancia

Genera el post.

**Cuándo usar:** 1 vez cada 2 semanas. Genera muchos comentarios (bueno para algoritmo), pero úsalo con criterio.

#### **PROMPT 4: Carrusel educativo (LinkedIn/Instagram)**

Crea contenido para carrusel de 8-10 slides.

TEMA: [tu tema educativo]

OBJETIVO: Enseñar proceso/concepto de forma visual y simple

ESTRUCTURA CARRUSEL:

SLIDE 1 - PORTADA:

Título impactante + subtítulo con promesa

Ej: “7 Pasos para [Resultado]” + “Proceso probado que usé con 50+ clientes”

SLIDES 2-8 - CONTENIDO:

Cada slide un paso/concepto:

- Título del paso (grande, claro)
- Explicación breve (2-3 frases)
- 1 icono o visual simple sugerido
- Numeración visible

SLIDE 9 - RESUMEN:

Recap visual de los 7 pasos con iconos

SLIDE 10 - CTA:

Llamada a acción + cómo contactarte

COPY PARA EL POST (acompaña al carrusel):

- Hook: Por qué necesitan leer esto
- Contexto: Problema que resuelve
- Resumen ultra breve de qué contiene
- CTA: “Desliza para verlo completo + guarda para aplicarlo”

ESPECIFICACIONES VISUALES:

- Paleta: [tus colores]

- Fondos: Alternados entre 2 colores para dinamismo

- Tipografía: Clara, tamaño grande

Genera:

1. Contenido de cada slide

2. Copy del post

3. Sugerencias visuales por slide

**Para diseñar:** Usa Canva (tiene templates carrusel) o pide a diseñador con este contenido.

**Cuándo usar:** 1-2 veces al mes. Alto guardado y compartido.

## **PROMPT 5: Newsletter con estructura “problema-solución-acción”**

Redacta newsletter semanal con estructura problema-solución-acción.

TEMA: [tema de la semana]

LONGITUD: 900-1100 palabras

ESTRUCTURA:

ASUNTO EMAIL (genera 3 opciones):

- Opción A: Pregunta directa

- Opción B: Promesa de solución

- Opción C: Dato sorprendente

PREHEADER: 70 caracteres que complementan asunto

CUERPO:

1. APERTURA PERSONAL (100 palabras):

“Hola [nombre],

Esta semana [algo que te pasó relacionado con el tema]...”

Conexión humana, no saludo corporativo

2. EL PROBLEMA (200 palabras):

- Describe el problema específico

- Por qué es relevante AHORA

- Consecuencias de no resolverlo

- “¿Te suena familiar?”

3. POR QUÉ PASA (150 palabras):

- Explica la causa raíz (no solo síntomas)

- Desmonta creencias limitantes comunes

- Aporta perspectiva nueva

4. LA SOLUCIÓN (300 palabras):

- Framework o proceso paso a paso

- 3-4 pasos concretos y accionables

- Cada paso con mini-ejemplo

- Destaca un “INSIGHT CLAVE” en recuadro

#### 5. CÓMO EMPEZAR HOY (150 palabras):

- Primera acción específica que pueden hacer en 15 minutos

- Qué esperar cuando lo hagan

- Siguiente paso después de ese

#### 6. RECURSOS (100 palabras):

- 2-3 links a contenido tuyo relacionado

- 1 recurso externo valioso (artículo, herramienta)

#### 7. CIERRE (100 palabras):

- Resumen en 1 frase del aprendizaje

- CTA: Responde este email con [pregunta específica]

- Despedida personal

PS: [Algo casual, humano, o pregunta sobre feedback]

TONO: Como email de mentor a mentorado, conversacional pero valioso

Genera newsletter completa con los 3 asuntos.

## **PROMPT 6: Post “caso de éxito” sin sonar vendedor**

Redacta post sobre caso de éxito que aporte valor sin vender.

DATOS CASO:

Cliente: [Tipo de negocio, sin nombre si prefieres]

Situación inicial: [Problema que tenían]

Solución aplicada: [Qué hiciste]

Resultado: [Métricas concretas]

Tiempo: [Cuánto tardó]

ESTRUCTURA:

1. HOOK con resultado:

“En 60 días, [cliente tipo] pasó de [situación A] a [situación B]”

2. SITUACIÓN INICIAL (describe el problema):

“Cuando empezamos, su mayor reto era [problema específico].

Esto le costaba [consecuencia medible: tiempo/dinero/oportunidades]”

3. DIAGNÓSTICO (qué descubriste):

“Al analizar su proceso, identifiqué que el problema real no era [lo obvio], sino [causa raíz menos evidente]”

4. SOLUCIÓN (enfoca en el proceso, no en ti):

“Implementamos un sistema de 3 pasos:

1. [Acción 1 + por qué]

2. [Acción 2 + por qué]

3. [Acción 3 + por qué]”

5. RESULTADO CON MÉTRICAS:

“Después de [tiempo]:

- [Métrica 1]: De X a Y

- [Métrica 2]: De X a Y

- [Impacto principal]: [Descripción]”

6. LECCIÓN APLICABLE:

“Lo que me enseñó este caso es que [principio general que otros pueden aplicar]”

7. CTA EDUCATIVO (no vendedor):

“¿Tu negocio enfrenta algo similar? En comentarios te leo”

TONO: Educativo, no de autobombo

ENFOQUE: En el aprendizaje, no en “mira qué bueno soy”

LONGITUD: 1300-1500 caracteres

Genera el post.

**Cuándo usar:** 1 vez por semana si tienes casos. Genera credibilidad sin ser vendedor.

## **PROMPT 7: Post tipo “preguntas frecuentes” (FAQ)**

Crea post LinkedIn respondiendo pregunta frecuente de tu sector.

PREGUNTA: [La pregunta común que te hacen]

ESTRUCTURA:

1. PLANTEA LA PREGUNTA:

“Me preguntan mucho: “[La pregunta completa]”

2. RESPUESTA CORTA:

“La respuesta corta: [1 frase directa]”

3. RESPUESTA LARGA (desarrolla):

“Pero la realidad es más matizada...”

[3-4 párrafos explicando con detalle, ejemplos, contexto]

4. CASO ILUSTRATIVO:

“Te doy un ejemplo real: [Mini historia que aclara el punto]”

5. ACCIÓN RECOMENDADA:

“Si estás en esta situación, empieza por [consejo accionable]”

6. CTA:

“¿Qué otras dudas tienes sobre [tema]? Las respondo en comentarios”

TONO: Paciente y didáctico, como si explicarás a alguien que pregunta de buena fe

LONGITUD: 1200-1400 caracteres

Genera el post.

**Cuándo usar:** 1-2 veces por semana. Posiciona como experto accesible.

## **PROMPT 8: Adaptación multicanal automática**

Tengo este post de LinkedIn. Adáptalo para Instagram, Twitter (hilo) y newsletter.

POST LINKEDIN ORIGINAL:

[Pega tu post]

GENERA:

### 1. VERSIÓN INSTAGRAM:

- Reducir a 650-800 caracteres
- Tono más casual
- Añadir emoji relevante al inicio
- Incluir CTA para guardar/compartir
- 15-20 hashtags: 5 generales + 7 específicos + 5 nicho + 3 marca
- Sugerencia visual: [qué tipo de imagen funciona mejor]

### 2. HILO TWITTER (6-8 tweets):

- Tweet 1: Hook que para el scroll
- Tweets 2-6: Desarrollo, 1 idea por tweet
- Tweet 7: Resumen o conclusión

- Tweet 8: CTA + link si aplica

Cada tweet máx 280 caracteres, formato hilo coherente

### 3. SECCIÓN NEWSLETTER:

- Ampliar el contenido a 400-500 palabras

- Añadir contexto y profundidad

- Incluir ejemplo adicional

- Formato para email (párrafos cortos, subtítulos)

MANTÉN: Esencia del mensaje

ADAPTA: Tono, longitud, formato según plataforma

Genera las 3 versiones.

**Úsalo para:** Reutilizar contenido de alto rendimiento en múltiples canales.

## Checklist de implementación mensual

Usa esta checklist cada vez que hagas tu sesión de producción:

### PREPARACIÓN (antes de empezar):

Bloquear 2 horas en calendario (no interrumpir)

Revisar analytics del mes anterior (qué funcionó/qué no)

Tener Master Brand Voice actualizado

Tener ChatGPT/Claude abierto

Tener Google Sheet calendario editorial abierto

### MINUTO 0-20: PLANIFICACIÓN

Ejecutar "Prompt Maestro de Planificación"

Obtener 30 ideas de contenido

Seleccionar 20-25 mejores

Distribuir en calendario (variar tipos y temas)

Identificar 4 temas para newsletter

## MINUTO 20-60: GENERACIÓN TEXTOS

- Preparar 20 prompts posts LinkedIn
- Generar todos los posts LinkedIn (batch)
- Copiar cada post a calendario
- Adaptar 20 posts a formato Instagram
- Generar 4 newsletters semanales
- Revisar rápido calidad (ajustar si algo no cuadra)

## MINUTO 60-95: GENERACIÓN VISUAL

- Generar conceptos visuales para cada post
- Priorizar 10-15 imágenes más importantes
- Generar imágenes con DALL-E/Midjourney/Canva
- Descargar y renombrar: post-01.png, post-02.png, etc.
- Organizar en carpeta Drive con estructura clara

## MINUTO 95-120: PROGRAMACIÓN

- Subir posts a Buffer/Hootsuite
- Verificar texto + imagen correctos
- Revisar calendario visual (distribución coherente)
- Programar newsletters en Mailchimp/Brevo
- Enviar test newsletter a ti mismo
- Verificar que todo mes está cubierto

## POST-PRODUCCIÓN (próximos días):

- Día 3: Revisar primeros posts publicados (engagement inicial)
- Día 7: Ajustar horarios si ves que funcionan mejor otros
- Día 15: Check punto medio - todo funcionando bien
- Día 30: Analizar métricas completas para próximo mes

**TODO MARCADO = Sistema funcionando al 100%**

# Errores comunes y cómo evitarlos

## ERROR 1: Generar contenido genérico

**Síntoma:** Los posts parecen escritos por IA sin personalidad

**Causa:** No personalizar los prompts con tu voz y experiencia

**Solución:**

- ▶ Siempre incluir en el prompt: tu tono específico, tus temas únicos, ejemplos de tu trabajo
- ▶ Añadir anécdotas reales tuyas en el prompt para que IA las incluya
- ▶ Revisar y ajustar al menos el 20% de cada post (añadir tu toque personal)

## ERROR 2: Publicar sin estrategia

**Síntoma:** Contenido sin conexión, saltas de tema en tema sin coherencia

**Causa:** Generar posts aislados sin visión mensual

**Solución:**

- ▶ Definir 3-4 “pilares temáticos” del mes antes de generar
- ▶ Agrupar contenido en mini-series (Semana 1: tema A, Semana 2: tema B)
- ▶ Alternar tipos: educativo, inspiracional, caso práctico, opinión

## ERROR 3: Imágenes inconsistentes

**Síntoma:** Tu feed parece de 5 marcas diferentes (caos visual)

**Causa:** No definir estilo visual claro antes de generar

**Solución:**

- ▶ Documentar tu identidad visual (colores, estilo, mood)
- ▶ Usar siempre mismo prompt base en Midjourney/DALL-E
- ▶ Crear 3-4 templates en Canva y reutilizarlos con variaciones

## **ERROR 4: Olvidar engagement después de publicar**

**Síntoma:** Publicas mucho pero nadie comenta ni interactúa

**Causa:** El contenido sale automático pero tú desapareces

**Solución:**

- ▶ Programa 15-20 min diarios (horario fijo) para responder comentarios
- ▶ Primera hora tras publicación es crítica: responde rápido
- ▶ Haz preguntas genuinas en posts (no retóricas)
- ▶ Interactúa con contenido de otros (da y recibirás)

## **ERROR 5: No medir resultados**

**Síntoma:** No sabes qué funciona, repites errores

**Causa:** Generar contenido en piloto automático sin analizar

**Solución:**

- ▶ Cada fin de mes: revisar top 3 posts (qué tienen en común)
- ▶ Identificar flops: qué falló
- ▶ Ajustar prompts del próximo mes según aprendizajes
- ▶ Trackear métricas clave: alcance, engagement, guardados, clics

## **ERROR 6: Programar y olvidar**

**Síntoma:** Publicas contenido desfasado (hablas de “esta semana” en post programado 2 semanas antes)

**Causa:** No revisar contexto temporal al programar

**Solución:**

- ▶ Evitar referencias temporales muy específicas (“ayer”, “esta semana”)
- ▶ Si usas temporales, revisar justo antes de que se publique
- ▶ Configurar notificación 1 día antes de posts sensibles al tiempo

## **ERROR 7: Saturar audiencia**

**Síntoma:** Unfollows, comentarios de “publicas demasiado”

**Causa:** Publicar muchos posts seguidos sin espaciar

### **Solución:**

- ▶ LinkedIn: máximo 1 post/día (2-3 a la semana es óptimo para la mayoría)
- ▶ Instagram: 1 post + 2-3 stories/día es suficiente
- ▶ Newsletter: semanal, no más frecuente
- ▶ Calidad > cantidad siempre

## **ERROR 8: Copiar estilo de otro sin adaptar**

**Síntoma:** Tu contenido no suena a ti, parece forzado

**Causa:** Intentar imitar a influencer que tiene otro estilo/audiencia

### **Solución:**

- ▶ Define TU voz, no la de quien admiras
- ▶ Adapta formatos que funcionan, no copies contenido
- ▶ Tu personalidad es tu ventaja competitiva

## **ERROR 9: No tener archivo de contenido ganador**

**Síntoma:** Reinventas la rueda cada mes, no capitalizas lo que funcionó

**Causa:** No documentar qué posts tuvieron mejor rendimiento

### **Solución:**

- ▶ Crea “Biblioteca de Greatest Hits”
- ▶ Cada mes, guarda los 3 mejores posts con métricas
- ▶ Reutiliza formatos ganadores con temas nuevos
- ▶ Actualiza y republica evergreen cada 3-6 meses

## **ERROR 10: Prompts demasiado largos o confusos**

**Síntoma:** La IA genera contenido que no se parece a lo que querías

**Causa:** Prompt mal estructurado o con instrucciones contradictorias

**Solución:**

- ▶ Estructura clara: Contexto → Tarea → Formato → Restricciones
- ▶ Un objetivo por prompt (no mezclar “genera post + imagen + calendario”)
- ▶ Testea prompts con 1-2 ejemplos antes de generar 20

## **Optimizaciones avanzadas**

Una vez domines el sistema básico (después de 2-3 meses usándolo), añade estas mejoras:

### **OPTIMIZACIÓN 1: Análisis automático de competencia**

Antes de generar contenido del mes, analiza qué están haciendo tus competidores:

PROMPT:

“Estos son los 5 posts con más engagement de [competidor X] del último mes:

[Pegar posts]

Analiza:

1. Qué temas están funcionando en mi sector ahora
2. Qué formatos generan más interacción
3. Qué ángulos no están cubriendo (oportunidades para mí)

4. Qué puedo hacer diferente/mejor

Dame 10 ideas de contenido que capitalicen estas tendencias pero desde MI perspectiva única”

Haz esto con 2-3 competidores antes de tu sesión mensual.

## **OPTIMIZACIÓN 2: Reutilización inteligente de contenido**

No todo debe ser nuevo. Reutiliza smart:

**Contenido de formato largo (newsletter, blog) → múltiples posts cortos:**

PROMPT:

“Tengo esta newsletter de 1.000 palabras: [pegar]

Extrae 5 posts LinkedIn independientes, cada uno desarrollando un punto diferente.

Cada post debe ser autónomo (funcionar solo, sin necesitar leer newsletter).

**Contenido que funcionó hace 6 meses → actualizar y republicar:**

PROMPT:

“Este post tuvo 5.000 impresiones hace 6 meses: [pegar]

Actualízalo con:

- Datos/tendencias actuales
- Nuevos ejemplos relevantes
- Mismo formato que funcionó pero contenido fresco

Genera 2 versiones para testear cuál funciona mejor ahora”

### **OPTIMIZACIÓN 3: Personalización según audiencia**

Si tienes audiencias diferentes (ej: LinkedIn=profesionales, Instagram=aspirantes):

PROMPT:

“Tengo este concepto: [tema]

Genera 2 versiones:

VERSIÓN A - LinkedIn (audiencia: directivos pymes 40-55 años):

- Tono: ejecutivo pero accesible
- Enfoque: ROI, eficiencia, casos B2B
- CTA: profesional

VERSIÓN B - Instagram (audiencia: emprendedores 25-35 años):

- Tono: inspiracional y cercano
- Enfoque: estilo de vida, motivación, primeros pasos
- CTA: aspiracional

Mismo mensaje core, diferente empaque”

### **OPTIMIZACIÓN 4: Contenido interactivo**

Posts que generan más engagement:

**Encuestas (LinkedIn):**

PROMPT:

“Sobre tema [X], genera:

1. Pregunta de encuesta (4 opciones, todas razonables)
2. Post que acompaña encuesta (explica por qué cada opción es válida)
3. Comentario que publicaré con los resultados después (analiza qué dice cada resultado)”

**Preguntas abiertas (aumentan comentarios):**

Lista de 20 preguntas provocadoras sobre [tu sector] que generen debate genuino.

Requisitos:

- No tener respuesta obvia
- Que varios puntos de vista sean válidos
- Relevante para mi audiencia
- Que YO tenga opinión formada (para participar en debate)

**OPTIMIZACIÓN 5: Colaboraciones con IA**

Contenido conjunto con otros:

PROMPT:

“Voy a hacer post conjunto con [persona/marca X] sobre [tema].

Su audiencia es: [descripción]

Mi audiencia es: [descripción]

Overlap: [qué comparten]

Genera post que:

- Aporte valor a AMBAS audiencias
- Nos posicione a ambos como expertos
- Incentive seguir a ambos perfiles
- Formato: conversación/debate entre ambos

Estructura: Yo digo X → Él responde Y → Yo contraargumento Z → Conclusión conjunta”

## **OPTIMIZACIÓN 6: Contenido evergreen etiquetado**

Cierto contenido nunca caduca:

**Crea biblioteca de evergreen:**

- ▶ 10 posts sobre fundamentos de tu sector
- ▶ 5 posts con tu filosofía/enfoque único
- ▶ 3 posts de casos de estudio atemporales

**Etiquétalos en tu calendario: #evergreen**

**Cada 3-4 meses, repúblicarlos con pequeños ajustes.**

Esto te da “red de seguridad” si un mes no puedes generar contenido nuevo.

