Clase 9 · Prompts para vender por WhatsApp con IA

Copialos y pegalos en ChatGPT, en Meta AI 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 (clase 1) y tu oferta (clase 8).

Para preparar la cuenta

Prompt 1 · Perfil, catálogo y enlaces

```
Actuá como especialista en WhatsApp Business para negocios chicos. Te adjunto el documento de mi negocio (clase 1) y mi oferta escrita (clase 8). Si no los tenés, usá estos datos:
- Mi negocio: [qué hacés y en qué zona]
- Mi cliente ideal: [quién es]
- Mi oferta: [nombre, qué incluye, precio]
- Mi número de WhatsApp: [número con característica]

Escribime:
1. La descripción del perfil de empresa: corta, que diga qué hago, para quién y en qué zona.
2. El artículo del catálogo para mi oferta: nombre, descripción en 3 líneas y qué incluye.
3. Los enlaces wa.me con mensaje predeterminado para: mi landing, la bio de Instagram, el código QR del local y un anuncio. Armá cada enlace completo, con el texto codificado (los espacios como %20). El número en formato internacional para Argentina: 54 + 9 + característica sin el 0 + número sin el 15.
4. Un texto de menos de 140 caracteres para el mensaje predeterminado del código QR.

No inventes datos de mi negocio: si falta algo, marcalo [COMPLETAR].
```

Prompt 2 · Bienvenida, ausencia y respuestas rápidas

```
Con mi negocio y mi oferta (adjuntos), escribime los mensajes automáticos de WhatsApp Business:
1. Mensaje de bienvenida: saluda, pregunta qué necesita y pide que me agende para ver mis novedades. Máximo 4 líneas.
2. Mensaje de ausencia: dice cuándo contesto y deja el enlace a mi landing: [enlace].
3. Cinco respuestas rápidas con su atajo:
```

```
   /hola: saludo con mi nombre y una pregunta.
   /precio: dos preguntas antes de cotizar, para entender el caso.
   /oferta: mi oferta en un mensaje (para quién, qué incluye, precio, garantía, por qué ahora) y un solo paso para comprar.
   /pago: cómo se paga y cómo se reserva.
   /seguimiento: para alguien que dijo «lo pienso».

Español rioplatense, frases cortas, como le hablaría a una persona. Sin emojis de más. Nada que yo no pueda cumplir.
```

Para vender por chat

Prompt 3 · El guion de la conversación

```
Armame el guion de una conversación de venta por WhatsApp para mi oferta: [nombre de la oferta y qué incluye].
Mi cliente ideal: [quién es]. Llega desde: [mi landing, Instagram o un anuncio] con el mensaje «[texto del enlace]».

El guion tiene:
1. La primera respuesta.
2. Las dos preguntas que hago antes de cotizar, y por qué cada una.
3. Cómo presento la oferta en un mensaje corto.
4. Cómo propongo un solo paso para comprar (una fecha, un turno, un pago).
5. Tres variantes según lo que conteste: «sí», «lo pienso» y que no conteste.

Marcá en cada paso qué etiqueta le pongo al chat: Nuevo, Pidió precio, Presupuesto enviado, Cliente o Seguimiento.
```

Prompt 4 · Las objeciones por chat

```
Mi oferta es [nombre, precio y qué incluye]. Estas son las objeciones que más escucho por WhatsApp:
[pegá las que te dicen; si no tenés, usá: «es caro», «lo pienso», «en otro lado me sale menos», «ahora no tengo tiempo»]

Para cada una escribí una respuesta corta para WhatsApp (máximo 4 líneas) que:
- Reconozca lo que dice la persona, sin discutir.
- Responda con algo de mi oferta (qué incluye, garantía, prueba, por qué ahora).
- Termine con una pregunta o un paso concreto.
No uses frases de vendedor insistente ni descuentos que yo no ofrezco.
```

Prompt 5 · El seguimiento en tres mensajes

```
Escribime tres mensajes de seguimiento por WhatsApp para alguien que recibió mi oferta [nombre] y no contestó o dijo «lo pienso»:
- A las 24 horas: un recordatorio amable con una pregunta fácil de contestar.
- A los 3 días: una prueba real que te cuento acá: [un caso, una reseña o una foto, con permiso].
- A los 7 días: el último, con el motivo real para decidir: [cupos, fecha o temporada].
Cada mensaje de menos de 4 líneas, con una sola acción. Si no contesta el tercero, no se le escribe más. No inventes urgencias ni testimonios.
```

Para los Estados y la difusión

Prompt 6 · Una semana de Estados

```
Armame una semana de Estados de WhatsApp para mi negocio [qué hacés] y mi oferta [nombre].
Recordá que los ven sólo los que me tienen agendado: son clientes y conocidos.
Para cada día (lunes a domingo), dos Estados:
1. Uno que muestre mi servicio o producto, con precio o promoción.
2. Uno detrás de escena (el trabajo, el equipo, un cliente con permiso).
Para cada uno decime: qué foto o video saco con el celular, el texto corto que va encima (menos de 10 palabras) y la acción («respondé con…»).
```

Prompt 7 · Un mensaje de difusión

```
Escribí un mensaje de difusión de WhatsApp para mis clientes que me tienen agendado y me dieron permiso para escribirles.
Tema: [una promoción, un turno libre, una novedad]. Mi negocio: [qué hacés].
- Que se lea como un mensaje personal, no como publicidad.
- Una sola acción al final.
- Una línea para que me pidan no recibir más mensajes («respondé BAJA»).
Dame tres versiones: una corta, una con una pregunta y una con una historia de dos líneas.
```

Para ordenar con IA

Prompt 8 · Etiquetado asistido

```
Te pego una conversación de WhatsApp con un posible cliente de mi negocio [qué hacés].
Mis etiquetas son: Nuevo, Pidió precio, Presupuesto enviado, Cliente y Seguimiento.
[pegá la conversación]
```

```
Decime:
1. Qué etiqueta le corresponde ahora y por qué, en una línea.
2. Qué quiere la persona y qué duda tiene.
3. El próximo mensaje que le mando, listo para copiar (máximo 4 líneas).
4. Si corresponde seguimiento: qué día le escribo y qué le digo.
```

Prompt 9 · La información para el agente de IA

```
Voy a activar Meta Business Agent (la IA de WhatsApp Business que contesta por mí). Con mi negocio y mi oferta (adjuntos), armame lo que tengo que cargarle:
1. Las 10 preguntas que más me hacen, con su respuesta corta y verdadera.
2. Los temas que NO tiene que contestar y tiene que pasarme a mí (por ejemplo: descuentos, reclamos, casos especiales).
3. Cómo tiene que hablar: tono, trato (vos o usted) y largo de los mensajes.
4. Qué tiene que hacer cuando alguien quiere comprar: [reservar un turno, mandar el enlace de pago, avisarme].
Marcá [COMPLETAR] todo lo que no sepas de mi negocio. No inventes precios ni políticas.
```

Material de estudio · Edición 11 de noviembre de 2026