Clase 7 · Prompts para crear tu lead magnet con IA

Copialos y pegalos en ChatGPT o en la IA que uses. Completá lo que está entre corchetes. Funcionan mejor en orden y en la misma conversación, con tu documento de negocio de la clase 1 adjunto.

Para encontrar la idea

Prompt 1 · 10 ideas de lead magnet

```
Actuá como estratega de marketing para negocios pequeños. Te adjunto el documento de mi negocio. Si no lo tenés, usá estos datos:
- Mi negocio: [qué hacés y en qué zona]
- Mi cliente ideal: [quién es y en qué situación está]
- Lo que vendo: [producto o servicio principal y precio aproximado]
- Las preguntas que más me hacen: [2 o 3 preguntas reales]

Quiero un lead magnet: un recurso gratis que mi cliente ideal quiera tanto que me deje su nombre y su email o su WhatsApp para recibirlo.

Proponeme 10 ideas. Para cada una indicá:
1. Un nombre tentativo que diga el resultado.
2. El tipo: checklist, guía corta, plantilla, test o calculadora, diagnóstico gratis, mini curso, clase gratis, muestra o cupón, lista de recursos o caso real.
3. Qué problema chico le resuelve y en cuánto tiempo.
4. Por qué lo acerca a comprar lo que vendo.
5. Qué tendría que preparar yo y cuánto tiempo me llevaría.

Reglas: usá al menos 5 tipos distintos. Cada idea resuelve un problema concreto, no un tema general. No inventes datos de mi negocio, precios ni resultados: si te falta algo, preguntame antes de responder.
```

Prompt 2 · Ideas a partir de lo que te preguntan

```
Estas son preguntas, dudas o quejas reales de mis clientes (copiadas de WhatsApp, de mensajes, de comentarios o de lo que escucho cuando atiendo):
[pegá entre 5 y 15 preguntas]

Mi negocio es [qué hacés] y vendo [tu producto o servicio].
```

```
1. Agrupá las preguntas por tema y decime cuáles se repiten más.
2. Para los 3 temas más fuertes, proponé un lead magnet que responda esa duda mejor que una charla rápida. Decime de qué tipo sería y en qué formato.
3. Para cada uno, escribí la frase con la que mi cliente lo pediría («Quiero saber…»). Usá las palabras de mis clientes, no lenguaje técnico.
```

Prompt 3 · Elegir la mejor idea

```
Tengo estas ideas de lead magnet:
[pegá entre 3 y 5 ideas]

Puntuá cada una del 1 al 5 en estos criterios y explicá el puntaje en una línea:
- Específica: resuelve un problema concreto.
- Rápida: se usa en menos de 15 minutos y deja un resultado.
- Deseada: mi cliente ideal la pediría sin que yo insista.
- Conectada: lo lleva naturalmente a comprar [tu producto o servicio].
- Fácil de hacer: la puedo armar esta semana con lo que ya tengo.
- Filtra: atrae a mi cliente ideal y no a cualquiera que busca algo gratis.

Armá una tabla con el total de cada idea y recomendame una. Después decime qué le cambiarías a la ganadora para que sea todavía más fuerte.
```

Para darle forma

Prompt 4 · El tipo y el formato

```
Elegí este lead magnet: [tu idea]. Mi cliente ideal es [quién es] y pasa más tiempo en [Instagram, WhatsApp, YouTube, el email o la computadora].

Compará 3 formatos posibles para entregarlo (por ejemplo: PDF de una página, imagen para WhatsApp, planilla editable, video corto, serie de emails o mensajes, test en un formulario, cupón).
Para cada formato decime:
1. Cómo lo usa mi cliente: cuánto tarda y en qué dispositivo.
2. Cómo se le entrega después de que deja sus datos.
3. Con qué herramienta gratis lo puedo armar (Canva, Google Docs, Google Sheets, Google Forms, YouTube no listado u otra).
4. Qué tan difícil es para mí, del 1 al 5.

Recomendame el formato más simple que igual se vea valioso y explicame por qué.
```