## OPTIMIZACIÓN 7: Content batching extremo (3 meses de una vez)

Una vez muy cómodo con el sistema:

### Sesión trimestral de 6 horas = 3 meses de contenido:

- ▶ Hora 1: Planifica temas 3 meses (90 ideas)
- ▶ Horas 2-4: Genera textos masivos (60 posts LinkedIn, 60 Instagram, 12 newsletters)
- ▶ Horas 5-6: Genera conceptos visuales + programa todo

**Ventaja:** Trabajas 1 día, descansas 3 meses de producción (solo engagement diario)

**Desventaja:** Menos flexible a cambios/noticias de última hora

**Recomendación:** Deja 20% del calendario libre para contenido reactivo/actual

## Biblioteca de recursos visuales

### BANCOS DE IMÁGENES (gratuitos/freemium):

- ▶ **Unsplash** (gratis): Fotografía de alta calidad
- ▶ **Pexels** (gratis): Videos y fotos
- ▶ **Pixabay** (gratis): Imágenes, ilustraciones, vectores
- ▶ **Canva** (freemium): Fotos + templates editables

### GENERACIÓN IA (pago):

- ▶ **Midjourney:** 10€/mes, calidad top
- ▶ **DALL-E 3:** Incluido en ChatGPT Plus
- ▶ **Stable Diffusion:** Gratis (requiere setup técnico) o 10€/mes en DreamStudio

### DISEÑO/EDICIÓN:

- ▶ **Canva Pro:** 13€/mes, templates infinitos + IA generativa
- ▶ **Figma:** Gratis para uso personal, profesional para diseño
- ▶ **Photopea:** Gratis, como Photoshop online

## **PROMPTS MIDJOURNEY PRBADOS:**

Business concept photography:

[concepto], professional business photography, clean minimal composition, [color palette], soft lighting, modern corporate aesthetic, high quality, shot on Canon EOS R5, 50mm lens, f/2.8, shallow depth of field --ar 16:9 --style raw --v 6

Abstract/Conceptual:

abstract representation of [concepto], geometric shapes, [colors], depth and dimension, 3D render, modern digital art, Behance trending, octane render, clean background --ar 16:9 --v 6

Flat illustration:

[concepto] flat illustration, minimalist design, [colors], vector art style, clean lines, simple shapes, professional business illustration, white background --ar 16:9 --v 6

**Ajusta colores y concepto a tu marca.**

## **Plantilla: Calendario editorial mensual**

**Copia este Google Sheet y personaliza:**

COLUMNAS:

A: FECHA (formato: 01/12/2024)

B: DÍA SEMANA (auto-calcula)

C: CANAL (LinkedIn / Instagram / Newsletter / Twitter)

D: TIPO CONTENIDO (Educativo / Inspiracional / Caso / Opinión / FAQ)

E: TEMA/TÍTULO (descripción breve)

F: STATUS (Ideas / Texto generado / Visual listo / Programado / Publicado)

G: TEXTO (el post completo)

H: IMAGEN (link a archivo Drive)

I: ENGAGEMENT (rellena después: likes, comentarios, guardados)

J: NOTAS (observaciones, ajustes necesarios)

FILAS:

- Fila 1: Encabezados (en negrita)

- Filas 2-32: Días del mes

- Fila 33: TOTALES (auto-suma engagement)

FORMATO CONDICIONAL:

- STATUS "Publicado" → verde

- STATUS "Programado" → amarillo

- STATUS "Ideas" → rojo

FÓRMULAS ÚTILES:

- Día semana (columna B): =TEXT(A2,"dddd")

- Total engagement (fila 33): =SUM(I2:I32)

## **HOJA 2: BIBLIOTECA GREATEST HITS**

Guarda aquí posts que tuvieron mejor rendimiento para reutilizar formato/ángulo:

COLUMNAS:

A: FECHA ORIGINAL

B: TEMA

C: TIPO

D: CANAL

E: ENGAGEMENT TOTAL

F: POR QUÉ FUNCIONÓ (análisis)

G: TEXTO ORIGINAL

H: REUTILIZABLE (Sí/No/Ya reutilizado)

## Próximos pasos

Has llegado al final del Capítulo 2. Ahora tienes todo lo necesario para pasar de publicar contenido de forma caótica a tener un **sistema industrial que produce más contenido de calidad en 2 horas que lo que la mayoría hace en un mes entero.**

### Tu acción inmediata:

1. Bloquea 2 horas en tu calendario para esta semana o la próxima
2. Documenta tu “Master Brand Voice” (30 min antes de la sesión)
3. Ejecuta tu primera sesión de producción mensual siguiendo el tutorial
4. Programa todo el contenido
5. Dedica 15-20 min diarios a engagement cuando el contenido se publique

### Después del primer mes:

- ▶ Analiza qué posts funcionaron mejor
- ▶ Ajusta prompts para el segundo mes basándote en esos datos
- ▶ Optimiza horarios de publicación según analytics

En el **Capítulo 3**, aprenderás a implementar atención al cliente 24/7 con chatbots que no parecen robots tontos. Y en el **Capítulo 5**, automatizarás la generación de propuestas comerciales que se integra perfectamente con los sistemas que ya tienes.

¿Listo para recuperar 15 horas mensuales y multiplicar x6 tu producción de contenido?

# PLANTILLAS Y PROMPTS

## PLANTILLA 1: Master brand voice document

Copia y rellena este documento antes de tu primera sesión de producción:

### MI VOZ DE MARCA - GUÍA COMPLETA

#### INFORMACIÓN BÁSICA:

- ▶ Nombre/Marca: [Tu nombre o empresa]
- ▶ Sector: [Tu sector específico]
- ▶ Servicios principales: [Lista tus 3-5 servicios core]
- ▶ Diferenciador único: [Qué te hace diferente de competencia]

#### TONO Y ESTILO:

Cómo hablo:

- ▶ [Ejemplo: Profesional pero cercano, tuteo, uso muchos ejemplos prácticos]
- ▶ [Ejemplo: Directo y sin rodeos, voy al grano]
- ▶ [Añade 2-3 características más de tu tono]

Cómo NO hablo:

- ▶ [Ejemplo: Nunca uso tecnicismos sin explicar]
- ▶ [Ejemplo: Evito lenguaje corporativo vacío tipo “soluciones innovadoras disruptivas”]
- ▶ [Añade 2-3 más]

Palabras/frases que uso frecuentemente:

- ▶ [Ejemplo: “La realidad es que...”]
- ▶ [Ejemplo: “Aquí viene lo importante...”]
- ▶ [Lista 5-7 muletillas o expresiones tuyas]

### **TEMAS QUE DOMINO:**

1. [Tema 1: Ejemplo - Automatización de procesos comerciales]
2. [Tema 2: Ejemplo - IA aplicada a micropymes]
3. [Tema 3: Ejemplo - Marketing digital para servicios B2B]
4. [Tema 4]
5. [Tema 5]

### **TEMAS QUE EVITO:**

- ▶ [Ejemplo: No hablo de programación técnica]
- ▶ [Ejemplo: No opino sobre política o temas muy polémicos]
- ▶ [Lista 3-5 temas fuera de tu zona]

### **MI AUDIENCIA:**

Descripción demográfica:

- ▶ Edad: [Rango, ejemplo: 35-55 años]
- ▶ Ubicación: [Ejemplo: España, principalmente Madrid y Barcelona]
- ▶ Profesión: [Ejemplo: Autónomos, emprendedores, directivos de micropymes]
- ▶ Facturación típica: [Ejemplo: 30K-200K anuales]

Pain points principales:

1. [Ejemplo: No tienen tiempo para hacer marketing consistente]
2. [Ejemplo: Se sienten sobrepasados por la tecnología]
3. [Ejemplo: Quieren crecer pero sin contratar todavía]
4. [Añade 2-3 más]

Aspiraciones:

1. [Ejemplo: Automatizar tareas repetitivas]
2. [Ejemplo: Escalar ingresos sin escalar horas trabajadas]
3. [Ejemplo: Posicionarse como referentes en su nicho]
4. [Añade 2-3 más]

Qué buscan en contenido:

- ▶ [Ejemplo: Soluciones prácticas que puedan implementar ya]
- ▶ [Ejemplo: Casos reales, no teoría]
- ▶ [Ejemplo: Herramientas concretas con costes realistas]

### **ESTRUCTURA TÍPICA DE MIS POSTS:**

Para LinkedIn (ajusta según tu estilo):

1. [Ejemplo: Hook con pregunta provocadora o dato impactante]
2. [Ejemplo: Contextualizo con experiencia personal o caso]
3. [Ejemplo: Desarrollo en 3-4 insights con ejemplos]
4. [Ejemplo: Cierro con reflexión clave]
5. [Ejemplo: CTA con pregunta para engagement]

Para Instagram (si aplica):

1. [Tu estructura típica]
2. [...]

### **CALLS TO ACTION QUE USO:**

Suaves (uso 70% del tiempo):

- ▶ [Ejemplo: “¿Te ha pasado algo similar?”]
- ▶ [Ejemplo: “¿Qué opinas? Te leo en comentarios”]
- ▶ [Lista 3-5 CTAs suaves]

Medios (uso 25% del tiempo):

- ▶ [Ejemplo: “Guarda este post para cuando lo necesites”]
- ▶ [Ejemplo: “Comparte si conoces a alguien que le sirva”]
- ▶ [Lista 2-3 CTAs medios]

Directos (uso 5% del tiempo):

- ▶ [Ejemplo: “Si necesitas ayuda con esto, escíbeme al DM”]
- ▶ [Ejemplo: “Link en comentarios para descargarte la plantilla”]
- ▶ [Lista 1-2 CTAs directos]

## **IDENTIDAD VISUAL:**

Paleta de colores:

- ▶ Color principal: [#codigo hex] [Nombre: ejemplo “Azul corporativo”]
- ▶ Color secundario: [#codigo hex] [Nombre]
- ▶ Color acento: [#codigo hex] [Nombre]
- ▶ Colores de apoyo: [Si tienes más]

Estilo fotografía/imágenes:

- ▶ Tipo: [Ejemplo: Fotografía profesional de negocios, limpia y luminosa]
- ▶ Ambiente: [Ejemplo: Luz natural, espacios modernos, minimalista]
- ▶ Elementos preferidos: [Ejemplo: Personas trabajando, tecnología, espacios de oficina contemporáneos]
- ▶ Qué evitar: [Ejemplo: Stock photos muy corporativas tipo apretón de manos]

Tipografía (si usas texto en imágenes):

- ▶ Font principal: [Ejemplo: Montserrat Bold para títulos]
- ▶ Font secundaria: [Ejemplo: Open Sans Regular para cuerpo]
- ▶ Tamaños: [Ejemplo: Títulos grandes y legibles, poco texto por imagen]

## **EJEMPLOS DE MIS MEJORES POSTS:**

Post ejemplo 1 (el que mejor funcionó): [Pega aquí el post completo] Por qué funcionó: [Tu análisis: tema, formato, timing, etc.]

Post ejemplo 2: [Pega aquí] Por qué funcionó: [Análisis]

Post ejemplo 3: [Pega aquí] Por qué funcionó: [Análisis]

**NOTAS ADICIONALES:** [Cualquier otra cosa relevante sobre tu estilo, preferencias, restricciones, etc.]

Guarda este documento y tenlo siempre a mano. Lo referenciarás en cada prompt que hagas.

## **PLANTILLA 2: Prompt maestro de planificación mensual**

Copia, rellena los corchetes con tu info, y pega en ChatGPT/Claude al inicio de cada mes:

Actúa como experto en estrategia de marketing de contenidos para el sector de **[TU SECTOR ESPECÍFICO - ejemplo: consultoría digital para pymes]**.

### **CONTEXTO DE MI NEGOCIO:**

Sector: **[tu sector]**

Servicios principales:

- ▶ [Servicio 1]
- ▶ [Servicio 2]
- ▶ [Servicio 3]

Audiencia objetivo:

- ▶ Perfil: **[descripción detallada - ejemplo: autónomos y micropymes 30-55 años, sector servicios, facturación 40K-150K]**
- ▶ Pain points: **[principales problemas que tienen]**
- ▶ Aspiraciones: **[qué buscan lograr]**

Mi diferenciador clave: **[qué te hace único - ejemplo: enfoque práctico con herramientas low-cost, sin tecnicismos]**

Tono de comunicación: **[profesional/cercano/educativo/inspiracional - describe tu tono]**

### **ANÁLISIS MES ANTERIOR:**

Posts que mejor funcionaron:

1. **[Tema post 1]** - [Engagement: X likes, Y comentarios, Z guardados]
2. **[Tema post 2]** - [Engagement]
3. **[Tema post 3]** - [Engagement]

Patrón detectado: **[qué tienen en común - ejemplo: todos eran educativos con listas accionables]**

Posts que NO funcionaron:

1. **[Tema flop 1]** - [Por qué crees que falló]
2. **[Tema flop 2]** - [Por qué falló]

### **OBJETIVO ESTE MES:**

Objetivo principal: **[ejemplo: generar 15-20 leads cualificados desde contenido]**

Objetivos secundarios:

- ▶ **[ejemplo: posicionarme como experto en automatización con IA]**
- ▶ **[ejemplo: aumentar engagement rate un 20%]**

Lanzamientos/novedades este mes:

- ▶ **[ejemplo: nuevo servicio de auditoría express]**
- ▶ **[ejemplo: caso de estudio con cliente retail]**
- ▶ **[si no hay, pon "ninguno"]**

## TEMAS A EVITAR ESTE MES:

- ▶ [ejemplo: ya hablé mucho de ChatGPT el mes pasado]
- ▶ [ejemplo: temas muy técnicos que no aportan valor inmediato]

## FECHAS/EVENTOS RELEVANTES ESTE MES:

- ▶ [ejemplo: Black Friday última semana - aprovechar para hablar de automatización de ventas]
- ▶ [ejemplo: cierre trimestral - temas de análisis y planificación]
- ▶ [si no hay fechas especiales, pon "ninguna"]

## TAREA:

Genera **30 ideas de contenido** para este mes que cumplan:

1. Sean relevantes AHORA (tendencias actuales del sector, problemas de esta época del año)
2. Conecten directamente con pain points de mi audiencia
3. Varíen en tipos:
  - 40% educativo (cómo hacer, guías, tips)
  - 25% experiencia personal/casos (storytelling, lecciones aprendidas)
  - 20% opinión/postura (temas donde tengo punto de vista diferente)
  - 15% inspiracional/motivacional
4. Algunas aprovechen las fechas/eventos mencionados arriba
5. Eviten los temas que marqué como "evitar"
6. Algunas sean provocadoras (que generen debate sano)

## FORMATO DE RESPUESTA:

Para cada idea, proporciona:

[Número]. [TÍTULO/HOOK DEL POST]

- ▶ Tipo: [Educativo/Inspiracional/Caso/Opinión]
- ▶ Canal óptimo: [LinkedIn/Instagram/Newsletter/Varios]
- ▶ Ángulo: [En 1 frase, el enfoque único de este contenido]
- ▶ Por qué ahora: [Por qué es relevante publicar esto este mes]
- ▶ Potencial engagement: [Alto/Medio - y por qué]

Ordena las 30 ideas de mayor a menor potencial de engagement y relevancia.

Al final, dame un **RESUMEN ESTRATÉGICO** con:

- ▶ Distribución de tipos de contenido (cuántos educativos, inspiracionales, etc.)
- ▶ Temas recurrentes detectados (patrones en las ideas)
- ▶ 5 ideas TOP que no debo perderme

Pega este prompt completo, espera la respuesta, y tendrás tu planificación mensual lista.

## **PLANTILLA 3: Prompt de generación masiva de posts LinkedIn**

Una vez tengas tus 20-25 ideas seleccionadas, usa este prompt para generar TODOS los posts de una vez:

Usando mis instrucciones de marca, redacta posts de LinkedIn para los siguientes temas.

### **MIS INSTRUCCIONES DE MARCA:**

[PEGA AQUÍ TU DOCUMENTO “MASTER BRAND VOICE” COMPLETO - toda la primera plantilla]

### **ESTRUCTURA QUE DEBES SEGUIR PARA CADA POST:**

1. **HOOK** potente (primera línea que pare el scroll - pregunta provocadora, dato impactante, o declaración audaz)
2. **CONTEXTO:** Por qué este tema es relevante ahora (2-3 frases)
3. **DESARROLLO:** 3-4 insights valiosos con ejemplos concretos
4. **CIERRE:** Reflexión o aprendizaje clave (1-2 frases)
5. **CTA:** Pregunta abierta para comentarios que invite genuinamente al debate

## REQUISITOS TÉCNICOS:

- ▶ Longitud: 1.300-1.500 caracteres
- ▶ Párrafos cortos: máximo 2-3 líneas cada uno
- ▶ Emojis: máximo 2-3 estratégicos (no al inicio de cada párrafo)
- ▶ Incluir dato o estadística si es relevante al tema
- ▶ Lenguaje accesible pero profesional
- ▶ Respetar mi tono definido arriba

## LO QUE NO DEBES HACER:

- ▶ Empezar con frases cliché: “En el mundo actual...”, “La transformación digital...”, “Hoy en día...”
- ▶ Usar tecnicismos sin explicar qué significan
- ▶ CTA agresivo tipo “contrata ya”, “compra ahora”
- ▶ Listas largas numeradas (eso es para carruseles, no posts de texto)
- ▶ Sonar corporativo o robótico

## TEMAS PARA LOS 20 POSTS:

**POST 1 - [TEMA/TÍTULO DE TU LISTA]** Tipo: [Educativo/Inspiracional/Caso/Opinión] Ángulo específico: [El enfoque único que quieres darle]

**POST 2 - [TEMA/TÍTULO]** Tipo: [Tipo] Ángulo específico: [Enfoque]

**POST 3 - [TEMA/TÍTULO]** Tipo: [Tipo] Ángulo específico: [Enfoque]

[... CONTINÚA HASTA POST 20]

## FORMATO DE RESPUESTA:

Genera los 20 posts completos, cada uno separado claramente con:

---POST 1--- [Texto del post completo, listo para copiar y pegar]

---POST 2--- [Texto del post completo]

[...etc.]

Después de los 20 posts, dame un **ANÁLISIS RÁPIDO**:

- ▶ Variedad temática: ¿están bien distribuidos los tipos?
- ▶ Equilibrio tonal: ¿algún riesgo de sonar repetitivo?
- ▶ 3 posts que consideras tendrán más engagement y por qué

Este prompt generará los 20 posts de una sola vez. Copia y pega cada uno en tu calendario editorial.

## PLANTILLA 4: Prompt de adaptación Instagram

Después de tener tus posts de LinkedIn, usa este prompt para convertirlos a formato Instagram:

Convierte estos 20 posts de LinkedIn a formato Instagram.

### ADAPTACIONES REQUERIDAS:

**LONGITUD:** Reducir cada post a 600-850 caracteres (Instagram penaliza textos muy largos)

**TONO:** Más casual y visual. Mantener profesionalismo pero ser más "instagrameable":

- ▶ Tutear si no lo hago en LinkedIn
- ▶ Lenguaje ligeramente más coloquial
- ▶ Más énfasis en lo visual/inspiracional

### ESTRUCTURA INSTAGRAM:

1. Hook aún más directo (la gente hace scroll más rápido)
2. Contenido condensado: solo lo ESENCIAL del mensaje
3. Espaciado visual: usar saltos de línea para legibilidad
4. CTA específico de Instagram: "guarda este post", "compárte en stories", "etiqueta a alguien que..."

**HASHTAGS:** Para cada post, genera 15-20 hashtags divididos en:

- ▶ 5 hashtags generales del sector (alto volumen, ej: #emprendimiento #pymes #marketing)
- ▶ 7 hashtags específicos del tema del post (volumen medio)
- ▶ 5 hashtags nicho (bajo volumen pero alta relevancia para audiencia específica)
- ▶ 3 hashtags de marca propia o campaña (pueden ser inventados)

Coloca los hashtags en bloque al final del post, después de 3-4 saltos de línea.

### **POSTS LINKEDIN ORIGINALES:**

**POST 1:** [Pega aquí el post 1 de LinkedIn]

**POST 2:** [Pega aquí el post 2]

[... PEGA LOS 20 POSTS]

### **FORMATO DE RESPUESTA:**

---IG POST 1--- [Texto adaptado a Instagram]

. . . [Saltos de línea]

#hashtag1 #hashtag2 #hashtag3 [etc, los 15-20 hashtags]

**Sugerencia visual:** [Descripción breve del tipo de imagen que funcionaría mejor para este post  
- ej: "foto de persona trabajando en laptop, luz natural, colores cálidos"]

---IG POST 2--- [Texto adaptado] [hashtags] **Sugerencia visual:** [descripción]

[...continuar con los 20]

Esto te dará las 20 versiones Instagram listas para programar.

## PLANTILLA 5: Prompt para newsletters semanales

Selecciona 4 de tus mejores temas del mes (los más profundos) y genera newsletters con este prompt:

Convierte este tema en newsletter semanal de formato largo.

**MI VOZ DE MARCA:** [Pega aquí tu Master Brand Voice o al menos: tono, audiencia, temas que dominas]

**TEMA BASE:** [El tema/idea que seleccionaste]

### CONTEXTO ADICIONAL:

- ▶ Semana del mes: [Primera/Segunda/Tercera/Cuarta]
- ▶ Relación con contenido publicado: [Ej: “Esta semana publiqué 5 posts sobre automatización, esta newsletter profundiza”]
- ▶ Objetivo: [Ej: Educar / Generar leads / Posicionamiento / Engagement]

### ESTRUCTURA NEWSLETTER:

#### 1. ASUNTOS (genera 3 opciones):

Opción A - Estilo pregunta directa: [Máximo 50 caracteres, que genere curiosidad]

Opción B - Estilo promesa de solución: [Máximo 50 caracteres, beneficio claro]

Opción C - Estilo dato/hecho sorprendente: [Máximo 50 caracteres, que intrigue]

Recomienda cuál de las 3 probar primero y por qué.

