

KIT PYME-IA

10 prompts para competir contra empresas más grandes

Cómo usar este kit

Cada prompt funciona en Claude, ChatGPT o Gemini. Sustituye los campos entre [corchetes] con tu información real: a mayor contexto, mejor resultado. Trabaja un prompt por día durante dos semanas y tendrás un sistema, no un experimento.

Nota de criterio profesional: nunca pegues datos confidenciales de clientes o pacientes (nombres, diagnósticos, información fiscal identificable). La IA amplifica tu criterio; no lo sustituye.

FASE 1 · DIAGNÓSTICO

Prompt 1 — Auditoría de tu semana

Soy [profesión] independiente. Mi semana típica incluye estas actividades: [lista tus actividades y horas aproximadas]. Mi hora facturable vale aproximadamente \$[monto]. Analiza mi semana y clasifica cada actividad en: (1) solo yo puedo hacerla, (2) la IA puede hacer el 80% y yo reviso, (3) puede automatizarse por completo. Calcula cuánto dinero pierdo al mes haciendo manualmente lo que está en las categorías 2 y 3.

El resultado de este prompt es tu caso de negocio personal para todo lo demás.

Prompt 2 — Tu cliente que sí paga

Estos son mis últimos 10 clientes: [describe cada uno en una línea: giro/perfil, qué contrató, cuánto pagó, qué tan fácil fue trabajar con él]. Identifica patrones: ¿qué tienen en común mis mejores clientes? Define el perfil del cliente al que debería dedicar el 80% de mi prospección y el perfil que debería dejar de perseguir.

FASE 2 · DIFERENCIACIÓN

Prompt 3 — Tu posición frente a los grandes

Soy [profesión] en [ciudad]. Compito contra [despachos grandes / aseguradoras nacionales / plataformas en línea / clínicas grandes]. Mis ventajas reales son: [cercanía, velocidad, trato directo, especialización, precio, etc.]. Redacta mi propuesta de valor en una frase de máximo 20 palabras que un cliente entienda en 5 segundos, y tres argumentos de respaldo. Evita clichés como "calidad y servicio".

Prompt 4 — Traductor de lo complejo

Toma este concepto técnico de mi profesión: [pega el concepto: una disposición fiscal, una cláusula de póliza, una metodología, un proceso terapéutico]. Explícalo en tres versiones: (a) para un empresario sin tiempo, en 4 líneas; (b) como analogía cotidiana; (c) como mensaje de WhatsApp que yo enviaría a un cliente. Tono profesional y cálido, sin tecnicismos.

Quien explica mejor, vende más. Esta es tu ventaja sobre el corporativo grande.

Prompt 5 — Autoridad en 30 días

Soy [profesión] y quiero posicionarme con [tipo de cliente] en LinkedIn y WhatsApp. Mis temas de dominio son: [3 temas]. Genera un calendario de 12 publicaciones (3 por semana, 1 mes): cada una con gancho inicial, idea central y cierre con pregunta. Mezcla: errores comunes que veo en clientes, casos anonimizados, y datos del sector. Tono: experto cercano, nunca vendedor insistente.

FASE 3 · VENTA Y SEGUIMIENTO

Prompt 6 — Guion de primera reunión

Diseña la estructura de una primera reunión de 30 minutos con un prospecto [perfil]. Objetivo: que al final él diga "necesito ayuda con esto". Incluye: 5 preguntas de

diagnóstico que revelen el costo de su problema, cómo presentar mi solución sin sonar a discurso de venta, y cómo cerrar proponiendo el siguiente paso concreto.

Prompt 7 — Seguimiento que no incomoda

Un prospecto me dijo "déjame pensarlo" hace [días]. Contexto: [qué le ofreciste, qué objeción mencionó]. Redacta una secuencia de 3 mensajes de WhatsApp espaciados (día 3, día 7, día 14). Cada mensaje debe aportar algo de valor (un dato, un recordatorio útil, un caso), no presionar. El tercero cierra con elegancia dejando la puerta abierta.

Prompt 8 — Entrenador de objeciones

Actúa como mi prospecto más difícil: un [perfil] escéptico que dice "[objeción real que escuchas: 'está caro', 'ya tengo quien me lo haga', 'lo veo el próximo año']". Yo responderé y tú contraargumentas como lo haría él, hasta tres rondas. Al final, evalúa mis respuestas y dime cómo mejorarlas.

Practica 10 minutos antes de cada reunión importante. Es tu sparring privado.

FASE 4 · ESTRATEGIA

Prompt 9 — Arquitectura de tu oferta

Hoy vendo [tu servicio] a \$[precio] por [unidad: hora, sesión, iguala, póliza]. Diseña una estructura de 3 niveles (esencial / profesional / premium) que me permita: captar clientes nuevos con el nivel bajo, vivir del nivel medio y diferenciarme con el alto. Para cada nivel define: qué incluye, precio sugerido con justificación, y a qué perfil de cliente va dirigido.

Prompt 10 — Tu consejo de administración virtual

Actúa como mi consejo de administración con tres asesores: un estratega financiero conservador, un experto en crecimiento agresivo y un especialista en mi sector [sector]. Les presento esta decisión: [describe la decisión que estás evaluando]. Cada asesor debe darme su análisis, los riesgos que ve y su recomendación. Al final, sintetizen los puntos donde los tres coinciden.



www.drmiguelavila.com

Las empresas grandes tienen comités. Tú ahora también — sin la burocracia.

El siguiente nivel

Estos prompts resuelven tareas. La estrategia — qué automatizar primero, cómo integrar la IA a tu modelo de negocio, cómo cobrar más gracias a ella — requiere un diagnóstico personalizado.

Agenda tu sesión de diagnóstico: drmiguelavila.com - Advisory - 30 minutos para acompañarte a comenzar tu estrategia Empresarial.

Dr. Miguel Ávila

· IA estratégica · liderazgo · evolución humana · global speaker