Prompt 5 · El nombre del lead magnet

```
Mi lead magnet es [describilo en una línea] y es para [tu cliente ideal].

Escribí 10 nombres posibles. Cada nombre dice el resultado que obtiene la persona o el problema que evita, en menos de 10 palabras. Usá estos moldes, al menos dos veces cada uno:
- Con número: «7 señales de que…».
- Con pregunta: «¿Cuánto te cuesta…?».
- Con resultado y tiempo: «… en 10 minutos».
- Con el error que evita: «Antes de… revisá esto».

Después elegí los 3 mejores y escribí para cada uno un subtítulo de una línea que diga qué incluye.
No uses palabras como «definitivo», «secreto», «increíble» o «revolucionario».
```

Para armarlo

Prompt 6 · Crear el contenido completo

```
Ayudame a crear el contenido completo de mi lead magnet.
- Nombre: [el nombre elegido]
- Tipo y formato: [por ejemplo: checklist en PDF de una página]
- Para: [tu cliente ideal y su situación]
- Lo que vendo después: [producto o servicio]
- Experiencia y datos que puedo respaldar: [tu experiencia, casos con permiso, números reales]

Estructura:
1. Una apertura corta que nombre el problema con las palabras de mi cliente.
2. El contenido central: pasos, puntos o preguntas, concretos y aplicables.
3. Un ejemplo práctico.
4. Un cierre con el siguiente paso: [escribirme por WhatsApp, pedir un turno, responder el email].

Escribí en español rioplatense, con frases cortas, como si le hablaras a una persona. No inventes datos, testimonios ni resultados: marcá [COMPLETAR] donde falte información mía.
Dejalo ordenado para pegar en [Canva o Google Docs].
```

Para el circuito

Prompt 7 · La página de captura

```
Creá una página de captura (landing) en un solo archivo index.html para entregar mi lead magnet.
- Lead magnet: [nombre] · [qué incluye]
- Para: [tu cliente ideal]
- Colores y estilo: [tus colores, o «sobrio y claro»]
- Imagen: [nombre del archivo de la tapa, por ejemplo imagenes/tapa.png]

La página tiene, en este orden: un titular con el resultado que obtiene la persona, un subtítulo, la imagen del recurso, 3 viñetas con lo que va a lograr, un formulario corto (nombre y email, o nombre y WhatsApp) con un botón que diga lo que recibe («Quiero la checklist») y una línea que explique qué le voy a mandar y que puede darse de baja. Nada más: sin menú y sin enlaces que distraigan. Que se vea bien en el celular.

Importante: el formulario lo voy a conectar con [Google Forms, Tally, MailerLite, Brevo o mi CRM]. Dejá marcado en el código dónde va la dirección que me da ese servicio y explicame paso a paso cómo conectarlo. No digas que el formulario guarda datos si todavía no está conectado.
```

Prompt 8 · La página de gracias y el email de entrega

```
Escribí las dos piezas que recibe una persona después de dejar sus datos para [nombre del lead magnet]:

1. La página de gracias: confirma que salió bien, dice dónde le llega el recurso (o le da el botón para descargarlo) y le propone UN solo paso siguiente: [escribirme por WhatsApp, seguirme en Instagram o mirar un video corto]. Breve.

2. El email de entrega, en texto simple: un asunto claro, el saludo con su nombre, el enlace al recurso, cómo usarlo en 3 pasos y qué le voy a mandar los próximos días. Firmado por [tu nombre].

Tono cercano, en español rioplatense. Sin promesas que yo no pueda cumplir.
```

Prompt 9 · La secuencia de nutrición hasta la venta

```
Tengo el contacto de personas que descargaron [nombre del lead magnet]. Vendo [producto o servicio] a [precio o rango, si querés].

Escribime una secuencia de 4 emails (o mensajes de WhatsApp) para enviar en 7 días, que los lleve de la captación a la conversión:
- Día 0 · Entrega: el recurso y un consejo para usarlo hoy.
```

```
- Día 2 · Historia: un caso real que te cuento acá: [caso, con permiso del cliente]. Que muestre el problema y cómo se resolvió.
- Día 4 · La duda que frena: respondé la objeción que más escucho: [por ejemplo «es caro», «no tengo tiempo» o «lo hago solo»].
- Día 6 · Invitación: presentá [tu oferta] con una acción clara: [WhatsApp, turno o compra]. Si existe, sumá un motivo real para decidir esta semana.

Cada mensaje: un asunto que despierte curiosidad sin engañar, un solo tema, menos de 200 palabras y una sola acción al final. Español rioplatense, cercano. No inventes descuentos, plazos ni testimonios.
```

Material de estudio · Edición 29 de octubre de 2026