#### 2. PREHEADER: [60-80 caracteres que complementan el asunto elegido]

### 3. CUERPO (800-1.200 palabras totales):

#### INTRODUCCIÓN (150 palabras):

- ▶ Saludo personalizado: “Hola [nombre],”
- ▶ Conexión con la semana/actualidad: [algo que pasó, tendencia, pregunta que recibiste]
- ▶ Por qué leer este email AHORA
- ▶ Promesa de valor clara: “En los próximos 5 minutos aprenderás...”

#### SECCIÓN 1: EL PROBLEMA (200 palabras)

- ▶ Describe el problema específico relacionado con el tema
- ▶ Por qué es relevante AHORA (tendencia, cambio, presión del mercado)
- ▶ Consecuencias de no resolverlo (con ejemplo concreto)
- ▶ “¿Te suena familiar?” - validar que no están solos

#### SECCIÓN 2: POR QUÉ PASA (150 palabras)

- ▶ Explica la causa raíz (no solo síntomas superficiales)
- ▶ Desmonta creencias limitantes comunes sobre el tema
- ▶ Aporta perspectiva nueva que no habían considerado

#### SECCIÓN 3: LA SOLUCIÓN - FRAMEWORK (350 palabras)

Subtítulo claro: “Cómo [resolver el problema]: Framework de X pasos”

Paso 1: [Nombre del paso]

- ▶ Qué hacer exactamente
- ▶ Por qué funciona
- ▶ Ejemplo mini (1-2 frases)
- ▶ **TIP ACCIONABLE:** [Un tip específico destacado]

Paso 2: [Nombre]

- ▶ Qué hacer
- ▶ Por qué funciona
- ▶ Ejemplo
- ▶ **TIP ACCIONABLE:** [tip]

Paso 3: [Nombre]

- ▶ Qué hacer
- ▶ Por qué funciona
- ▶ Ejemplo
- ▶ **TIP ACCIONABLE:** [tip]

[Paso 4 si es necesario]

#### **SECCIÓN 4: CÓMO EMPEZAR HOY (150 palabras)**

- ▶ Primera acción ESPECÍFICA que pueden hacer en los próximos 15-30 minutos
- ▶ Qué esperar cuando lo hagan (resultados realistas)
- ▶ Siguiente paso después de completar esa acción
- ▶ “No necesitas [barrera común - ej: presupuesto grande, equipo técnico] para empezar”

#### **SECCIÓN 5: RECURSOS ADICIONALES (100 palabras)**

Títulos tipo “Si quieres profundizar”:

- ▶ Link 1: [Post/artículo tuyo relacionado con título atractivo]
- ▶ Link 2: [Otro contenido tuyo]
- ▶ Link 3: [Recurso externo valioso - herramienta, estudio, artículo de referencia]

#### **CIERRE (100 palabras)**

- ▶ Resumen del aprendizaje clave en 1 frase potente
- ▶ CTA principal: [¿Qué quieres que hagan? Ejemplo: “Responde este email contándome qué paso vas a implementar primero” o “¿Necesitas ayuda con esto? Reserva 20 min conmigo aquí [link]”]
- ▶ Despedida personal y cálida

**PS:** [Mensaje adicional casual, pregunta sobre qué tema quieren la próxima semana, o humaniza con algo personal no relacionado con trabajo]

#### **REQUISITOS DE TONO:**

- ▶ Conversacional pero profesional
- ▶ Como email de mentor experimentado a alguien que valora
- ▶ Ni muy formal ni muy casual
- ▶ Usar “tú” (o “usted” si tu audiencia lo prefiere)
- ▶ Ejemplos concretos, nada abstracto

## LO QUE NO DEBE SER:

- ▶ Promocional (no vender servicios directamente)
- ▶ Teórico sin aplicación práctica
- ▶ Genérico (debe sentirse escrito específicamente para ellos)
- ▶ Demasiado largo (respetar 800-1200 palabras)

## GENERA LA NEWSLETTER COMPLETA.

Al final, dame:

- ▶ Línea de asunto recomendada (de las 3)
- ▶ Momento óptimo de envío: [día de semana + hora]
- ▶ 1 sugerencia de mejora si ves alguna oportunidad

Haz este prompt 4 veces (una por semana del mes) con los 4 temas seleccionados.

## PLANTILLA 6: Prompt de conceptos visuales

Para cada post (o al menos los 10-15 principales), genera conceptos visuales con este prompt:

Genera conceptos visuales para este post que funcionen en redes sociales.

**POST COMPLETO:** [Pega aquí el texto del post]

**TEMA CENTRAL:** [En 3-5 palabras, el tema del post]

### MI IDENTIDAD VISUAL:

- ▶ Paleta de colores: [tus colores principales en hex o nombres]
- ▶ Estilo preferido: [Ejemplo: fotografía profesional de negocios / ilustración minimalista / abstracto conceptual]
- ▶ Elementos que funcionan: [Ejemplo: personas trabajando, tecnología, espacios modernos]
- ▶ Qué evitar: [Ejemplo: stock photos muy corporativas, imágenes genéricas]

## GENERA 2 CONCEPTOS DIFERENTES:

**CONCEPTO A - METÁFORA VISUAL:** Imagen que represente el mensaje del post de forma metafórica/simbólica.

Descripción de la escena: [Describe en detalle qué se ve en la imagen: sujeto principal, acción, entorno, elementos secundarios]

Ejemplo: Para un post sobre “escalar negocio sin contratar” → “Vista desde abajo de una escalera que sube hacia el cielo, cada peldaño hecho de engranajes y circuitos que representan automatización, cielo azul amplio, sensación de crecimiento infinito”

Paleta de colores sugerida: [Colores específicos que funcionarían] Ángulo de cámara: [Ej: cenital, contrapicado, primer plano, plano general] Mood/atmósfera: [Ej: inspiracional, profesional y limpio, dinámico, contemplativo] Iluminación: [Ej: luz natural suave, dramática con sombras, brillante y clara]

**CONCEPTO B - ESCENA REALISTA:** Imagen que ilustre el tema de forma literal/directa.

Descripción de la escena: [Describe la escena realista que visualiza directamente el tema]

Ejemplo: Para post sobre “reuniones efectivas” → “Sala de reuniones moderna, 3-4 personas colaborando de pie alrededor de una pizarra digital con post-its y diagramas, luz natural entrando por ventana, atmósfera de trabajo productivo pero relajado”

Paleta de colores sugerida: [Colores] Ángulo de cámara: [Ángulo] Mood/atmósfera: [Mood] Iluminación: [Iluminación] Detalles importantes: [Elementos que NO pueden faltar en la imagen]

**RECOMENDACIÓN:** De los 2 conceptos, ¿cuál conecta mejor visualmente con el mensaje del post y por qué?

## PROMPTS LISTOS PARA IA:

**Para Midjourney (concepto recomendado):** [Genera prompt técnico optimizado para Midjourney siguiendo su sintaxis, incluyendo: descripción detallada, estilo fotográfico/artístico, iluminación, colores, aspect ratio 16:9, parámetros --style raw --v 6]

**Para DALL-E 3 (concepto recomendado):** [Genera prompt en lenguaje natural optimizado para DALL-E, siendo descriptivo pero conversacional]

**Para Canva/búsqueda en bancos de imágenes:** [3-5 keywords en español para buscar imágenes similares si prefiero usar foto de stock]

Usa este prompt para tus 10-15 posts más importantes del mes. Para el resto, puedes reutilizar conceptos similares.

## PLANTILLA 7: Calendario editorial en google sheets

Crea un Google Sheet nuevo y configúralo así:

### HOJA 1: CALENDARIO MENSUAL

**FILA 1 (Encabezados en negrita y con color de fondo):**

| A: FECHA | B: DÍA | C: CANAL | D: TIPO | E: TEMA/TÍTULO | F: STATUS | G: TEXTO COMPLETO  
| H: IMAGEN (link) | I: HORA PUBLI | J: ENGAGEMENT | K: NOTAS |

**COLUMNAS - Explicación:**

#### A: FECHA

- ▶ Formato: DD/MM/AAAA
- ▶ Rellena del 1 al 30/31 del mes

#### B: DÍA SEMANA

- ▶ Fórmula: =TEXT(A2,"dddd") (te dice si es lunes, martes, etc.)
- ▶ Esto ayuda a visualizar distribución semanal

#### C: CANAL

- ▶ Dropdown con opciones: LinkedIn | Instagram | Newsletter | Twitter | Facebook | Varios
- ▶ Para crear dropdown: Datos → Validación de datos → Lista de elementos

## **D: TIPO CONTENIDO**

- ▶ Dropdown con opciones: Educativo | Inspiracional | Caso de éxito | Opinión | FAQ | Storytelling | Lista accionable
- ▶ Ayuda a ver si tienes variedad

## **E: TEMA/TÍTULO**

- ▶ Texto libre
- ▶ Descripción breve y clara del tema (para identificarlo rápido)

## **F: STATUS**

- ▶ Dropdown: Idea | Texto generado | Visual listo | Programado | Publicado | Cancelado
- ▶ Usa formato condicional:  
Publicado = verde  
Programado = amarillo  
Idea/Texto generado = naranja  
Cancelado = gris

## **G: TEXTO COMPLETO**

- ▶ Pega aquí el post completo generado
- ▶ Amplía el ancho de esta columna

## **H: IMAGEN**

- ▶ Link al archivo en Google Drive
- ▶ O nombre del archivo: "post-15-linkedin.png"

## **I: HORA PUBLICACIÓN**

- ▶ Formato: HH:MM
- ▶ Hora programada o publicada

## **J: ENGAGEMENT**

- ▶ Rellenas DESPUÉS de publicar
- ▶ Formato: "45 likes, 12 comentarios, 8 guardados" o simplemente números separados

## K: NOTAS

- ▶ Observaciones, ajustes necesarios, ideas para mejorar
- ▶ “Funcionó muy bien, replicar formato”
- ▶ “Poca interacción, evitar este ángulo”

## FILAS:

- ▶ Fila 2-32: Días del mes (o más si publicas varios posts por día)
- ▶ Última fila: TOTALES

## FÓRMULAS ÚTILES:

Cuenta posts por canal: `=COUNTIF(C:C,"LinkedIn")` → te dice cuántos posts LinkedIn tienes

Cuenta por tipo: `=COUNTIF(D:D,"Educativo")` → cuántos posts educativos

Promedio engagement (si pones solo números): `=AVERAGE(J:J)` → engagement promedio

## FORMATO CONDICIONAL (para columna STATUS):

1. Selecciona columna F completa
2. Formato → Formato condicional
3. Reglas:

Si el texto contiene “Publicado” → fondo verde claro

Si el texto contiene “Programado” → fondo amarillo claro

Si el texto contiene “Idea” → fondo naranja claro

Si el texto contiene “Cancelado” → fondo gris

## MINI DASHBOARD (añadir a un lado):

En columnas M-O, crea resumen visual:

M1: RESUMEN DEL MES

M2: Total posts programados: [fórmula cuenta]

M3: Por canal:

M4: - LinkedIn: [fórmula]

M5: - Instagram: [fórmula]

M6: - Newsletter: [fórmula]

M8: Por tipo:

M9: - Educativo: [fórmula]

M10: - Inspiracional: [fórmula]

M11: - Casos: [fórmula]

M12: - Opinión: [fórmula]

## HOJA 2: BIBLIOTECA GREATEST HITS

Esta hoja es para guardar posts que funcionaron MUY bien y quieres recordar/reutilizar:

| A: FECHA | B: CANAL | C: TEMA | D: TIPO | E: ENGAGEMENT | F: POR QUÉ FUNCIONÓ | G: TEXTO ORIGINAL | H: REUTILIZABLE |

**A: FECHA:** Cuándo se publicó originalmente

**B: CANAL:** LinkedIn, Instagram, etc.

**C: TEMA:** Tema/título breve

**D: TIPO:** Educativo, inspiracional, etc.

**E: ENGAGEMENT:** Métricas exactas (likes, comentarios, guardados, alcance)

**F: POR QUÉ FUNCIONÓ:** Tu análisis: “Formato lista accionable, tema muy específico, publicado martes 8am”

**G: TEXTO ORIGINAL:** El post completo (para referencia futura)

**H: REUTILIZABLE:** Dropdown: Sí | No | Ya reutilizado

- ▶ Sí: El formato/ángulo se puede usar con otro tema
- ▶ No: Muy específico de momento/contexto
- ▶ Ya reutilizado: Ya lo usaste de base para otro post

**CADA MES:** Añade aquí tus 3-5 mejores posts. En 6 meses tendrás una biblioteca de 20-30 posts ganadores que puedes analizar para entender patrones.

### **HOJA 3: BANCO DE IDEAS (opcional pero útil)**

Columnas simples:

| A: IDEA/TEMA | B: TIPO | C: URGENCIA | D: NOTAS | E: USADO |

**Úsala para:** Cuando se te ocurra una idea pero no es para este mes, la guardas aquí. Cuando planifiques el próximo mes, revisas esta lista primero.

### **CÓMO USAR EL CALENDARIO:**

#### **Semana 1 del mes (tu sesión de producción):**

1. Rellena columnas A-E con las 20-25 ideas planificadas
2. Genera textos → pégalos en columna G
3. Cambia STATUS a “Texto generado”
4. Genera visuales → guarda links en columna H
5. Cambia STATUS a “Visual listo”
6. Programa en Buffer/Hootsuite → rellena columna I (hora)
7. Cambia STATUS a “Programado”

**Durante el mes:** 8. Cuando se publiquen, cambia STATUS a “Publicado” 9. 24-48h después, rellena columna J con engagement 10. Añade notas en columna K si observas algo relevante

**Fin del mes:** 11. Revisa métricas, identifica mejores posts 12. Copia mejores 3-5 a HOJA 2 (Greatest Hits) 13. Analiza patrones para planificación del próximo mes

# PLANTILLA 8: Configuración de buffer (paso a paso)

## PREPARACIÓN:

1. Ve a [buffer.com](https://buffer.com) y crea cuenta (plan Free para empezar)
2. Conecta tus canales:  
LinkedIn: perfil personal y/o página empresa  
Instagram: cuenta de negocio (requiere conectar Facebook)  
Facebook: página de negocio (si aplica)  
Twitter/X: cuenta (si aplica)

## CONFIGURACIÓN DE HORARIOS (hazlo una vez):

3. Ve a “Settings” → “Posting Schedule”
4. Selecciona cada canal y configura horarios óptimos:

### Para LinkedIn:

- ▶ Lunes: 8:00h, 17:30h
- ▶ Martes: 8:00h, 17:30h
- ▶ Miércoles: 8:00h, 17:30h
- ▶ Jueves: 8:00h, 17:30h
- ▶ Viernes: 8:00h (solo uno)
- ▶ Sábado/Domingo: ninguno (o solo 1 si tu audiencia es activa en finde)

### Para Instagram:

- ▶ Lunes: 13:00h, 20:00h
- ▶ Martes: sin posts (stories solo)
- ▶ Miércoles: 13:00h, 20:00h
- ▶ Jueves: sin posts
- ▶ Viernes: 13:00h, 20:00h
- ▶ Sábado: 11:00h
- ▶ Domingo: 19:00h

**Nota:** Estos son horarios generales para audiencia española. Ajusta según TUS analytics después del primer mes.

## **AÑADIR CONTENIDO A LA COLA:**

5. Ve a "Queue" en el menú
6. Click en "Create Post"
7. Selecciona canal (LinkedIn, Instagram, o ambos si el contenido aplica)
8. Pega el texto del post
9. Click en "Add Image/Video" → sube la imagen correspondiente
10. Previsualiza cómo se verá
11. Click en "Add to Queue"

Buffer automáticamente lo programa en el siguiente slot de tiempo disponible según tu configuración.

## **AÑADIR MÚLTIPLES POSTS RÁPIDO:**

12. Repite pasos 6-11 para cada post
13. No te preocupes por las fechas exactas ahora, Buffer los distribuye automáticamente

## **REVISAR Y AJUSTAR CALENDARIO:**

14. Ve a "Calendar" view
15. Verás todos tus posts distribuidos en el mes
16. Si quieres cambiar la fecha de alguno:  
Click en el post  
"Reschedule"  
Elige nueva fecha/hora  
"Update Post"

## **VERIFICACIONES FINALES:**

17. Asegúrate de que:  
No hay días con demasiados posts seguidos del mismo tema  
La variedad de tipos está bien distribuida (no todos educativos en una semana)  
Los posts más importantes están en horarios prime (martes-jueves 8-9am para LinkedIn)
18. En "Analytics" (después de que empiecen a publicarse):  
Revisa qué horarios funcionan mejor  
Ajusta tu "Posting Schedule" según resultados reales

## PLAN FREE (limitaciones):

- ▶ Máximo 10 posts programados simultáneamente
- ▶ 3 canales sociales
- ▶ Analíticas básicas

Si necesitas más, plan Essentials (6€/mes por canal) o Professional (12€/mes por canal).

## ALTERNATIVAS A BUFFER:

Si Buffer no te convence:

- ▶ **Metricool** (española): Freemium, muy completa
- ▶ **Later**: Mejor para Instagram, planning visual
- ▶ **Hootsuite**: Más potente pero más cara
- ▶ **Publer**: Alternativa económica

## PLANTILLA 9: Email de newsletter

CABECERA

[TU MARCA / LOGO]

(Texto grande, blanco, sobre fondo de tu color principal)

Color de fondo: #TU\_COLOR\_PRINCIPAL

SALUDO

Hola {{FIRST\_NAME}},

INTRODUCCIÓN

[TU INTRODUCCIÓN PERSONALIZADA – 2-3 frases conectando con la semana / actualidad.

Ejemplo: qué ha pasado esta semana, qué vas a contar en este correo y por qué les importa.]

SECCIÓN 1 – CONTENIDO PRINCIPAL

[SUBTÍTULO SECCIÓN 1]

[Contenido de la sección 1 – uno o varios párrafos explicando la idea principal.]

**TIP ACCIONABLE (bloque destacado)**

[Tu tip específico aquí: una acción concreta, simple y aplicable hoy.]

## SECCIÓN 2 – CONTENIDO PRINCIPAL

### [SUBTÍTULO SECCIÓN 2]

[Contenido de la sección 2 – desarrollo, ejemplo, historia, caso práctico.]

### **TIP ACCIONABLE (bloque destacado)**

[Otro tip específico, diferente al anterior, que complemente la sección.]

(Si quieres, repite la misma estructura para Sección 3 y Sección 4)

### CALL TO ACTION (CTA)

[**TEXTO CTA** – por ejemplo:

- ▶ “Reserva una llamada”
- ▶ “Lee el artículo completo”
- ▶ “Descarga la guía”  
]

Enlace: [**TU\_LINK**]

### RECURSOS ADICIONALES

**Si quieres profundizar:**

- ▶ [Título recurso 1] – [LINK1]
- ▶ [Título recurso 2] – [LINK2]
- ▶ [Título recurso 3] – [LINK3]

(En Docs puedes poner cada título como hipervínculo.)

### CIERRE

[Tu cierre – resumen corto de lo que han aprendido / leído y recordatorio de la acción principal que quieres que hagan.]

Un abrazo,

[**Tu nombre**]

PS

**PS:** [Tu mensaje adicional casual / humano.

Ejemplo: algo personal, una anécdota, una recomendación ligera, algo que te acerque a la persona.]

