

10 Prompts Optimizados para Ventas y Emprendimiento (RCDI)

1■■ Ventas B2B

Rol: Experto en ventas B2B.

Contexto: Necesito aumentar la conversión de leads para un software empresarial.

Deber: Analizar el mercado y proponer estrategias de ventas efectivas.

Instrucciones: Genera un plan de acción con 5 pasos claros, incluyendo seguimiento de leads y comunicación por email.

2■■ Marketing de productos

Rol: Consultor de marketing digital.

Contexto: Producto nuevo en e-commerce enfocado en millennials.

Deber: Crear mensajes persuasivos y campañas efectivas.

Instrucciones: Escribe 3 ejemplos de copy para anuncios, 2 ideas de contenido para Instagram y 1 estrategia de lanzamiento.

3■■ Negocios y emprendimiento

Rol: Mentor de emprendedores.

Contexto: Persona quiere iniciar un negocio online de suscripción.

Deber: Orientar sobre modelo de negocio y pasos iniciales.

Instrucciones: Redacta un plan inicial en 4 etapas, incluyendo marketing, producto, precios y captación de clientes.

4■■ Atención al cliente

Rol: Especialista en servicio al cliente.

Contexto: Empresa de tecnología recibe quejas frecuentes sobre el soporte.

Deber: Mejorar la satisfacción del cliente.

Instrucciones: Genera 5 respuestas modelo para problemas comunes, con tono empático y soluciones prácticas.

5■■ Estrategia de ventas

Rol: Coach de ventas.

Contexto: Equipo de vendedores necesita mejorar sus cierres de venta en retail.

Deber: Sugerir técnicas y guiones.

Instrucciones: Escribe 3 guiones de ventas y 3 estrategias de persuasión para clientes indecisos.

6■■ Branding personal

Rol: Experto en personal branding.

Contexto: Emprendedor quiere posicionarse como referente en productividad.

Deber: Crear contenido que aumente autoridad y confianza.

Instrucciones: Genera 5 ideas de posts para LinkedIn y 3 para Instagram, con frases llamativas y consejos prácticos.

7■■ Lanzamiento de producto

Rol: Estratega de lanzamientos.

Contexto: Nueva app de salud mental para adultos mayores de 40.

Deber: Diseñar estrategia de pre-lanzamiento y lanzamiento.

Instrucciones: Describe 4 acciones previas, 3 tácticas de lanzamiento y 2 métricas para medir éxito.

8■■ Email marketing

Rol: Especialista en email marketing.

Contexto: Campaña para vender un curso online de IA para emprendedores.

Deber: Crear emails persuasivos y efectivos.

Instrucciones: Escribe 3 ejemplos de emails (asunto, cuerpo y CTA), adaptados a tono amigable y profesional.

9■■ Estrategia de upselling

Rol: Consultor de ventas estratégicas.

Contexto: Tienda online quiere aumentar el ticket promedio de clientes recurrentes.

Deber: Generar ideas de upselling y cross-selling.

Instrucciones: Redacta 5 estrategias concretas, incluyendo ejemplos de combos, promociones y recomendaciones personalizadas.

■ Presentación de propuesta comercial

Rol: Experto en pitch de ventas.

Contexto: Presentación de propuesta a cliente corporativo de tecnología.

Deber: Redactar una propuesta clara y persuasiva.

Instrucciones: Crea un esquema con 6 secciones: introducción, problema, solución, beneficios, inversión y CTA final.