Clase 8 · Prompts para armar tu oferta con IA

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

Para conocer a quién le vendés

Prompt 1 · El avatar de tu oferta

```
Actuá como estratega de marketing para negocios pequeños. Te adjunto el documento de mi negocio de la clase 1. Si no lo tenés, usá estos datos:
- Mi negocio: [qué hacés y en qué zona]
- Lo que vendo: [producto o servicio principal]
- Mi cliente ideal: [quién es]
- Mensajes, reseñas o preguntas reales de mis clientes: [pegá entre 5 y 10]

Describí a mi cliente ideal para armar una oferta, en cinco puntos:
1. Situación: en qué momento está cuando me necesita.
2. Dolor: lo que le molesta hoy, con una escena concreta.
3. Deseo: lo que quiere que pase.
4. Objeciones: las 5 dudas que lo frenan antes de comprar.
5. Sus palabras: frases textuales que usaría para contar su problema.

Usá las palabras de mis clientes, no lenguaje técnico. No inventes datos: si te falta algo, preguntame antes de responder.
```

Prompt 2 · Del punto A al punto B

```
Con el avatar que armamos, escribí:
1. El punto A: dónde está hoy mi cliente. Una escena concreta, en primera persona, como lo contaría él («Escucho un…», «Todos los meses me…»). Máximo 3 frases.
2. El punto B: dónde queda después de comprarme. Algo que se pueda ver: qué hace distinto, qué deja de preocuparle, cómo sabe que llegó.
3. Tres versiones de cada uno, de la más emocional a la más concreta.

Mi producto o servicio es [qué vendés]. No prometas resultados que yo no pueda garantizar.
```

Para armar la oferta

Prompt 3 · La propuesta de valor

```
Mi cliente ideal es [avatar en una línea]. Quiere pasar de [punto A] a [punto B]. Lo que vendo es [producto o servicio]. Lo que me distingue de otros que hacen lo mismo: [lo que hacés distinto, aunque te parezca chico].

Escribí 10 propuestas de valor de una sola frase. Cada una tiene que:
- Decir un resultado que obtiene la persona, no una cualidad mía.
- Incluir lo que me distingue.
- Entenderse en cinco segundos.

Después elegí las 3 mejores y explicá por qué. Evitá palabras como «calidad», «excelencia», «integral», «personalizado» o «soluciones».
```

Prompt 4 · Qué incluye y la ecuación de valor

```
Esta es mi oferta hoy: [describí qué entregás, paso por paso].
Mi cliente ideal: [avatar en una línea]. Su punto B: [punto B].

1. Armá la lista de todo lo que incluye y, al lado de cada parte, para qué le sirve a mi cliente, en una frase.
2. Revisala con la ecuación de valor (sueño × certeza / tiempo × esfuerzo). Dame 3 ideas concretas para cada palanca: cómo hacer el resultado más deseable, cómo darle más certeza, cómo hacerlo más rápido y cómo pedirle menos trabajo.
3. Marcá cuáles de esas ideas no me cuestan casi nada.

No agregues cosas que yo no hago: proponelas como ideas y aclaralo.
```

Prompt 5 · El precio

```
Vendo [producto o servicio] a [precio actual o el que estoy pensando] en [zona o país]. Lo que incluye: [lista]. Mi cliente ideal: [avatar en una línea].

1. Decime contra qué va a comparar mi precio mi cliente (alternativas reales).
2. Calculá, con los datos que te doy, cuánto le cuesta el problema si no hace nada o si espera: [datos reales que tengas].
3. Proponé cómo presentarlo: un precio cerrado, «desde», tres opciones (básica, completa y la que incluye todo, con qué tiene cada una) o cuotas.
4. Escribí el párrafo del precio para mi página, con su referencia honesta.

No inventes precios de referencia, descuentos ni valores «antes»: usá sólo los datos que te doy y marcá [COMPLETAR] lo que falte.
```

Prompt 6 · Garantía, prueba y por qué ahora

```
Mi oferta: [resumen en dos líneas]. Lo que puedo cumplir sin problema: [plazos, condiciones, lo que hacés si algo sale mal].
Prueba que tengo: [reseñas, casos con permiso, fotos, años de experiencia, cantidad de clientes].
Motivos reales para decidir ahora: [cupos, fechas, temporada; si no hay, decilo].

1. Proponé 3 garantías que yo pueda cumplir (de satisfacción, de servicio, de resultado o de riesgo inverso) y recomendame una.
2. Ordená mi prueba de la más fuerte a la más débil y decime cómo mostrarla en la página.
3. Escribí el motivo para decidir ahora usando sólo motivos verdaderos.
4. Respondé las 5 objeciones de mi avatar en formato de preguntas frecuentes.

No inventes testimonios, plazos ni cupos.
```

Para escribirla

Prompt 7 · La oferta en una página

```
Con todo lo que trabajamos en esta conversación, escribí mi oferta completa en un documento de una página, con estos títulos:
1. Nombre de la oferta.
2. Para quién es.
3. Del punto A al punto B.
4. La propuesta de valor (una frase).
5. Qué incluye (cada parte con su para qué).
6. El precio y su referencia.
7. La garantía.
8. La prueba.
9. Por qué ahora.
10. Cómo se compra (la acción y el texto del botón).

Al final, una versión corta de la oferta en 3 líneas, para mandar por WhatsApp. Español rioplatense, frases cortas. Marcá [COMPLETAR] lo que falte; no inventes nada.
```

Prompt 8 · La página de ventas

```
Te adjunto el archivo index.html de mi landing de la clase 3 y el documento de mi oferta (prompt 7).
Reescribí la página como una página de ventas, en un solo archivo index.html con el CSS adentro, en este orden:
1. Titular: el resultado y para quién (la propuesta de valor).
2. El problema: el punto A, con las palabras de mi cliente.
3. El después: el punto B.
```

```
4. La solución y qué incluye, cada parte con su para qué.
5. La prueba.
6. El precio con su referencia.
7. La garantía.
8. Preguntas frecuentes: las objeciones respondidas.
9. El llamado: un solo botón que dice [texto del botón] y lleva a [WhatsApp con mensaje escrito, agenda o pago]. El mismo botón aparece también después del precio.

Conservá mis colores, mi logo y mis imágenes (mismos nombres de archivo y rutas). Sin menú ni enlaces que lleven a otro lado. Que se lea bien en el celular. No inventes testimonios, cifras ni plazos: marcá [COMPLETAR]. Al final, listame lo que quedó para completar.
```

Prompt 9 · Revisala como tu cliente

```
Actuá como mi cliente ideal: [avatar en una línea]. Sos desconfiado y estás comparando con otras opciones.
Leé mi página de ventas (te la adjunto o la pego acá: [texto o archivo]).

1. En una frase: ¿qué vendo, a quién y cuánto cuesta? Si no podés responderlo, decime qué falta.
2. Puntuá del 1 al 5 cada pieza: para quién, punto A y B, propuesta de valor, qué incluye, precio, garantía, prueba, por qué ahora y el llamado. Explicá cada puntaje en una línea.
3. ¿Qué duda te quedaría sin responder antes de comprar?
4. ¿En qué parte dejarías de leer?
5. Dame los 3 cambios que más subirían las ventas, con el texto nuevo listo para pegar.
```

Material de estudio · Edición 5 de noviembre de 2026