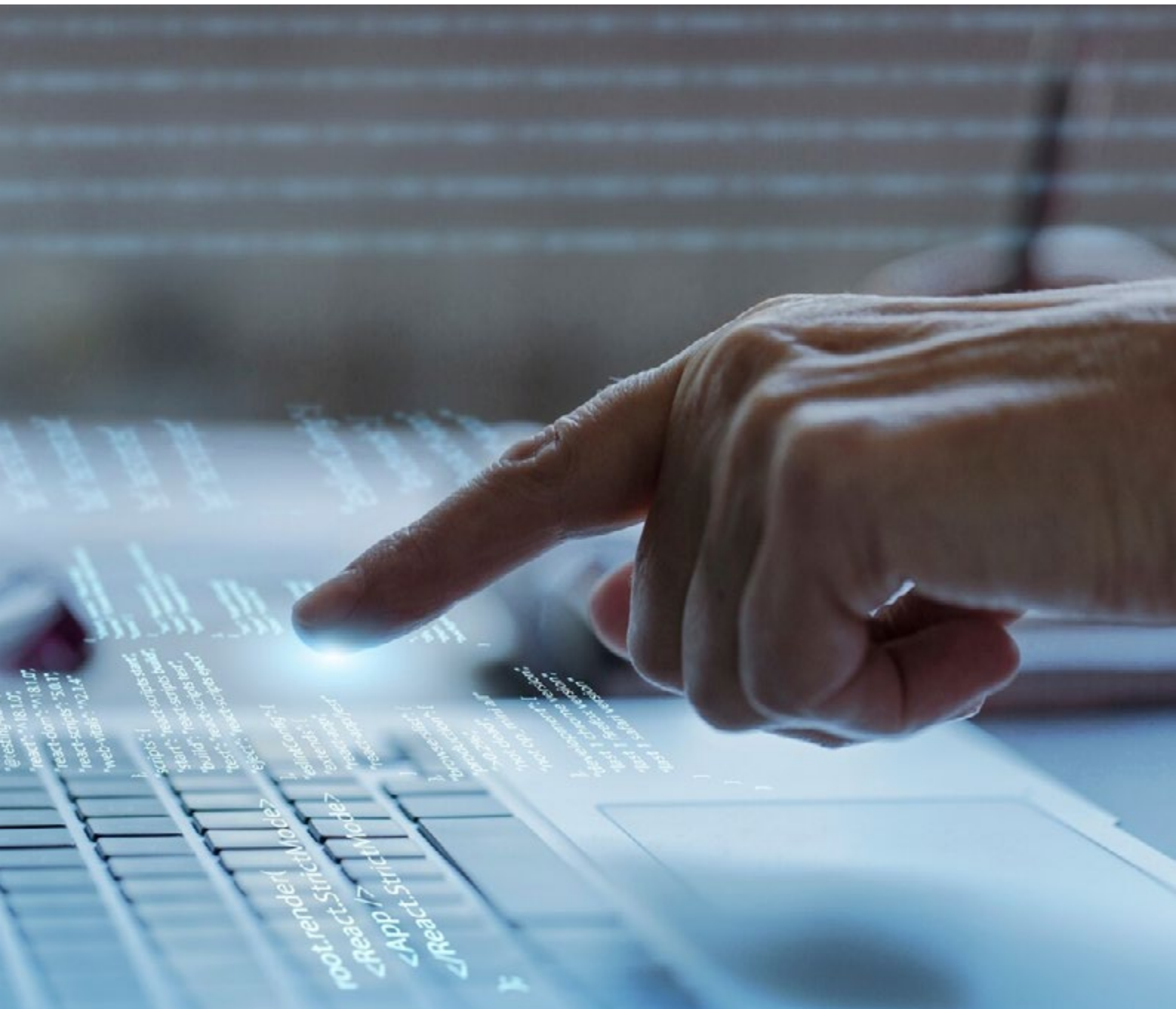
FOOTER / PIE

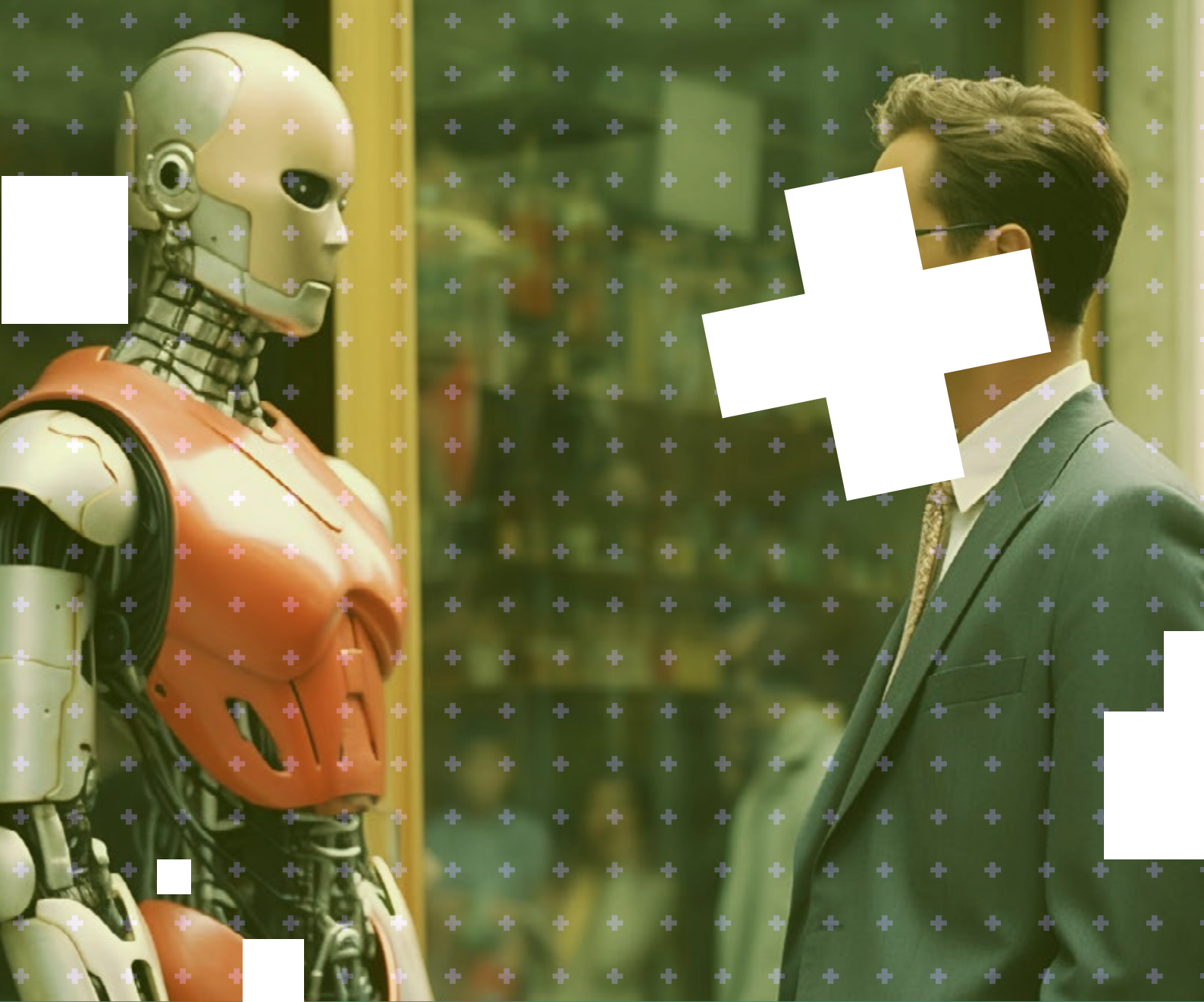
**[Tu empresa / marca]**

[Tu web] | [Tus redes sociales principales]

Recibes este email porque te suscribiste en **[tu web]**.

Si ya no quieres recibir estos correos, haz clic aquí: **{{UNSUB\_LINK}}**





---

## CAPÍTULO 3: ATENCIÓN AL CLIENTE 24/7 QUE NO PARECE ROBOT

## Más allá del chatbot básico: sistema inteligente completo

Pregunta honesta: **¿Cuántas consultas pierdes porque llegan fuera de tu horario laboral y tardes demasiado en responder?**

Un estudio de la Harvard Business Review encontró que las empresas que responden a leads en los primeros 5 minutos tienen **9 veces más probabilidades de convertirlos** que las que tardan más de 30 minutos. Y la mayoría de autónomos y micropymes tardan horas, incluso días.

El problema no es que no quieras responder rápido. Es que **no puedes estar disponible 24/7**. Tienes trabajo de verdad que hacer, clientes que atender, una vida personal que mantener.

La solución tradicional es contratar a alguien para atención al cliente. Pero eso cuesta 1.500-2.500€ mensuales mínimo. Y para una micropyme que factura 80-150K al año, es un coste prohibitivo.

**Aquí es donde entra el sistema inteligente de atención automatizada.**

No estamos hablando del típico chatbot tonto que ofrece un menú de FAQs y frustra a todo el mundo. Estamos hablando de un **sistema conversacional con IA** que:

- ▶ Entiende preguntas en lenguaje natural (no necesitas escribir exactamente las palabras clave)
- ▶ Mantiene contexto de conversación (recuerda lo que dijiste 3 mensajes atrás)
- ▶ Proporciona respuestas personalizadas basadas en tu negocio específico
- ▶ Sabe cuándo derivar a un humano (y lo hace de forma elegante)
- ▶ Se integra con WhatsApp, web, email, y redes sociales
- ▶ Aprende de cada conversación para mejorar

**Y todo esto por 40-80€ mensuales.**

# La realidad de atención al cliente en micropymes

## Escenario típico sin automatización:

**Viernes 18:30h** - Terminas tu jornada, cierras el portátil. Un potencial cliente envía consulta por tu web.

**Viernes 19:00h** - Otro mensaje por WhatsApp Business preguntando disponibilidad.

**Sábado 10:00h** - Email de alguien que vio tu perfil en LinkedIn con pregunta específica sobre tus servicios.

**Sábado 14:00h** - Comentario en Instagram preguntando precios.

**Lunes 9:00h** - Abres el ordenador. Ves los 4 mensajes. Te sientes culpable por no haber respondido.

**Lunes 10:30h** - Respondes los 4 mensajes (entre reuniones).

## Resultado:

- ▶ Tiempo de respuesta promedio: 60+ horas
- ▶ El cliente de viernes web ya contrató a tu competencia el sábado
- ▶ El de WhatsApp encontró a alguien más disponible
- ▶ El de email sigue comparando pero tu lentitud no ayuda
- ▶ El de Instagram piensa que no estás activo en redes

**Conversión estimada: 10-15%** (solo 1 de esos 4 quizás se convierta en cliente eventualmente)

## El sistema que cambia las reglas

### Escenario con sistema inteligente implementado:

**Viernes 18:31h** (1 minuto después de consulta web):

Cliente: "Hola, necesito ayuda con la digitalización de mi negocio de hostelería. ¿Qué servicios ofrecéis?"

Chatbot IA: "Hola! Gracias por contactar. Me especializo en digitalización para hostelería, así que

puedo ayudarte específicamente con tu sector.

Trabajo principalmente en 3 áreas:

- Gestión de reservas y pedidos online
- Marketing digital (redes sociales, Google My Business)
- Automatización de procesos (facturación, inventario)

¿Cuál es tu mayor prioridad ahora mismo?"

Cliente: "Lo de reservas me interesa mucho, perdemos muchas por teléfono"

Chatbot: "Te entiendo perfectamente. Muchos restaurantes pierden entre 20-30% de reservas por no poder atender llamadas en horas punta.

Te puedo ayudar con un sistema que:

- Recibe reservas 24/7 por web y WhatsApp
- Se sincroniza automáticamente con tu agenda
- Envía confirmaciones y recordatorios automáticos
- Gestiona cancelaciones sin intervención manual

Inversión desde 450€ setup + 50€/mes mantenimiento.

¿Te viene bien que [Tu nombre] te llame el lunes para ver tu caso específico? Puedo reservarte hueco a las 10:00h o 16:00h."

Cliente: "Lunes 10 me va bien"

Chatbot: "Perfecto! Confirmado lunes 10:00h. Te acabo de enviar email de confirmación con enlace de videollamada.

Mientras tanto, ¿me puedes decir el nombre de tu restaurante para que [Tu nombre] pueda preparar la llamada?”

Cliente: “Restaurante La Marisquería, en Valencia”

Chatbot: “Genial, lo tengo anotado. [Tu nombre] revisará tu presencia digital actual antes de la llamada para darte recomendaciones específicas.

Nos vemos el lunes a las 10:00h. Si surge algo urgente este finde, respóndeme aquí y te ayudo en lo que pueda!”

**Viernes 18:35h** - Recibes notificación en tu móvil:

“Lead caliente detectado - Restaurante Valencia, interesado en sistema reservas. Llamada agendada lunes 10:00h. Info en CRM.”

**Lunes 9:45h** - Revisas en tu CRM:

- ▶ Toda la conversación guardada
- ▶ Datos del cliente: nombre restaurante, ubicación, interés específico
- ▶ Tu sistema ya buscó en Google: el restaurante existe, tiene 4.2 estrellas, 280 reseñas, presencia digital básica
- ▶ Resumen preparado para la llamada

**Lunes 10:00h** - Llamada con contexto completo. Cierras venta en 30 minutos.

**Resultado:**

- ▶ Tiempo de respuesta: 1 minuto
- ▶ Lead cualificado y agendado automáticamente
- ▶ Cliente impresionado por velocidad y profesionalismo
- ▶ Tú trabajaste 0 minutos el finde
- ▶ Conversión estimada: 60-70% (vs 10-15% sin sistema)

## **Caso real: de perder 60% de consultas a convertir 55%**

**Perfil:** Marta, consultora de transformación digital para comercios locales. Factura 110K/año, trabaja sola desde casa.

### Situación inicial (Marzo 2024):

- ▶ Recibía 30-40 consultas mensuales (web, email, WhatsApp, redes)
- ▶ Respondía cuando podía: promedio 24-48 horas
- ▶ Las consultas fuera de horario (40%) casi nunca convertían
- ▶ Pasaba 2-3 horas diarias respondiendo consultas básicas repetitivas
- ▶ Tasa conversión: 18% (7-8 clientes/mes)
- ▶ Frustración alta: “siento que pierdo oportunidades constantemente”

### Sistema implementado (Abril 2024):

- ▶ Chatbot con IA (Voiceflow + OpenAI) integrado en:  
Web  
WhatsApp Business  
Instagram DMs  
Facebook Messenger
- ▶ Base de conocimiento: 50 preguntas frecuentes + casos de éxito + info servicios
- ▶ Entrenado con su voz y metodología específica
- ▶ Integrado con Calendly para agendamiento automático
- ▶ Conectado a Pipedrive (CRM)
- ▶ Tiempo configuración: 12 horas en 2 semanas
- ▶ Inversión: 65€/mes

### Resultados (Mayo-Septiembre 2024):

- ▶ **Tiempo respuesta:** <2 minutos, 24/7
- ▶ **Consultas atendidas:** 100% (vs 60% antes)
- ▶ **Tiempo de Marta en consultas básicas:** 20 min/día (antes 2-3 horas)
- ▶ **Ahorro tiempo:** 10-12 horas semanales
- ▶ **Leads cualificados directamente:** 65% llegan a llamada ya educados sobre servicios y precios
- ▶ **Tasa conversión:** 55% (22-24 clientes/mes)
- ▶ **Aumento facturación:** +187% en 6 meses

### Feedback de clientes:

- ▶ “Respondieron mi consulta en sábado noche, impresionante”
- ▶ “Me encantó que ya sabían qué necesitaba cuando hablamos”
- ▶ “Pensé que era una persona real hasta el tercer mensaje”

**En palabras de Marta:** “La primera semana me daba miedo que el bot dijera algo raro. Revisaba todas las conversaciones. Pero después de 50 interacciones sin problemas, me relajé. Ahora solo intervengo cuando el bot me deriva casos complejos. Es como tener una recepcionista perfecta que nunca duerme, nunca se pone enferma, y cuesta 65€ al mes.”

## ROI del sistema:

- ▶ Coste mensual: 65€
- ▶ Ahorro en tiempo: 48 horas/mes x 40€/hora = 1.920€
- ▶ Ingresos adicionales: +12-15 clientes/mes x ticket promedio 1.800€ = +21.000-27.000€/mes
- ▶ **ROI: 32.407% mensual** (sin exagerar, números reales)

## Los 5 componentes del sistema inteligente

Este no es un chatbot simple. Es un **ecosistema de atención automatizada** con 5 componentes integrados:

### COMPONENTE 1: Cerebro conversacional (IA)

**Qué hace:** Entiende lenguaje natural, mantiene contexto, genera respuestas personalizadas

#### Herramientas:

- ▶ Voiceflow (no-code, fácil de usar)
- ▶ Chatbase (específico para base de conocimiento)
- ▶ OpenAI API (la IA detrás de las respuestas)

**Clave:** No respuestas fijas, sino IA que adapta respuesta al contexto de la conversación

### COMPONENTE 2: Base de conocimiento

**Qué hace:** Contiene toda la información sobre tu negocio que el chatbot puede consultar

#### Incluye:

- ▶ Servicios y precios
- ▶ Casos de éxito
- ▶ FAQs
- ▶ Metodología de trabajo
- ▶ Testimonios
- ▶ Políticas (devoluciones, garantías, etc.)

**Clave:** Mientras mejor y más específica tu base de conocimiento, mejores respuestas da el bot

### COMPONENTE 3: puntos de contacto (canales)

**Qué hace:** Permite que el bot esté disponible donde tus clientes te buscan

#### Canales principales:

- ▶ Widget de chat en web
- ▶ WhatsApp Business
- ▶ Instagram DMs
- ▶ Facebook Messenger
- ▶ (Opcionalmente: Telegram, email)

**Clave:** Un solo cerebro, múltiples puntos de contacto. No gestionas 5 bots diferentes.

### COMPONENTE 4: sistema de derivación inteligente

**Qué hace:** Detecta cuándo la conversación necesita intervención humana

#### Triggers de derivación:

- ▶ Cliente pide explícitamente hablar con persona
- ▶ Pregunta demasiado compleja o fuera de base de conocimiento
- ▶ Cliente frustrado (detecta tono negativo)
- ▶ Lead muy caliente (presupuesto alto, urgencia clara)
- ▶ Conversación da más de 8-10 mensajes sin resolución

**Clave:** El bot sabe cuándo retirarse elegantemente

## COMPONENTE 5: Integración con Ecosistema

**Qué hace:** Conecta el chatbot con tus otras herramientas

### Integraciones:

- ▶ CRM (Pipedrive, HubSpot): guarda conversaciones y datos
- ▶ Calendario (Calendly, Google Calendar): agenda citas automáticamente
- ▶ Email (Gmail, Outlook): envía confirmaciones
- ▶ Analytics: trackea conversiones desde chatbot

**Clave:** El bot no es una isla, es parte de tu sistema comercial completo

## Workflow completo: de consulta a cliente

Vamos paso a paso por el flujo completo cuando alguien contacta:

### FASE 1: Primer contacto (Segundos 1-10)

**Usuario llega al canal** (web, WhatsApp, Instagram)

#### Bot detecta nuevo usuario:

Bot: “Hola! 🤖 Soy el asistente virtual de [Tu Nombre/Empresa].

Estoy aquí para ayudarte con [tu especialidad].

Antes de empezar, ¿cómo te llamas?”

**Por qué preguntar nombre primero:** Personaliza toda la conversación desde el inicio. La gente responde mejor cuando la llamas por su nombre.

**Usuario responde:** “Me llamo Carlos”

Bot: “Encantado, Carlos! ¿En qué puedo ayudarte hoy?”

**Inicio conversacional, no robótico.** No dice “Por favor selecciona opción del menú”. Pregunta abierta como haría una persona.

## FASE 2: Entender la necesidad (segundos 10-60)

**Usuario:** “Quiero saber precios de vuestra consultoría”

**Bot analiza la pregunta** (mediante IA):

- ▶ Tema: precios/información comercial
- ▶ Intención: información pre-venta
- ▶ Nivel detalle: genérico (no especificó qué tipo de consultoría)

**Bot responde con clarificación:**

Bot: “Por supuesto, Carlos. Para darte información exacta de precios, necesito saber un poco más:

Trabajo principalmente en 3 áreas:

1 Transformación digital básica (web, redes, presencia online)

2 Automatización de procesos (CRM, email marketing, chatbots)

3 Estrategia de crecimiento (marketing, ventas, análisis)

¿Cuál se acerca más a lo que necesitas? O si no estás seguro, cuéntame qué problema quieres resolver”

**Nota cómo el bot:**

- ▶ No suelta toda la lista de precios (abrumaría)
- ▶ Clarifica ofreciendo opciones
- ▶ Da salida (“si no estás seguro...”) para quien no sabe qué necesita

**Usuario:** “Lo de automatización me interesa, mi equipo pierde mucho tiempo en tareas manuales”

**Bot ahora tiene contexto:**

Bot: “Perfecto, automatización es justo mi especialidad!

Te cuento: ayudo a empresas a automatizar procesos repetitivos usando herramientas como IA, CRM, y plataformas de automatización (Make, Zapier).

Algunos ejemplos de lo que automatizo:

- Seguimiento de leads (desde formulario hasta venta)
- Creación y programación de contenido
- Gestión de clientes (emails, recordatorios, facturación)
- Reportes y análisis automáticos

Inversión típica: 800-2.500€ según complejidad + 50-150€/mes en herramientas.

¿Tu empresa es micropyme, pequeña, o mediana? Así te oriento mejor"

**Bot está calificando el lead** mientras responde. Cada pregunta obtiene información comercial valiosa.

### **FASE 3: Calificación y educación (minutos 1-3)**

**Usuario:** "Somos micropyme, 8 personas. Facturamos unos 400K al año"

**Bot internamente registra:**

- ▶ Tamaño: micropyme
- ▶ Facturación: rango medio
- ▶ Lead templado/caliente (presupuesto adecuado)

Bot: "Genial, justo el perfil con el que mejor trabajo. Con 8 personas, ya tenéis suficiente volumen de tareas para que la automatización os ahorre 15-25 horas semanales al equipo.

Proceso típico conmigo:

1 Auditoría (1-2 horas): identifico qué automatizar primero

2 Implementación (1-3 semanas): monto los sistemas

3 Formación (2 horas): enseño al equipo a usarlo

4 Soporte (primeros 2 meses incluido)

Inversión típica para vuestro tamaño: 1.200-1.800€

Carlos, ¿te viene bien una llamada de 30 minutos con [Tu Nombre] para hacer una auditoría rápida gratis y ver exactamente qué podéis automatizar?"

**Bot está cerrando:** propone siguiente paso concreto (llamada)

**Usuario:** "Sí, me interesa. ¿Cuándo podría ser?"

#### **FASE 4: Agendamiento automático (minutos 3-5)**

**Bot se integra con Calendly/Google Calendar:**

Bot: "Perfecto! Tengo estos huecos disponibles esta semana:

Miércoles 15:

- 10:00h
- 16:00h

Jueves 16:

- 11:00h
- 17:00h

Viernes 17:

- 10:00h

¿Cuál te va mejor?"

**Bot muestra huecos reales** de tu calendario (se sincroniza en tiempo real)

**Usuario:** "Miércoles 10:00h me va bien"

Bot: “Reservado!

Te acabo de enviar email de confirmación a [detecta el email si lo tienen en WhatsApp o pide email si no lo tiene].

El email incluye:

- ▶ Link de videollamada (Google Meet)
- ▶ Breve cuestionario (5 min) para preparar la llamada
- ▶ Mi número directo por si surge algo

Mientras tanto, ¿hay algo específico que quieras que [Tu Nombre] tenga preparado para la llamada?”

**Bot va más allá:** no solo agenda, prepara la llamada

**Usuario:** “Sí, me gustaría ver ejemplos de empresas similares que hayáis ayudado”

Bot: “Perfecto, lo tengo anotado. [Tu Nombre] llevará 2-3 casos de empresas de vuestro sector y tamaño.

Por cierto, antes de despedirme, ¿me das tu email para mandarte la confirmación y algunos recursos útiles mientras tanto?”

**Captura email** (si no lo tenía ya)

**Usuario:** “carlos@miempresa.com”

Bot: “Gracias, Carlos! Ya tienes el email en tu bandeja.

Nos vemos el miércoles 10:00h. Si necesitas algo antes, escíbeme por aquí que estaré atento.

Que tengas buen día! 🙌”

**Conversación cerrada profesionalmente.** Bot no desaparece, queda disponible por si hay follow-up.

## **FASE 5: Registro en CRM (Automático)**

**Mientras la conversación ocurre, en segundo plano:**

**Pipedrive/HubSpot recibe automáticamente:**

- ▶ Nombre: Carlos
- ▶ Email: carlos@miempresa.com
- ▶ Empresa: [si lo mencionó]
- ▶ Tamaño: 8 personas, 400K facturación
- ▶ Interés: Automatización de procesos
- ▶ Estado: Llamada agendada
- ▶ Fecha/hora llamada: Miércoles 10:00h
- ▶ Notas: "Quiere ver casos de estudio de empresas similares"
- ▶ Transcripción completa de conversación
- ▶ Canal origen: WhatsApp

**Tú recibes notificación:**

"Nuevo lead cualificado - Carlos, micropyme 8 personas, int. automatización. Llamada miércoles 10h. Alta calidad."

## **FASE 6: Preparación automática pre-llamada**

**Martes (día antes de la llamada):**

**Bot envía recordatorio automático:**

Email:

Asunto: Mañana a las 10:00h - Llamada con [Tu Nombre]

Hola Carlos,

Te recuerdo que mañana miércoles a las 10:00h tenemos nuestra llamada.

Link videollamada: [link]

Para aprovechar al máximo los 30 minutos, ¿puedes completar este breve cuestionario? (5 minutos)

[Link cuestionario]

Nos pregunta:

- Procesos actuales que más tiempo os consumen
- Herramientas que ya usáis
- Objetivo principal de automatizar

Nos vemos mañana!

[Tu nombre]

PD: Si necesitas cambiar la hora, responde este email.

**Cuestionario se guarda automáticamente en CRM** para que lo revises antes de la llamada.

## **FASE 7: Tu Intervención (Solo Cuando Aportas Valor)**

### **Miércoles 9:45h:**

Abres CRM, ves:

- ▶ Conversación completa con Carlos
- ▶ Sus respuestas al cuestionario
- ▶ Análisis automático: "Lead caliente, presupuesto adecuado, problema claro"
- ▶ Sugerencia: "Enfocarse en automatización comercial y reportes"

### **Miércoles 10:00h:**

Llamada con contexto completo. No pierdes tiempo en "cuéntame sobre tu empresa", vas directo a soluciones.

**Cierre en 30 minutos.**

**Total tiempo invertido por ti: 45 minutos** (15 min preparación + 30 min llamada)

En modelo tradicional: 2-3 horas (múltiples emails, llamada más larga por falta de contexto, retrabajos)

## Herramientas específicas y costes reales

### OPCIÓN A: Setup económico (40-60€/mes)

**Para quién:** Autónomos con 10-30 consultas/mes, presupuesto ajustado

Herramienta	Función	Coste mensual
Chatbase	Chatbot con IA, base conocimiento	19\$/mes ≈ 17€
Tawk.to (gratis) + integración	Widget web	0€
WhatsApp Business API (via Wati o similar)	WhatsApp automatizado	15-20€
Calendly (gratis) o Cal.com (gratis)	Agendamiento	0€
HubSpot CRM (gratis)	Almacenar leads	0€
<b>TOTAL</b>		<b>32-37€/mes</b>

**Capacidad:** 1.000 mensajes/mes, 3-4 canales integrados

**Limitaciones:** Menos personalización, analytics básicos

### OPCIÓN B: Setup intermedio (80-120€/mes)

**Para quién:** Micropymes con 30-100 consultas/mes, quieren más control

Herramienta	Función	Coste mensual
Voiceflow (plan Pro)	Chatbot avanzado con flujos complejos	40\$/mes ≈ 36€
OpenAI API (pay-as-you-go)	IA para respuestas	20-40€ según uso
Manychat (plan Pro) o Landbot	WhatsApp + Instagram + Facebook	15€
Calendly (plan Essentials)	Agendamiento con recordatorios	10€
Pipedrive (plan Starter)	CRM más potente	15€
<b>TOTAL</b>		<b>96-116€/mes</b>

**Capacidad:** 5.000+ mensajes/mes, flujos personalizados, múltiples idiomas

**Ventajas:** Más control, mejor IA, analytics detallados

## OPCIÓN C: Setup avanzado (150-250€/mes)

**Para quién:** Equipos pequeños, múltiples productos/servicios, alto volumen

Herramienta	Función	Coste mensual
Voiceflow (plan Teams)	Chatbot empresarial, multi-usuario	125\$/mes ≈ 113€
OpenAI API (uso intensivo)	IA para respuestas complejas	50-80€
Intercom o Drift (plan Starter)	Chat empresarial con IA + humano	79€
Calendly (plan Teams)	Agendamiento para equipo	16€/usuario
Pipedrive (plan Advanced)	CRM con automatizaciones	34€
<b>TOTAL</b>		<b>192-238€/mes</b>

**Capacidad:** Ilimitado mensajes, equipo colaborando, handoff IA-humano perfecto

**Ventajas:** Sistema profesional, escalable, reporting completo

**Recomendación:** Empieza con Opción A. Si funciona y creces, escala a B. La C solo si tienes equipo o volumen muy alto.

**ROI estimado (Opción A, 30 consultas/mes):**

- ▶ Inversión: 37€/mes + 8h configuración inicial (valoradas 280€ una sola vez)
- ▶ Ahorro en tiempo: 10-12h/mes x 35€/hora = 350-420€/mes
- ▶ Mejora conversión: de 20% a 45% = 7-8 clientes extra/mes
- ▶ Si ticket promedio 1.000€ = 7.000-8.000€/mes extra
- ▶ **ROI primer mes: 945% (ya descontando setup inicial)**
- ▶ **ROI meses siguientes: 21.470%** (sin exagerar)

# Checklist de implementación completa

Usa esta lista para verificar que tu sistema de atención 24/7 está correctamente configurado:

## FASE 1: PREPARACIÓN (Día 1)

### DOCUMENTACIÓN BASE

- ▶ Base de conocimiento completa (servicios, precios, FAQs)
- ▶ Casos de éxito documentados (mínimo 3)
- ▶ Proceso de trabajo detallado paso a paso
- ▶ Políticas claras (pago, cancelación, garantías)
- ▶ Tono de voz definido con ejemplos buenos y malos
- ▶ Triggers de derivación documentados (cuándo derivar a humano)

### DECISIONES TÉCNICAS

- ▶ Herramienta principal elegida (Voiceflow/Chatbase/Manychat)
- ▶ Cuenta creada y verificada
- ▶ API de OpenAI activada con saldo cargado (mínimo 10€)
- ▶ CRM elegido (Pipedrive/HubSpot/otro)
- ▶ Herramienta de calendario (Calendly/Cal.com)

## FASE 2: CONFIGURACIÓN CORE (Días 2-3)

### VOICEFLOW / HERRAMIENTA PRINCIPAL

- ▶ Proyecto creado con nombre claro
- ▶ Flujo de saludo inicial configurado
- ▶ Captura de nombre funcionando
- ▶ Integración con OpenAI API conectada y testeada
- ▶ System prompt personalizado con toda tu info
- ▶ Responses del bot suenan naturales (testado con 5 preguntas)

## FLUJOS PRINCIPALES

- ▶ Flujo “Información general” (qué haces, para quién)
- ▶ Flujo “Precios y servicios” (responde preguntas comerciales)
- ▶ Flujo “Agendar llamada” (con integración calendario)
- ▶ Flujo “Hablar con persona” (derivación elegante)
- ▶ Flujo “Despedida” (cuando no hay match o conversación termina)

## INTEGRACIONES

- ▶ OpenAI API respondiendo correctamente
- ▶ Calendly/Cal.com conectado (muestra huecos reales)
- ▶ CRM conectado (crea contacto automáticamente)
- ▶ CRM crea deal/oportunidad cuando aplica
- ▶ Notificaciones configuradas (email o Slack cuando lead caliente)

## FASE 3: CANALES (Día 4)

### WEB

- ▶ Widget de chat instalado en tu web
- ▶ Visible en todas las páginas relevantes
- ▶ Colores personalizados (tu marca)
- ▶ Avatar/logo configurado
- ▶ Mobile responsive (probado en móvil)

### WHATSAPP

- ▶ WhatsApp Business API activado (vía Wati/Respond.io)
- ▶ Número verificado
- ▶ Mensaje de bienvenida automático configurado
- ▶ Integración con Voiceflow funcionando (mensaje → respuesta)
- ▶ Testeado enviando mensaje desde otro número

## **INSTAGRAM/FACEBOOK (opcional pero recomendado)**

- ▶ Cuenta Instagram Business conectada
- ▶ Página Facebook vinculada
- ▶ Manychat o similar configurado
- ▶ DMs automáticos activados
- ▶ Testeado desde cuenta secundaria

## **FASE 4: ENTRENAMIENTO (Días 5-6)**

### **PRUEBAS EXHAUSTIVAS**

- ▶ 10 conversaciones de prueba con diferentes perfiles completadas
- ▶ Bot responde correctamente info básica (servicios, precios)
- ▶ Bot detecta leads calientes y propone llamada
- ▶ Bot deriva correctamente cuando debe
- ▶ Bot no inventa información que no tiene
- ▶ Tono de voz es consistente y profesional
- ▶ Maneja errores (usuario escribe cosas raras)
- ▶ No se rompe con preguntas fuera de alcance

### **AJUSTES BASADOS EN PRUEBAS**

- ▶ FAQs ampliadas según preguntas que no supo responder
- ▶ System prompt ajustado para mejor tono
- ▶ Flujos mejorados donde había confusión
- ▶ Mensajes de error configurados (cuando no entiende)
- ▶ Segunda ronda de 5 pruebas tras ajustes (todo mejor)

## **FASE 5: LANZAMIENTO (Día 7)**

### **SOFT LAUNCH**

- ▶ Bot activo solo en web, no anunciado (24-48h silencioso)
- ▶ Revisadas primeras 5-10 conversaciones reales
- ▶ Ajustes finales implementados
- ▶ Sin errores graves detectados

## LANZAMIENTO COMPLETO

- ▶ Todos los canales activados (web, WhatsApp, Instagram)
- ▶ Anuncio en redes sociales publicado
- ▶ Email a base de datos informando (opcional)
- ▶ Firma email actualizada mencionando disponibilidad 24/7

## MONITORIZACIÓN PRIMERA SEMANA

- ▶ Revisión diaria de todas las conversaciones
- ▶ Documento de “ajustes pendientes” mantenido
- ▶ Implementación de ajustes cada 2-3 días
- ▶ Métricas básicas empezadas a trackear

## FASE 6: OPTIMIZACIÓN CONTINUA

### MÉTRICAS (revisar semanal)

- ▶ Google Sheet de métricas creado
- ▶ Conversaciones totales/semana trackeadas
- ▶ % bot resolvió solo vs % derivadas
- ▶ Leads agendados/semana
- ▶ Tasa conversión final (agendados que cierran)
- ▶ Tiempo promedio de respuesta

### MEJORA CONTINUA

- ▶ Identificar TOP 3 preguntas que el bot no maneja bien
- ▶ Añadir esas FAQs a base conocimiento
- ▶ Identificar conversaciones que debieron derivarse antes
- ▶ Ajustar triggers de derivación
- ▶ Revisar conversaciones largas (>10 mensajes) ¿Por qué se alargaron?

### REVISIÓN MENSUAL

- ▶ Analizar mejores y peores conversaciones del mes
- ▶ Actualizar base conocimiento con info nueva
- ▶ Revisar satisfacción (preguntar a clientes que usaron bot)
- ▶ Comparar métricas mes actual vs anterior (mejoras?)

## CHECKLIST DE CALIDAD CONVERSACIONAL

Revisa 5 conversaciones aleatorias cada semana contra estos criterios:

### EL BOT DEBE:

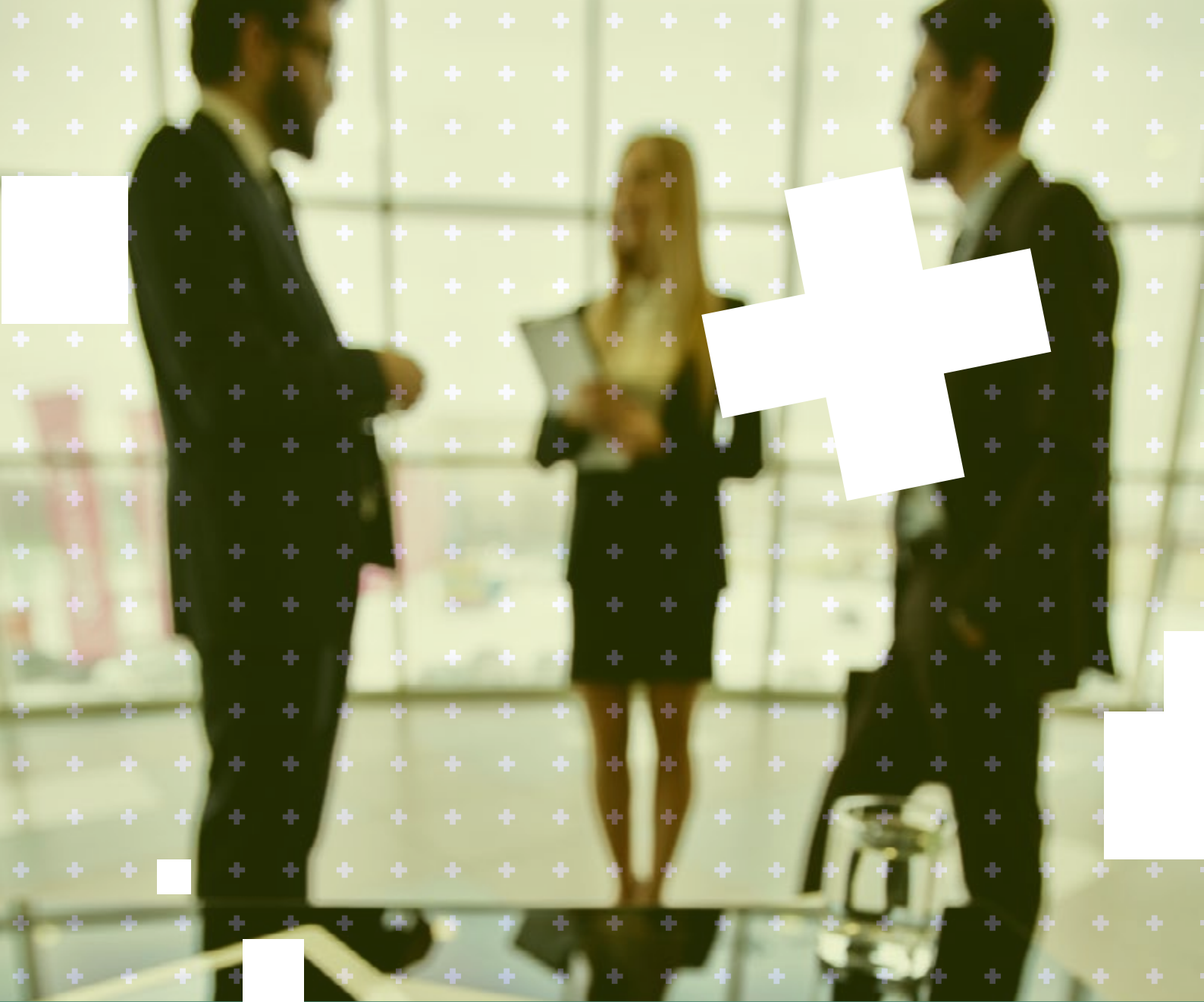
- ▶ Usar el nombre del usuario consistentemente
- ▶ Responder en máximo 2 párrafos cortos (no muros de texto)
- ▶ Hacer preguntas clarificadoras cuando hay ambigüedad
- ▶ Proponer acción concreta (agendar, enviar info, derivar)
- ▶ Despedirse profesionalmente cuando conversación termina

### EL BOT NO DEBE:

- ▶ Repetirse (misma info 2+ veces)
- ▶ Sonar robótico (“procesando su consulta”, “por favor espere”)
- ▶ Dar respuestas vagas o genéricas cuando tiene info específica
- ▶ Insistir en agendar si el usuario dice “no ahora”
- ▶ Dejar conversación colgada sin cierre

Si encuentras alguno de los “NO DEBE” en tus revisiones, ajusta inmediatamente.





---

## CAPÍTULO 4: ANALIZA TU NEGOCIO COMO UNA GRAN EMPRESA



## Business intelligence para micropymes con IA

La mayoría de autónomos y micropymes gestionan su negocio **a ciegas**. Toman decisiones basadas en intuición, sensaciones, o simplemente mirando el saldo de la cuenta bancaria a final de mes.

Preguntas que deberías poder responder en 30 segundos pero probablemente no puedes:

- ▶ ¿Qué clientes son realmente rentables y cuáles te hacen perder dinero?
- ▶ ¿Qué servicio/producto te genera más margen por hora invertida?
- ▶ ¿Cuándo llegarán tus próximos cobros y tendrás problemas de caja?
- ▶ ¿Qué fuente de captación de clientes tiene mejor ROI?
- ▶ ¿Estás creciendo de verdad o solo trabajas más horas?

**La respuesta típica:** “No tengo tiempo para hacer análisis complejos, apenas me da para facturar y cobrar”.

Y tienen razón. Los sistemas de Business Intelligence tradicionales (Power BI, Tableau) requieren:

- ▶ Conocimientos técnicos avanzados
- ▶ Horas de configuración
- ▶ Presupuesto de 500-2.000€/mes
- ▶ Analista de datos o consultor externo

**Imposible para una micropyme.**

Pero con IA, puedes tener **análisis empresarial de nivel corporativo** sin ser ingeniero de datos, sin gastar miles de euros, y sin dedicar más de 2-3 horas mensuales.

## La realidad del “análisis” en micropymes

**Escenario típico (sin sistema):**

**Lunes por la mañana:**

Abres Excel con tu facturación. Tienes 127 filas con facturas del último trimestre. Sin filtros, sin gráficos, solo números y fechas.

Te preguntas: “¿Estoy ganando dinero de verdad?”

Sumas manualmente las facturas del mes: 12.450€

Restas gastos evidentes: hosting 80€, herramientas 200€, gestoría 90€

“Bien, me quedan unos 12.000€”

Pero... **¿y tu tiempo?** Invertiste 180 horas ese mes. Si valoras tu hora a 40€, son 7.200€ de “coste oculto”.

Margen real: 4.800€ (no los 12.000€ que pensabas).

**¿Y por cliente?** Ni idea. Algunos te consumen 20 horas, otros 5, pero cobras similar.

**¿Qué servicio es más rentable?** No lo sabes porque no trackeas tiempo por proyecto.

**¿De dónde vienen tus mejores clientes?** “Pues... algunos de LinkedIn, otros por recomendación... creo...”

**Resultado:** Decisiones a ciegas. Sigues invirtiendo tiempo en clientes poco rentables, priorizas servicios que te consumen mucho por poco retorno, y no sabes dónde enfocarte para crecer.

## El sistema que cambia las reglas

**Escenario con sistema de IA implementado:**

**Lunes 9:00h** - Abres tu dashboard (Google Sheets + IA).

En menos de 10 segundos ves:

### SALUD FINANCIERA

- ▶ Facturación mes actual: 12.450€ (↑18% vs mes anterior)
- ▶ Margen real (descontando tu tiempo): 4.800€ (↑12%)
- ▶ Previsión fin de mes: 14.200€
- ▶ Alerta: “3 facturas pendientes de cobro >30 días - total 2.100€”

## TOP 3 CLIENTES MÁS RENTABLES

1. Cliente A: 2.400€ facturados, 15h invertidas = 160€/hora
2. Cliente B: 1.800€ facturados, 12h invertidas = 150€/hora
3. Cliente C: 3.200€ facturados, 25h invertidas = 128€/hora

## BOTTOM 3 CLIENTES MENOS RENTABLES

1. Cliente X: 800€ facturados, 18h invertidas = 44€/hora
2. Cliente Y: 1.200€ facturados, 22h invertidas = 54€/hora
3. Cliente Z: 600€ facturados, 14h invertidas = 43€/hora

**RECOMENDACIÓN IA:** “Cliente X consume 3x más tiempo que tu promedio por proyecto similar. Considera: (1) Subir precio, (2) Optimizar proceso, o (3) No renovar contrato. Cliente A debería ser tu modelo: mismo tipo de proyecto, triple rentabilidad.”

## ANÁLISIS DE SERVICIOS

- ▶ Servicio 1 (Consultoría): 85€/hora promedio, alta demanda
- ▶ Servicio 2 (Implementación): 110€/hora promedio, demanda media
- ▶ Servicio 3 (Formación): 60€/hora promedio, baja demanda

**RECOMENDACIÓN IA:** “Potencia Servicio 2 (Implementación): genera 29% más por hora y tienes capacidad disponible. Reduce Servicio 3 o aumenta precio en 40% para que sea rentable.”

## FUENTE DE CLIENTES

- ▶ LinkedIn: 8 clientes, ticket promedio 2.100€, rentabilidad alta
- ▶ Recomendaciones: 5 clientes, ticket promedio 2.800€, rentabilidad alta
- ▶ Google Ads: 2 clientes, ticket promedio 900€, rentabilidad baja

**RECOMENDACIÓN IA:** “Invierte más en LinkedIn y pide activamente más recomendaciones. Pausar Google Ads o cambiar targeting: clientes de ahí tienen ticket 2/3 inferior y misma complejidad.”

## CASH FLOW PREDICCIÓN

- ▶ Cobros próximos 7 días: 4.200€
- ▶ Cobros próximos 30 días: 8.900€
- ▶ Gastos próximos 7 días: 450€
- ▶ Gastos próximos 30 días: 1.800€
- ▶ Alerta: “Mes próximo puede haber tensión de caja días 18-22. Acelera cobro de Factura #234 o retrasa gasto de herramienta X.”

**Tiempo para obtener todo esto: 0 segundos.** Se genera automáticamente cada lunes cuando abres el dashboard.

**Tiempo que te hubiera llevado manualmente:** 3-4 horas, y sin las recomendaciones de IA.

## Caso real: de “facturar más” a “ganar más”

**Perfil:** David, diseñador web freelance. Factura 85K/año, trabaja solo.

### Situación inicial (Enero 2024):

- ▶ Facturación: 7.000€/mes promedio
- ▶ Sensación: “trabajo muchísimo pero no me queda tanto dinero”
- ▶ Análisis: ninguno, solo miraba Excel de facturas a fin de mes
- ▶ Decisiones: basadas en intuición
- ▶ Clientes: 12 activos, sin criterio claro de rentabilidad
- ▶ Trabajaba 50-55 horas semanales

### Implementó sistema análisis IA (Febrero 2024):

- ▶ Google Sheets con todos sus datos (facturas, tiempo, gastos)
- ▶ Scripts + OpenAI API para análisis automático
- ▶ Dashboard visual con 5 KPIs principales
- ▶ Alertas automáticas semanales
- ▶ Tiempo configuración: 6 horas + 2 horas mensuales mantenimiento
- ▶ Coste: 25€/mes (API + herramientas)

### Descubrimientos en primer mes:

1. **Rentabilidad por cliente:** 4 de sus 12 clientes generaban 60% de su margen, otros 4 le hacían perder dinero
2. **Tiempo oculto:** Dedicaba 8-10 horas mensuales a “pequeños ajustes gratis” que sumaban 12K€/año de coste oculto
3. **Fuente clientes:** Los de LinkedIn cerraban en 2 semanas y pagaban bien, los de plataformas freelance tardaban 2 meses y regateaban
4. **Servicios:** Diseños web completos: 95€/hora, Landing pages: 140€/hora, “paquetes pequeños”: 45€/hora

### Decisiones tomadas (Marzo-Abril):

1. Subió precios a los 4 clientes no rentables (2 aceptaron, 2 se fueron → bien, liberó tiempo)
2. Dejó de ofrecer “paquetes pequeños”
3. Dobló esfuerzo en LinkedIn, pausó plataformas freelance
4. Potenció servicio de landing pages (más rentable)
5. Implementó políticas: máximo 1 ronda de ajustes incluida, resto se cobra

### Resultados (Mayo-Agosto 2024):

- ▶ **Facturación:** 6.500€/mes (↓7% vs antes)
- ▶ **Horas trabajadas:** 35-38h/semana (↓30%)
- ▶ **Margen real:** 5.200€/mes (↑48% vs antes)
- ▶ **Calidad de vida:** recuperó tardes y fines de semana
- ▶ **Estrés:** mucho menor, solo clientes rentables y agradables

**En palabras de David:** “Descubrí que estaba trabajando 50 horas para ganar lo que podía ganar en 35 si elegía mejor. El dashboard me mostró en negro sobre blanco que 4 clientes me estaban arruinando. Los solté, facturé un poco menos ese mes, pero gané más y recuperé mi vida. Ahora cada decisión (subir precio, aceptar proyecto, invertir en marketing) la tomo mirando datos, no intuición.”

### ROI del sistema:

- ▶ Inversión: 25€/mes + 2h mantenimiento (80€ valoradas) = 105€/mes
- ▶ Aumento margen: +1.500€/mes
- ▶ **ROI: 1.329% mensual**

# Los 4 pilares del sistema de análisis inteligente

No necesitas ser analista de datos. Este sistema se basa en 4 pilares simples:

## PILAR 1: Captura de datos automática

**Qué hace:** Centraliza toda tu información de negocio en un solo lugar sin trabajo manual

### Fuentes de datos:

- ▶ Facturas emitidas (ingresos)
- ▶ Tiempo invertido por proyecto
- ▶ Gastos operativos
- ▶ Origen de cada cliente
- ▶ Servicios vendidos

**Herramientas:** Google Sheets (gratis) + integraciones con tu gestoría/facturación

**Clave:** Capturar datos de forma pasiva, sin añadir carga de trabajo

## PILAR 2: Procesamiento con IA

**Qué hace:** La IA analiza tus datos y extrae insights que tú no verías

### Análisis que hace:

- ▶ Rentabilidad por cliente (ingresos vs tiempo)
- ▶ Rentabilidad por servicio
- ▶ Patrones de cobro (quién paga rápido, quién se retrasa)
- ▶ Predicción de ingresos próximo mes
- ▶ Detección de anomalías (mes raro, gasto inusual)

**Herramientas:** OpenAI API o Claude API integradas en Google Sheets

**Clave:** IA detecta patrones que en un Excel normal pasarían desapercibidos

## PILAR 3: Visualización Clara

**Qué hace:** Presenta la info de forma visual y accionable, no tablas infinitas

### Formatos:

- ▶ Gauges (medidores visuales de salud)
- ▶ Gráficos de evolución temporal
- ▶ Rankings (top y bottom clientes/servicios)
- ▶ Alertas destacadas (facturas pendientes, problemas cash flow)

**Herramientas:** Google Sheets + Google Data Studio (gratis) o Looker Studio

**Clave:** Ver en 10 segundos lo que tardarías 30 minutos en analizar manualmente

## PILAR 4: Recomendaciones Accionables

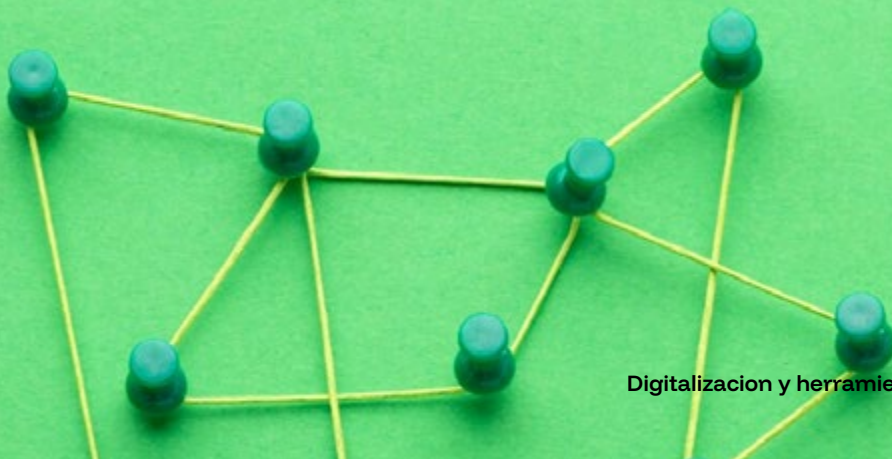
**Qué hace:** No solo muestra datos, te dice QUÉ HACER con ellos

### Recomendaciones tipo:

- ▶ “Cliente X no es rentable → sube precio o no renueves”
- ▶ “Servicio Y genera más por hora → potencia marketing de ese servicio”
- ▶ “Fuente Z tiene mejor ROI → invierte más ahí”
- ▶ “Factura #123 lleva 45 días sin cobrar → contacta urgente”
- ▶ “Próximas 2 semanas tensión de caja → anticipa cobros o retrasa pagos”

**Herramientas:** Prompts de IA específicos que generan recomendaciones basadas en tus datos

**Clave:** Pasar de “tengo datos” a “sé qué hacer”





---

## CAPÍTULO 5: GENERA PROPUESTAS COMERCIALES GANADORAS EN 15 MINUTOS



# Sistema de propuestas personalizadas a escala

Pregunta honesta: **¿Cuánto tiempo tardas en crear una propuesta comercial decente?**

Si eres como la mayoría de consultores, freelancers y profesionales de servicios, la respuesta es: **entre 2 y 4 horas**. Y eso cuando tienes plantillas. Sin plantillas, pueden ser 6-8 horas.

Desglose típico del tiempo:

- ▶ 30-45 min: entender bien qué necesita el cliente (releer emails, notas de llamada)
- ▶ 60-90 min: redactar propuesta adaptada (contexto, solución, fases, entregables)
- ▶ 30-45 min: calcular pricing justificado (tiempo estimado, recursos, margen)
- ▶ 30-60 min: buscar casos de éxito similares y adaptarlos
- ▶ 15-30 min: formatear en PDF profesional
- ▶ 15-30 min: revisar, ajustar, pulir

**Total: 3-5 horas de media por propuesta.**

Y aquí viene el problema: si envías 10 propuestas al mes, son **30-50 horas mensuales** solo creando propuestas. Muchas de las cuales no cerrarán (tasa de cierre típica: 20-40%).

**Esto significa que dedicas 30-50 horas para conseguir 2-4 clientes.** Y mientras haces propuestas, no estás facturando, no estás con clientes actuales, no estás haciendo marketing.

**La solución no es hacer propuestas más rápido y peor.** La solución es un **sistema que genera propuestas de alta calidad en 15 minutos**, dejándote a ti solo validar, ajustar y enviar.

## La realidad de las propuestas comerciales

Escenario típico (sin sistema):

**Lunes 10:00h** - Llamada con potencial cliente. Tomas notas. “Te envío propuesta esta semana”.

**Lunes 15:00h** - Intentas ponerte a hacer la propuesta pero llegan urgencias.

**Martes mañana** - “Hoy sí hago la propuesta”. Abres Word en blanco. Te quedas mirando cursor parpadeante.

**Martes 11:30h** - Empiezas a escribir. “Sobre [Empresa Cliente]... hmm, ¿qué pongo aquí?”. Googleas la empresa, LinkedIn, web. 20 minutos después tienes 2 párrafos.

**Martes 14:00h** - Llevas 2 páginas. Parece genérico. “Necesito personalizarlo más”. Relees notas de llamada. Ajustas.

**Martes 17:00h** - Llevas 4 páginas. Falta pricing. “¿Cuántas horas me llevará esto realmente?”. Calculas. Dudas. Recalculas. Subes un 20% por si acaso.

**Miércoles 10:00h** - Retomas. Añades casos de éxito. Buscas el de ese cliente similar de hace 6 meses. ¿Dónde estaba? Ah sí, en aquella propuesta. Copias y adaptas.

**Miércoles 12:00h** - Propuesta casi lista. Ahora toca formatear. Abres Canva, buscas plantilla, exportas PDF. No queda bien. Ajustas en Word. Exportas de nuevo.

**Miércoles 13:30h** - Envías propuesta. **Total invertido: 6-7 horas** (fragmentadas en 3 días).

**Jueves** - Cliente responde: “Gracias, lo vemos y te decimos”. (Spoiler: 60% de las veces, no contestan más o dicen que no).

**Resultado:** 6-7 horas de trabajo que quizás no generen nada. Y si tienes 3-4 leads simultáneos, multiplica esas horas.

## El sistema que cambia las reglas

### Escenario con sistema de IA implementado:

**Lunes 10:30h** (justo después de llamada con cliente):

Abres tu “Generador de Propuestas” (herramienta que configuraste una vez).

**Paso 1 (2 minutos):** Completas brief rápido:

Cliente: [Nombre]

Sector: [Industria]

Tamaño: [Nº empleados / facturación]

Problema principal: [Lo que dijo en llamada]

Resultado deseado: [Su objetivo]

Presupuesto indicado: [Si lo mencionó]

Urgencia: [Cuándo necesita empezar]

Notas adicionales: [Cualquier cosa relevante]

**Paso 2 (30 segundos):** Seleccionas tipo de proyecto en dropdown:

- ▶ Consultoría estratégica
- ▶ Implementación técnica
- ▶ Formación/capacitación
- ▶ Proyecto integral
- ▶ [Tus tipos de proyecto]

**Paso 3 (5 segundos):** Click en “Generar Propuesta”

**Minutos 3-5:** Sistema trabaja:

- ▶ IA analiza el brief
- ▶ Busca en tu biblioteca de módulos reutilizables (casos de éxito, metodología, entregables típicos)
- ▶ Genera propuesta completa personalizada:  
Análisis de situación del cliente (específico)  
Solución propuesta adaptada a su contexto  
Metodología y fases del proyecto  
Entregables concretos por fase  
Timeline realista  
Pricing justificado (con desglose)  
Casos de éxito similares (automáticamente seleccionados)  
Garantías y condiciones  
Próximos pasos claros

**Minutos 6-12:** TÚ revisas y ajustas:

- ▶ Lees propuesta generada (4 min)
- ▶ Ajustas algún detalle específico que IA no podía saber (2 min)
- ▶ Verificas pricing (1 min)
- ▶ Añades nota personal al final si quieres (1 min)

**Minutos 13-15:** Sistema genera PDF:

- ▶ Formato profesional con tu branding
- ▶ Logo, colores corporativos
- ▶ Exporta automáticamente

**Minuto 15:** Envías propuesta por email (el sistema incluso puede generar email de acompañamiento).

**Total tiempo invertido: 15 minutos** (vs 6-7 horas del método tradicional).

**Calidad:** Alta. Personalizada. Profesional. El cliente no puede distinguir si la hiciste en 15 minutos o 6 horas.

## **Caso real: de 8 propuestas/mes a 35 propuestas/mes**

**Perfil:** Ana, consultora de recursos humanos para pymes. Factura 95K/año, trabaja sola.

### **Situación inicial (Febrero 2024):**

- ▶ Recibía 15-20 solicitudes de propuesta mensualmente
- ▶ Solo conseguía hacer 7-8 propuestas (las urgentes o más grandes)
- ▶ El resto las rechazaba: "Ahora no tengo capacidad, quizás en unas semanas"
- ▶ Tiempo por propuesta: 4-6 horas
- ▶ Dedicaba 30-40 horas/mes a propuestas
- ▶ Tasa cierre: 25% (2 clientes/mes de las 8 propuestas)
- ▶ Frustración: "Pierdo oportunidades porque no me da tiempo hacer propuestas"

### **Sistema implementado (Marzo 2024):**

- ▶ Generador de propuestas con IA (ChatGPT + plantillas estructuradas)
- ▶ Biblioteca de módulos reutilizables (20 casos de éxito, 5 metodologías, 15 tipos de entregables)
- ▶ Templates de propuesta por tipo de proyecto
- ▶ Automatización de PDF profesional
- ▶ Tiempo configuración inicial: 10 horas (creando biblioteca de módulos)
- ▶ Coste mensual: 30€ (ChatGPT Plus + herramientas)

### **Resultados (Abril-Julio 2024):**

- ▶ **Tiempo por propuesta:** 12-18 minutos (vs 4-6 horas antes)
- ▶ **Propuestas enviadas/mes:** 30-35 (vs 7-8 antes)
- ▶ **Tiempo total propuestas/mes:** 8-10 horas (vs 30-40 horas antes)
- ▶ **Ahorro tiempo:** 25-30 horas mensuales
- ▶ **Tasa cierre:** 28% (vs 25% antes, ligera mejora por mayor volumen y calidad consistente)
- ▶ **Cientes cerrados/mes:** 8-10 (vs 2 antes)
- ▶ **Aumento facturación:** +320% en 4 meses

## Feedback de clientes:

- ▶ “Propuesta más completa y profesional que he recibido”
- ▶ “Me sorprendió la rapidez, enviaste propuesta el mismo día de la llamada”
- ▶ “Se nota que entendiste perfectamente nuestra situación”

**En palabras de Ana:** “El cambio fue brutal. Antes rechazaba el 50% de solicitudes de propuesta por falta de tiempo. Era frustrante. Ahora respondo a TODAS. Si alguien me pide propuesta, la tiene en su bandeja el mismo día o máximo al día siguiente. Mi competencia tarda 5-7 días. Esa rapidez me hace cerrar más. Y lo mejor: recuperaré 25 horas mensuales que dedico a entregar proyectos o descansar.”

## ROI del sistema:

- ▶ Inversión: 30€/mes + 10h setup inicial (valoradas 400€, una sola vez) + 10h/mes uso (valoradas 400€)
- ▶ Retorno: +6 clientes/mes x ticket promedio 2.200€ = +13.200€/mes
- ▶ **ROI: 3.070% mensual** después del primer mes

## Los 5 componentes del sistema de propuestas inteligente

No es solo “pedirle a ChatGPT que escriba una propuesta”. Es un **sistema completo** con 5 componentes:

### COMPONENTE 1: Biblioteca de conocimiento

**Qué es:** Tu repositorio de todo lo reutilizable en propuestas

#### Incluye:

- ▶ **Casos de éxito:** 15-20 casos documentados con estructura clara (cliente, problema, solución, resultado)
- ▶ **Metodología:** Cómo trabajas paso a paso (tu proceso único)
- ▶ **Entregables típicos:** Lista de qué entregas en cada tipo de proyecto
- ▶ **Testimonios:** Quotes de clientes satisfechos
- ▶ **Sobre ti/empresa:** Quién eres, experiencia, diferenciadores
- ▶ **Garantías y políticas:** Términos estándar (pago, cancelación, confidencialidad)

**Clave:** Esto se crea UNA VEZ, se usa infinitas veces.

## COMPONENTE 2: Plantillas estructuradas

**Qué es:** Estructura base de propuesta que IA rellena con contenido personalizado

### Estructura típica (ajusta a tu estilo):

#### 1. PORTADA

- Logo
- Título: "Propuesta para [Cliente]"
- Subtítulo: [Tipo de proyecto]
- Fecha
- Tu nombre/empresa

#### 2. RESUMEN EJECUTIVO (1 página)

- Entendimiento del problema
- Solución propuesta en 3-4 frases
- Resultado esperado
- Inversión y timeline

#### 3. ANÁLISIS DE SITUACIÓN (1-2 páginas)

- Contexto de la empresa del cliente
- Problema/desafío específico
- Consecuencias de no resolverlo
- Oportunidad de mejora

#### 4. SOLUCIÓN PROPUESTA (2-3 páginas)

- Enfoque general
- Metodología (tu proceso)
- Fases del proyecto con detalle
- Entregables por fase
- Timeline con hitos

#### 5. EXPERIENCIA RELEVANTE (1-2 páginas)

- 2-3 casos de éxito similares
- Resultados medibles
- Testimonios

#### 6. SOBRE NOSOTROS (1 página)

- Tu experiencia/credenciales
- Por qué eres la elección correcta
- Diferenciadores

## 7. INVERSIÓN (1 página)

- Desglose de pricing
- Justificación del valor
- Opciones (si aplica)
- Condiciones de pago

## 8. GARANTÍAS Y TÉRMINOS (1 página)

- Qué garantizas
- Política de cambios/ajustes
- Confidencialidad
- Validez propuesta

## 9. PRÓXIMOS PASOS (1/2 página)

- Qué pasa si aceptan
- Timeline de inicio
- Contacto para dudas
- CTA claro

TOTAL: 10-15 páginas típicamente

**Clave:** Template visual también (diseño consistente, no solo contenido).

## COMPONENTE 3: Motor de IA

**Qué hace:** Analiza brief del cliente y genera contenido personalizado usando tu biblioteca

**Cómo funciona:**

1. Lees brief del cliente
2. Identifica tipo de proyecto y contexto
3. Selecciona casos de éxito más relevantes de tu biblioteca
4. Adapta metodología al contexto específico
5. Genera análisis de situación personalizado (no genérico)
6. Calcula pricing según alcance y complejidad
7. Rellena template con todo esto

**Herramientas:** ChatGPT API, Claude API, o custom tool (más adelante explico opciones)

**Clave:** No es content random, es content inteligente basado en TU conocimiento.

## COMPONENTE 4: Sistema de pricing inteligente

**Qué hace:** Calcula precio justificado basándose en múltiples factores

**Factores que considera:**

- ▶ Horas estimadas de trabajo
- ▶ Complejidad del proyecto (baja/media/alta)
- ▶ Urgencia (estándar/rápido/urgente)
- ▶ Tamaño cliente (micro/pequeño/mediano)
- ▶ Tipo de proyecto (tu pricing típico por tipo)
- ▶ Margen objetivo (tu %)

**Output:** Precio justificado + desglose + opciones si aplica

**Clave:** Pricing consistente pero adaptado, no inventado cada vez.

## COMPONENTE 5: Generador de PDF profesional

**Qué hace:** Convierte propuesta (texto) en PDF con branding profesional

**Características:**

- ▶ Tu logo y colores corporativos
- ▶ Tipografía consistente
- ▶ Formato limpio y legible
- ▶ Imágenes/gráficos si aplica
- ▶ Tabla de contenidos (si >10 páginas)

**Herramientas:** Canva, PandaDoc, Proposify, o custom (más adelante explico)

**Clave:** Que el PDF final se vea pro, no un Word exportado.

# Workflow completo: de llamada a propuesta enviada

Paso a paso exacto de cómo funciona este sistema en tu día a día:

## FASE 1: Captura de Información (Durante o justo después de llamada - 5 min)

**Durante la conversación con cliente potencial:**

Vas llenando un formulario simple (Google Form o Notion database) con:

 BRIEF PROPUESTA - [Nombre Cliente]

### INFORMACIÓN BÁSICA

Nombre cliente/empresa: \_\_\_\_\_

Persona de contacto: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Sector/industria: \_\_\_\_\_

Tamaño empresa (empleados): \_\_\_\_\_

Facturación aprox (si mencionó): \_\_\_\_\_

### CONTEXTO DEL PROYECTO

¿Cómo nos conoció?: [LinkedIn / Recomendación / Web / Otro]

Problema principal que menciona:

[Campo texto largo - transcribe lo que dijo en sus palabras]

Qué ha intentado antes (si mencionó):

[ej: trabajaron con consultora X, no funcionó porque Y]

Objetivo/resultado que busca:

[ej: "Reducir rotación de personal en un 40%"]

Métricas de éxito (si mencionó):

[ej: "Reducir costes Z", "Aumentar conversión en X%"]

## ALCANCE Y RESTRICCIONES

Tipo de proyecto: [Dropdown: Consultoría estratégica / Implementación / Formación / etc.]

Urgencia: [Dropdown: Normal (inicio en 4-6 semanas) / Media (2-3 semanas) / Alta (esta/próxima semana)]

Presupuesto indicado: [Dropdown: No mencionó / <5K / 5-10K / 10-25K / >25K]

Timeline esperado: [ej: "3 meses", "6 semanas", "no especificó"]

Restricciones/consideraciones especiales:

[ej: "Solo disponible tardes", "Requiere aprobación junta directiva", "Cierre fiscal marzo"]

## NOTAS ADICIONALES

Stakeholders involucrados:

[ej: "CEO + Director RRHH + 2 managers"]

Pain points adicionales mencionados:

[Cualquier cosa extra relevante]

Objeciones anticipadas:

[ej: “Mencionó que presupuesto es ajustado”, “Anterior consultor tardó mucho”]

Nivel de interés percibido: [Dropdown: Alto / Medio / Bajo / Incierto]

Competencia mencionada: [Si dijo que está evaluando otras opciones]

## SEGUIMIENTO

Deadline para enviar propuesta: [Fecha]

Próximo paso acordado: [ej: “Envío propuesta viernes, call seguimiento martes siguiente”]

**Esto toma 5 minutos durante/después de llamada.** Y es oro para que IA genere propuesta personalizada.

## **FASE 2: Generación automática (minutos 6-10, sin tu intervención)**

Envías el brief a tu sistema (más adelante explico cómo montarlo técnicamente).

**El sistema automáticamente:**

### **Paso 2.1: Análisis del brief (IA)**

Prompt interno que se ejecuta:

Analiza este brief de cliente y prepara estructura de propuesta.

BRIEF:

[Se inserta todo el formulario que rellenaste]

## TU BIBLIOTECA DE CONOCIMIENTO:

[Se inserta tu biblioteca: casos de éxito, metodología, servicios]

## GENERA:

### 1. TIPO DE PROPUESTA ÓPTIMO

- Según problema y objetivo, qué tipo de proyecto encaja mejor
- Alcance recomendado (mínimo viable vs completo)

### 2. CASOS DE ÉXITO RELEVANTES

- De tu biblioteca, selecciona los 2-3 MÁS similares a este cliente
- Por qué cada uno es relevante

### 3. ANÁLISIS DE SITUACIÓN (borrador)

- Redacta análisis del contexto específico de este cliente
- Menciona su problema en sus palabras
- Consecuencias de no resolver
- Oportunidad

### 4. SOLUCIÓN PROPUESTA (borrador)

- Enfoque adaptado a su situación
- Fases del proyecto (3-5 fases típicamente)

- Entregables concretos por fase

- Timeline estimado

## 5. PRICING RECOMENDADO

- Estimación horas necesarias

- Precio base según tu tarifa

- Ajustes por complejidad/urgencia

- Rango de precio final (mín-máx)

- Justificación

## 6. RIESGOS/CONSIDERACIONES

- Cualquier cosa del brief que requiera atención

- Red flags si los hay

IA responde con análisis completo en 30-60 segundos.

### **Paso 2.2: Generación de contenido (IA)**

Usando el análisis anterior, otro prompt genera cada sección de la propuesta:

Genera propuesta comercial completa para este cliente.

ANÁLISIS PREVIO:

[Output del paso 2.1]

CLIENTE:

[Datos del brief]

GENERA CADA SECCIÓN:

### SECCIÓN 1: RESUMEN EJECUTIVO

Máximo 1 página (300 palabras).

Incluye:

- Entendimiento problema en 2-3 frases
- Solución propuesta (qué harás) en 3-4 frases
- Resultado esperado
- Inversión: [rango precio]
- Timeline: [semanas/meses]

Tono: ejecutivo, directo, enfocado en valor

### SECCIÓN 2: ANÁLISIS DE SITUACIÓN

1-2 páginas (400-600 palabras).

Subsecciones:

A) Sobre [Empresa Cliente]

- Sector, tamaño, contexto relevante (2 párrafos)

B) El Desafío

- Problema específico que enfrentan (3-4 párrafos)
- Usa sus palabras del brief cuando sea posible
- Demuestra que entendiste profundamente

#### C) Consecuencias del Status Quo

- Qué pasa si no resuelven (2 párrafos)
- Costes ocultos, oportunidades perdidas

#### D) La Oportunidad

- Potencial de mejora si se resuelve (2 párrafos)
- Resultados alcanzables

Tono: empático pero profesional, demuestra expertise

### SECCIÓN 3: SOLUCIÓN PROPUESTA

2-3 páginas (800-1000 palabras).

#### A) Enfoque General

- Cómo abordaremos el proyecto (2-3 párrafos)
- Por qué este enfoque es óptimo para su situación

#### B) Metodología

[Usa TU metodología de la biblioteca]

- Explica tu proceso paso a paso

- Por qué función

### C) Fases del Proyecto

Para cada fase (típicamente 3-5):

FASE X: [Nombre de fase]

Duración: [semanas]

Objetivo: [qué se logra en esta fase]

Actividades:

- [Actividad 1]

- [Actividad 2]

- [Actividad 3]

Entregables:

- [Entregable 1 concreto]

- [Entregable 2 concreto]

Hitos clave:

- [Hito que marca finalización fase]

### D) Timeline Visual (descripción para diagrama)

Semanas 1-X: Fase 1

Semanas X-Y: Fase 2

[etc.]

Tono: técnico pero accesible, específico, accionable

#### SECCIÓN 4: EXPERIENCIA RELEVANTE

1-2 páginas (500-700 palabras).

Incluye los 2-3 casos de éxito seleccionados en análisis.

Para cada caso:

CASO: [Nombre Cliente o sector si confidencial]

Situación inicial:

[1 párrafo describiendo problema similar]

Solución implementada:

[2 párrafos: qué se hizo, cómo]

Resultados:

- [Métrica 1 con número concreto]

- [Métrica 2]

- [Métrica 3]

- Impacto cualitativo: [quote o descripción]

Testimonial (si tienes):

“[Quote del cliente]”

- [Nombre], [Cargo], [Empresa]

Por qué es relevante para [Cliente actual]:

[1 párrafo conectando ese caso con situación del cliente actual]

Tono: confiado, basado en hechos, resultados tangibles

## SECCIÓN 5: SOBRE [TU NOMBRE/EMPRESA]

1 página (300-400 palabras).

[Usa info de tu biblioteca]

### A) Experiencia y Credenciales

- Años experiencia

- Sectores trabajados

- N° clientes atendidos

- Certificaciones/formación relevante

### B) Por Qué Elegimos

3-4 diferenciadores clave:

- [Diferenciador 1 con explicación breve]

- [Diferenciador 2]

- [Diferenciador 3]

### C) Valores y Enfoque

[1-2 párrafos sobre filosofía de trabajo, qué te hace diferente]

Tono: profesional, humilde pero confiado, centrado en el cliente

## SECCIÓN 6: INVERSIÓN

1 página.

### A) Estructura de Inversión

[Si es proyecto fijo:]

INVERSIÓN TOTAL: [Precio]€ + IVA

Desglose:

- Fase 1 - [Nombre]: [Precio]€

- Fase 2 - [Nombre]: [Precio]€

- Fase 3 - [Nombre]: [Precio]€

[Si hay opciones:]

OPCIÓN A - [Nombre]: [Precio]€

Incluye: [Alcance]

OPCIÓN B - [Nombre]: [Precio]€

Incluye: [Alcance mayor]

B) Justificación del Valor

[2-3 párrafos explicando por qué este precio es justo]

- Expertise y experiencia
- Resultados esperados vs inversión
- Comparativa con coste de no resolver

C) Condiciones de Pago

[Tu política estándar de pagos - de tu biblioteca]

Ejemplo:

- 40% inicio proyecto (firma contrato)
- 30% mitad proyecto (fin Fase 2)
- 30% entrega final

D) Validez de la Oferta

Esta propuesta es válida hasta [fecha +30 días]

Tono: transparente, justo, enfocado en valor no coste

## SECCIÓN 7: GARANTÍAS Y TÉRMINOS

1 página.

[Usa tus políticas estándar de biblioteca]

### A) Nuestro Compromiso

- [Garantía 1: ej. "Satisfacción garantizada o reembolso primeros 15 días"]

- [Garantía 2: ej. "Revisiones incluidas hasta tu aprobación"]

- [Garantía 3: ej. "Comunicación semanal de progreso"]

### B) Confidencialidad

[Párrafo sobre protección de información]

### C) Propiedad Intelectual

[Párrafo sobre quién es dueño de entregables]

### D) Política de Cambios

[Cómo se manejan cambios de alcance]

### E) Términos de Cancelación

[Tu política]

Tono: claro, legal pero comprensible, protector para ambas partes

## SECCIÓN 8: PRÓXIMOS PASOS

1/2 página.

Si decides avanzar:

### 1. Firma de Contrato

[Proceso simple para firmar]

### 2. Pago Inicial

[Cómo realizar primer pago]

### 3. Kick-off Meeting

Agendar reunión inicio proyecto: [tu disponibilidad próximas semanas]

### 4. Inicio Fase 1

Comenzamos [fecha estimada]

Timeline de inicio:

Desde tu aprobación → inicio trabajo en [días/semanas]

¿Dudas?

[Tu nombre]

[Email]

[Teléfono]

[Horario disponibilidad]

CTA CLARO:

“¿Listo para empezar? Responde este email o llámame directamente al [teléfono] para ultimar detalles.”

Tono: acogedor, sin presión, facilitador

GENERA PROPUESTA COMPLETA, CADA SECCIÓN.

REQUISITOS:

- Usa información específica del cliente (nombres, datos reales del brief)
- No seas genérico: cada párrafo debe demostrar que conoces su situación
- Números concretos cuando los tengas
- Tono profesional pero humano
- Máximo 12-15 páginas total
- Secciones claramente diferenciadas

IA genera propuesta completa en 2-3 minutos.

### **FASE 3: Revisión y ajuste (minutos 11-14, tú intervienes)**

Recibes la propuesta generada (en Google Doc o similar).

**Tu trabajo:**

**Minuto 11-12:** Lectura rápida completa

- ▶ ¿Tiene sentido general?
- ▶ ¿Capturó bien el contexto?
- ▶ ¿Pricing correcto?

## Minuto 12-14: Ajustes específicos

- ▶ Cambiar algún detalle que IA no podía saber
- ▶ Ejemplo: “El cliente mencionó que trabajó antes con Consultor X y no funcionó porque Y” → añades esa referencia en análisis situación
- ▶ Ajustar timeline si sabes algo específico
- ▶ Ejemplo: “Cliente necesita terminar antes de Marzo por cierre fiscal” → ajustas calendario
- ▶ Personalizar CTA final
- ▶ Ejemplo: “Nos vemos el jueves para ultimar detalles” (si ya tienes follow-up agendado)
- ▶ Verificar casos de éxito seleccionados son los óptimos
- ▶ Si IA eligió caso B pero caso D es MÁS similar, cambias

**No necesitas reescribir nada.** Solo ajustes puntuales.

La mayoría de propuestas requieren 0-3 ajustes pequeños. Algunas (las simples) ni uno solo.

## FASE 4: Generación de PDF (Minuto 15, automático)

Una vez satisfecho con el contenido:

### Opción A: Conversión automática (recomendado)

Click en botón “Generar PDF”.

Sistema:

1. Toma el contenido
2. Aplica tu template visual (colores, logo, tipografía)
3. Formatea limpio y profesional
4. Genera PDF descargable

### Opción B: Manual rápida

Si no tienes automatización completa:

1. Copia contenido a plantilla Canva pre-diseñada
2. Ajusta si es necesario
3. Descarga PDF

En ambos casos: **<2 minutos.**

## **FASE 5: Envío (Minuto 15, semi-automático)**

### **Email de acompañamiento:**

Sistema puede generar email también:

Genera email profesional para enviar esta propuesta.

CLIENTE: [Nombre]

CONTEXTO: [Menciona algo de la llamada que tuvieron]

EMAIL:

Asunto: Propuesta [Tipo Proyecto] para [Empresa Cliente]

Cuerpo:

Hola [Nombre],

[Párrafo 1: Agradecimiento + recordatorio breve de lo conversado]

“Gracias por la excelente conversación de [día]. Fue muy valioso entender [aspecto clave que mencionaron].”

[Párrafo 2: Entrega de propuesta]

“Adjunto encontrarás la propuesta detallada para [proyecto]. He incluido [menciona 2-3 cosas específicas que pedían o que son valiosas].”

[Párrafo 3: Highlights]

“En resumen:

- [Beneficio clave 1]

- [Beneficio clave 2]

- [Beneficio clave 3]

- Inversión: [Rango o precio] para [Timeline]”

[Párrafo 4: Próximos pasos]

“Revísala con calma. [Si tienen follow-up ya agendado: “Nos vemos el [día] para resolver dudas.”]  
[Si no: “¿Te viene bien una llamada de 20 minutos esta semana para comentarla?”]”

[Párrafo 5: Disponibilidad]

“Cualquier duda antes, escíbeme o llámame directamente.”

[Cierre cálido]

Un abrazo,

[Tu nombre]

[Tu firma con contacto]

---

PD: [Algo personal/humano que conecte - opcional]

Copias email, adjuntas PDF, envías.

**Total tiempo Fase 5: 1-2 minutos.**

## RESUMEN WORKFLOW:

- ▶ Minutos 1-5: Captura brief (durante/post llamada)
- ▶ Minutos 6-10: Sistema genera propuesta automáticamente
- ▶ Minutos 11-14: Revisas y ajustas detalles
- ▶ Minuto 15: Generas PDF y envías

**Total: 15 minutos de tu tiempo** (vs 4-6 horas método tradicional)

**Ahorro: 3.5-5.5 horas por propuesta**

Si haces 10 propuestas/mes: **ahorras 35-55 horas mensuales.**

## Herramientas específicas y costes reales

### SETUP BÁSICO (20-40€/mes)

**Para quién:** Autónomos que hacen 5-15 propuestas/mes, quieren empezar simple

Herramienta	Función	Coste mensual
ChatGPT Plus o Claude Pro	Motor de IA para generación	20€
Google Docs	Edición y colaboración	Gratis
Google Forms	Captura de briefs	Gratis
Canva Pro	Templates PDF profesionales	13€
Google Drive	Biblioteca de módulos	Gratis
<b>TOTAL</b>		<b>33€/mes</b>

**Capacidad:** Propuestas ilimitadas, proceso semi-manual pero muy optimizado

### Flujo:

1. Brief en Google Form → llega a Sheet
2. Copias datos del Sheet
3. Pegas en ChatGPT con prompt preparado
4. ChatGPT genera propuesta
5. Copias a Google Docs para editar
6. Copias a Canva para formatear
7. Descargas PDF y envías

**Tiempo por propuesta: 15-20 minutos**

## SETUP INTERMEDIO (80-120€/mes)

**Para quién:** Micropymes que hacen 15-30 propuestas/mes, quieren más automatización

Herramienta	Función	Coste mensual
ChatGPT Plus o Claude Pro	IA para generación	20€
OpenAI API (pay-as-you-go)	Automatización vía API	15-30€ según uso
Make.com (plan Core) o Zapier	Conectar herramientas	9-20€
Notion (plan Plus) o Airtable	Base de datos briefs + biblioteca	10€
PandaDoc (plan Essentials) o Proposify	Generación PDF automática + firma	25€
<b>TOTAL</b>		<b>79-105€/mes</b>

**Capacidad:** Automatización mayor, menos pasos manuales

### Flujo:

1. Brief en Notion/Airtable → se autoguarda
2. Click botón "Generar" → Make/Zapier llama OpenAI API
3. Propuesta se genera en Notion
4. Revisas y ajustas inline
5. Click "Exportar PDF" → PandaDoc genera automático con branding
6. Envías desde PandaDoc (trackea si abrieron, firmaron)

**Tiempo por propuesta: 12-15 minutos**

## SETUP AVANZADO (200-350€/mes)

**Para quién:** Equipos pequeños, alto volumen (30-50+ propuestas/mes), máxima automatización

Herramienta	Función	Coste mensual
OpenAI API (uso intensivo)	IA	50-100€
Retool o Bubble (custom app)	Aplicación custom generador	50€
Airtable (plan Pro)	Base de datos avanzada	20€/usuario
PandaDoc (plan Business)	PDF + firma + CRM integración	65€
Zapier (plan Professional)	Automatizaciones complejas	49€
<b>TOTAL</b>		<b>234-284€/mes</b>

**Capacidad:** Flujo casi 100% automático, multi-usuario, analytics

### Flujo:

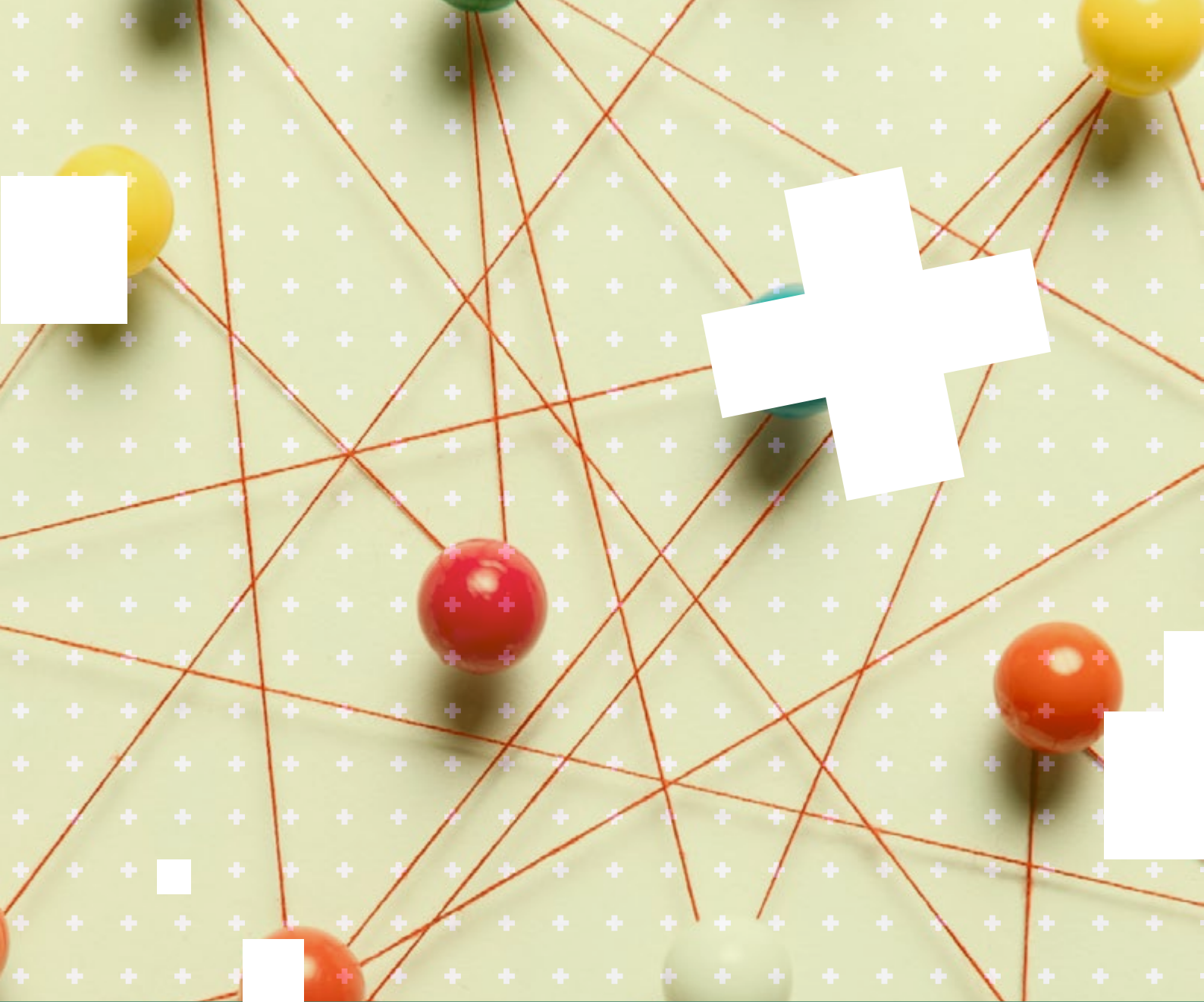
1. Brief en app custom → interfaz bonita, validación datos
2. Click “Generar” → todo backend automático
3. Propuesta lista en 2-3 min en PandaDoc
4. Notificación: “Propuesta lista para revisión”
5. Revisas en PandaDoc directamente
6. Envías desde ahí + cliente puede firmar digitalmente
7. Firma electrónica → se crea deal automático en CRM

**Tiempo por propuesta: 8-12 minutos**

**Recomendación:** Empieza con Setup Básico. Si generas >20 propuestas/mes, salta a Intermedio. Avanzado solo si tienes equipo o >40 propuestas/mes.

### ROI estimado (Setup Básico, 10 propuestas/mes):

- ▶ Inversión: 33€/mes + 2h tu tiempo (80€ valorado) = 113€/mes
- ▶ Ahorro en tiempo: 40 horas/mes (vs método tradicional) x 40€/hora = 1.600€/mes
- ▶ Valor cierre adicional: Si rapidez te hace cerrar +2 clientes/mes x 2.000€ ticket promedio = +4.000€/mes
- ▶ **ROI: 4.858% mensual**



---

## ANEXOS FINALES

# ANEXO A: Directorio completo de herramientas

## CATEGORÍA: INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA)

Modelos de IA (Elige 1-2):

Herramienta	Uso Principal	Coste	Nivel
ChatGPT Plus	Generación texto, propuestas, contenido	20€/mes	Básico
Claude Pro	Análisis largo, newsletters, documentos	20€/mes	Básico
OpenAI API	Automatizaciones vía API	Pay-as-you-go, 10-50€/mes	Intermedio
Claude API	Automatizaciones análisis largo	Pay-as-you-go, 15-60€/mes	Intermedio

Generación Imágenes:

Herramienta	Uso	Coste	Nivel
DALL-E 3	Imágenes para contenido (incluido ChatGPT Plus)	Incluido	Básico
Midjourney	Imágenes alta calidad, estilo artístico	10-30\$/mes	Intermedio
Canva IA	Imágenes + edición + templates	Incluido en Canva Pro	Básico
Leonardo.ai	Imágenes generativas con control	10-30\$/mes	Intermedio

## CATEGORÍA: AUTOMATIZACIÓN Y CONECTORES

Herramienta	Uso	Coste	Nivel
Make.com	Conectar apps, workflows complejos	0-69€/mes	Todos
Zapier	Conectar apps, más simple que Make	0-49€/mes	Básico
Google Apps Script	Automatización Google Workspace	Gratis	Intermedio
n8n	Open source, self-hosted	Gratis (hosting aparte)	Avanzado

## CATEGORÍA: CHATBOTS Y ATENCIÓN CLIENTE

### Plataformas Chatbot:

Herramienta	Características	Coste	Nivel
Voiceflow	No-code, IA integrada, multicanal	0-125\$/mes	Intermedio
Chatbase	Especializado en base conocimiento + IA	19-99\$/mes	Básico
Manychat	WhatsApp + Instagram + Facebook	0-145€/mes	Básico
Landbot	Conversacional visual, web + WhatsApp	0-100€/mes	Básico
Intercom	Solución enterprise, chat + CRM + IA	79-139€/mes	Avanzado
Tidio	Chat web básico con IA	0-50€/mes	Básico

### WhatsApp Business API:

Herramienta	Uso	Coste
Wati.io	WhatsApp automation, fácil setup	15-40€/mes
Respond.io	Multi-canal incluyendo WhatsApp	79-499€/mes
Twilio API	Desarrollo custom WhatsApp	Variable, desde 5€/mes

## CATEGORÍA: CRM (GESTIÓN CLIENTES)

Herramienta	Mejor Para	Coste	Nivel
HubSpot CRM	Gratis robusto, bueno empezar	Gratis (planes desde 45€/mes)	Básico
Pipedrive	Pipeline visual, ventas B2B	15-99€/mes por usuario	Intermedio
Notion	Flexible, multi-uso, databases	Gratis (Plus 10€/mes)	Todos
Airtable	Base datos potente con IA	Gratis (Plus 20€/mes)	Intermedio
Salesforce	Enterprise, muy completo	25-300€/mes por usuario	Avanzado

## CATEGORÍA: PROPUESTAS Y DOCUMENTOS

### Generación Propuestas:

Herramienta	Características	Coste	Nivel
PandaDoc	Propuestas + firma electrónica + tracking	25-65€/mes	Intermedio
Proposify	Especializado propuestas, templates	49-99\$/mes	Intermedio
Google Docs	Básico, colaborativo	Gratis	Básico
Canva	Diseño visual propuestas PDF	Gratis (Pro 13€/mes)	Básico

### Firma Electrónica:

Herramienta	Uso	Coste
DocuSign	Líder mercado, muy completo	10-40€/mes
HelloSign	Alternativa simple	15-40\$/mes
SignNow	Económica	8-30\$/mes

## CATEGORÍA: CONTENIDO Y MARKETING

### Programación Redes Sociales:

Herramienta	Canales	Coste	Nivel
Buffer	LinkedIn, Instagram, Facebook, Twitter	0-12€/mes por canal	Básico
Hootsuite	Todos + YouTube, Pinterest	49-739€/mes	Intermedio
Later	Instagram focus, visual planner	0-80€/mes	Básico
Metricool	Multi-canal + analytics (española)	0-100€/mes	Intermedio

## Email Marketing:

Herramienta	Mejor Para	Coste	Nivel
Mailchimp	Pequeño, fácil empezar	Gratis hasta 500 contactos	Básico
Brevo (Sendinblue)	Más potente, buen precio	0-65€/mes	Intermedio
ConvertKit	Creadores contenido	9-25\$/mes	Básico
ActiveCampaign	Automation avanzada	29-149\$/mes	Avanzado

## Diseño y Edición:

Herramienta	Uso	Coste
Canva Pro	Diseño templates, imágenes, videos	13€/mes
Figma	Diseño profesional, colaborativo	Gratis (Pro 12\$/mes)
Adobe Express	Alternativa Adobe accesible	10€/mes

## CATEGORÍA: PRODUCTIVIDAD Y DATOS

### Hojas de Cálculo y Datos:

Herramienta	Uso	Coste
Google Sheets	Básico, integración fácil	Gratis
Airtable	Base datos visual con IA	Gratis (Plus 20€/mes)
Notion	Todo-en-uno: docs, DB, proyectos	Gratis (Plus 10€/mes)
Excel Online	Si ecosistema Microsoft	Incluido Microsoft 365

### Business Intelligence:

Herramienta	Uso	Coste	Nivel
Looker Studio (Data Studio)	Dashboards visuales de Google	Gratis	Básico
Metabase	BI open source	Gratis (hosting aparte)	Intermedio
Power BI	Microsoft, muy potente	10-20€/usuario/mes	Avanzado

## Time Tracking:

Herramienta	Características	Coste
Toggl Track	Simple, multi-plataforma	Gratis (Starter 10€/mes)
Clockify	Gratis ilimitado	Gratis (Plus 10€/mes)
Harvest	Tracking + facturación	12\$/mes por usuario

## CATEGORÍA: CALENDARIOS Y AGENDAMIENTO

Herramienta	Uso	Coste	Nivel
Calendly	Booking automático, integraciones	Gratis (Essentials 10€/mes)	Básico
Cal.com	Open source alternativa Calendly	Gratis	Básico
Acuity	Más opciones personalización	16-61\$/mes	Intermedio

## CATEGORÍA: COLABORACIÓN Y COMUNICACIÓN

Herramienta	Uso	Coste
Slack	Comunicación equipo	Gratis (Pro 7€/usuario/mes)
Microsoft Teams	Alternativa Microsoft	Incluido Microsoft 365
Google Meet	Videollamadas	Gratis (Workspace desde 6€/mes)
Zoom	Videollamadas profesionales	Gratis (Pro 14€/mes)

## RESUMEN: STACKS RECOMENDADOS POR PRESUPUESTO

### STACK MÍNIMO (50€/mes):

- ▶ ChatGPT Plus: 20€
- ▶ Canva Pro: 13€
- ▶ Make.com Free o Zapier Free: 0€
- ▶ Buffer Free: 0€
- ▶ HubSpot CRM Free: 0€
- ▶ Google Workspace básico: 6€/mes
- ▶ **Total: 39€/mes**

### STACK INTERMEDIO (150€/mes):

- ▶ ChatGPT Plus + OpenAI API: 40€
- ▶ Canva Pro: 13€
- ▶ Make.com Core: 9€
- ▶ Voiceflow Pro: 40€
- ▶ Pipedrive Starter: 15€
- ▶ Buffer (2 canales): 12€
- ▶ Brevo: 25€
- ▶ **Total: 154€/mes**

### STACK AVANZADO (400€/mes):

- ▶ OpenAI API uso intensivo: 100€
- ▶ Claude API: 50€
- ▶ Canva Pro: 13€
- ▶ Make.com Professional: 69€
- ▶ Voiceflow Teams: 113€
- ▶ Pipedrive Advanced: 34€
- ▶ PandaDoc: 65€
- ▶ Hootsuite: 49€
- ▶ ActiveCampaign: 29€
- ▶ **Total: 522€/mes**

### ROI esperado (Stack Intermedio):

- ▶ Inversión: 154€/mes
- ▶ Tiempo ahorrado: 40-60h/mes x 40€/hora = 1.600-2.400€
- ▶ Aumento conversión: +3-5 clientes/mes x 2.000€ = 6.000-10.000€
- ▶ **ROI: 4.774% - 6.437% mensual**

# ANEXO B: Recursos y enlaces útiles

## DOCUMENTACIÓN OFICIAL

### OpenAI:

- ▶ API Reference: <https://platform.openai.com/docs>
- ▶ Prompt Engineering Guide: <https://platform.openai.com/docs/guides/prompt-engineering>
- ▶ Pricing: <https://openai.com/pricing>

### Anthropic (Claude):

- ▶ API Docs: <https://docs.anthropic.com>
- ▶ Claude.ai: <https://claude.ai>

### Make.com:

- ▶ Documentation: <https://www.make.com/en/help>
- ▶ Templates: <https://www.make.com/en/templates>
- ▶ Academy: <https://www.make.com/en/academy>

### Zapier:

- ▶ Help Center: <https://help.zapier.com>
- ▶ Templates: <https://zapier.com/app/explore>

## COMUNIDADES Y SOPORTE

### Comunidades IA en Español:

- ▶ r/inteligenciaartificial (Reddit)
- ▶ IA Para Negocios (Telegram) - buscar en buscadores
- ▶ Comunidad Make.com España (Facebook)

## Comunidades Automatización:

- ▶ Make.com Community: <https://community.make.com>
- ▶ Zapier Community: <https://community.zapier.com>

## Stack Overflow en Español:

- ▶ Para dudas técnicas: <https://es.stackoverflow.com>

## HERRAMIENTAS GRATUITAS ÚTILES

### Testing y Desarrollo:

- ▶ Webhook.site: Para testear webhooks (<https://webhook.site>)
- ▶ RequestBin: Inspeccionar requests HTTP (<https://requestbin.com>)
- ▶ JSON Formatter: Validar JSON (<https://jsonformatter.org>)

### Productividad:

- ▶ Notion Templates: <https://www.notion.so/templates>
- ▶ Airtable Universe: <https://www.airtable.com/universe> (templates gratis)

## CURSOS Y FORMACIÓN (GRATIS)

### IA y Prompting:

- ▶ ChatGPT Prompt Engineering (DeepLearning.AI): Gratis en Coursera
- ▶ Anthropic Prompt Library: <https://docs.anthropic.com/claude/prompt-library>

### Automatización:

- ▶ Make.com Academy: <https://www.make.com/en/academy> (gratis)
- ▶ Zapier University: <https://zapier.com/university> (gratis)

## Google Apps Script:

- ▶ Documentación oficial: <https://developers.google.com/apps-script>
- ▶ Tutoriales Google: <https://www.youtube.com/@GoogleWorkspaceDevelopers>

## BLOGS Y NEWSLETTERS RECOMENDADOS

### Sobre IA:

- ▶ Import AI (Jack Clark): Newsletter semanal sobre IA
- ▶ The Batch (Andrew Ng): Newsletter sobre IA aplicada
- ▶ Ben's Bites: Newsletter diaria sobre IA

### Sobre Automatización:

- ▶ Blog oficial Make.com: <https://www.make.com/en/blog>
- ▶ No-Code MBA: Recursos sobre no-code/low-code

### Sobre Productividad:

- ▶ Ness Labs: Sobre productividad con tecnología
- ▶ Praxis: Newsletter sobre sistemas y productividad

## GRUPOS DE TELEGRAM/DISCORD ÚTILES

(Buscar en buscadores, ya que enlaces cambian)

- ▶ "IA para Emprendedores" (Telegram)
- ▶ "Make.com en Español" (Telegram)
- ▶ "ChatGPT Español" (Telegram)
- ▶ "No-Code Spain" (Discord)

## BENCHMARKS Y ESTUDIOS DE SECTOR

Para contextualizar tus métricas:

- ▶ Informes anuales Red.es sobre digitalización pymes: <https://www.red.es>
- ▶ Estadísticas INE empresas españolas: <https://www.ine.es>
- ▶ Informes ONTSI (Observatorio Nacional Tecnología): Buscar informes anuales
- ▶ Estudios IAB Spain sobre marketing digital: <https://iabspain.es>

## PROVEEDORES SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Hosting y Dominios:

- ▶ Namecheap, Google Domains, Cloudflare (dominios)
- ▶ Vercel, Netlify (hosting apps)
- ▶ Digital Ocean (si necesitas servidor)

Pasarelas de Pago (si ofreces pagos online):

- ▶ Stripe: <https://stripe.com/es>
- ▶ PayPal Business: <https://www.paypal.com/es/business>
- ▶ Redsys (España): Para TPV virtual

Firma Electrónica (alternativas):

- ▶ Signaturit (española): <https://www.signaturit.com>
- ▶ Validated ID (española): <https://www.validatedid.com>



**+ emprendimiento**  
**+ oportunidades**  
COMUNIDAD DE MADRID

