

ÍNDICE BONUS “IA PARA PYMES: PROMPTS Y CHATS PERSONALIZADOS”

1. INTRODUCCIÓN
2. ¿CÓMO HABLAR CON LA IA PARA OBTENER RESPUESTAS ÚTILES?
3. LISTADO DE PROMPTS POR APARTADOS DEL LIBRO
4. ¿QUÉ ES Y CUÁNDO CREAR UN GPT PERSONALIZADO?
5. GPTS RECOMENDADOS SEGÚN TU OBJETIVO

INTRODUCCIÓN

La inteligencia artificial (IA) ya no es cosa del futuro ni exclusiva de las grandes empresas. Hoy, cualquier pyme, profesional autónomo o negocio local puede tener un “asistente digital” que ayude a redactar textos, organizar tareas, generar ideas, automatizar procesos o incluso tomar mejores decisiones.

Si ya llevas tiempo usando IA y te has formado, probablemente este bonus no te aporte nada nuevo. Pero si estás empezando desde cero, puede servirte para dar tus primeros pasos sin sentirte perdido. Eso sí: esto no es un curso ni una guía avanzada. Pero sí puede ser un punto de partida.

Porque la clave no está solo en tener acceso a la IA, sino en saber usarla bien. Todo empieza con una habilidad que cambia las reglas del juego: aprender a pedirle correctamente lo que necesitas. Si sabes cómo hablarle, ella hará gran parte del trabajo por ti.

Este bonus está pensado para ayudarte a lograr justo eso: dominar los prompts (las instrucciones que le das a la IA), crear tu propio asistente personalizado (GPT) adaptado a tu negocio y aplicar todo este potencial en el día a día de una pyme, un autónomo o un comercio local. No necesitas ser técnico ni saber programar. Solo necesitas tener claro lo que quieres conseguir y aprender a expresarlo con claridad. El resto, lo hace la IA. Hoy, muchísimas personas ya le están pidiendo cosas a la IA... pero solo unas pocas saben pedir bien. Y en eso, está la verdadera ventaja competitiva.

¿CÓMO HABLAR CON LA IA PARA OBTENER RESPUESTAS ÚTILES?

Uno de los mayores errores al usar inteligencia artificial es esperar resultados espectaculares sin dar instrucciones claras. Pedirle a la IA “hazme un informe” o “escribeme un post” no sirve de mucho. Lo que recibes será genérico, poco útil o directamente irrelevante.

Un prompt es simplemente eso: la instrucción que le das a la IA. Y no, no es magia. Cuanto más concreto seas, mejor será la respuesta. Si le explicas quién eres, qué vendes, qué quieres conseguir y cómo debe entregártelo, tendrás un resultado mucho más adaptado a tu negocio.

Piensa en la IA como si contrataras a un freelance por WhatsApp. Si solo le dices “hazme algo bonito”, no sabrá por dónde empezar. Pero si le das contexto, objetivos y un ejemplo claro, te sorprenderá lo que puede hacer por ti.

Ingredientes clave de un buen prompt:

1. ROL – ¿Qué papel debe asumir la IA? Por ejemplo: asesor fiscal, experto en marketing local, copywriter o gestor de redes sociales.
2. TAREA – ¿Qué acción debe realizar? Puede ser redactar, analizar, resumir, organizar, traducir o crear ideas.
3. FORMATO – ¿Cómo quieres que te lo entregue? En forma de lista, email, tabla comparativa, texto para WhatsApp o párrafo explicativo.
4. TONO Y ESTILO – ¿Cómo debe sonar el texto? Profesional, cercano, técnico, informal, emocional, directo...
5. EXTENSIÓN Y DETALLE – ¿Lo quieres breve o completo? Puede ser un resumen de 5 líneas o un informe de 3 páginas con ejemplos.
6. RESTRICCIONES O ENFOQUE – ¿Qué debe evitar o tener en cuenta? Puedes pedirle que no use tecnicismos, que incluya ejemplos reales o que se centre solo en negocios físicos.

Errores comunes al hablar con la IA:

- Pedir todo de golpe, sin estructura. Si le lanzas una frase larga con varias instrucciones mezcladas, la IA se confunde. Dividir por pasos siempre mejora el resultado.
- No definir el rol de la IA. Si no le dices desde qué enfoque debe responder, te dará una respuesta genérica. No es lo mismo hablar como abogado que como vendedor.
- No indicar para quién es el contenido. ¿Está dirigido a un cliente nuevo, a una familia, a una empresa? Sin esa información, la IA no puede adaptar bien el mensaje.
- No pedir revisión ni mejoras. Es un error pensar que la primera respuesta ya es la definitiva. Siempre puedes pedirle que lo mejore, que sea más breve, más directo o más visual.
- Esperar un resultado perfecto sin ajustar nada. La IA hace el 80%, pero el 20% final depende de ti: revisar el texto, adaptarlo a tu negocio y asegurarte de que encaja con tu estilo.

Imagina que tienes un gimnasio y quieres atraer nuevos clientes. Si simplemente escribes “hazme una oferta para clientes nuevos”, la IA te dará un texto plano, sin foco ni estrategia. Pero si le das más información, el resultado cambia. Por ejemplo, podrías decirle:

“Actúa como un asesor comercial para un gimnasio pequeño en Valencia. Crea una oferta de bienvenida para nuevos clientes en abril. Usa un tono directo pero profesional. Entrega el texto como email promocional con asunto incluido y con listado de beneficios.”

Con este tipo de instrucciones, la IA entiende el contexto, el objetivo, el tono y el formato. Y lo que te devuelve puede estar mucho más cerca de lo que realmente necesitas.

LISTADO DE PROMPTS POR APARTADOS DEL LIBRO

Ya sabes que te quiero facilitar el trabajo pues en este apartado encontrarás un prompt práctico y listo para usar de los diferentes capítulos del libro. Todos están diseñados para ayudarte a aplicar la inteligencia artificial de forma útil y directa en tu negocio, sin importar si eres una tienda física, un restaurante, un profesional de servicios, un comercio local o incluso un pequeño negocio digital. No he desarrollado un prompt por cada subapartado, ya que eso lo haría innecesariamente largo. Aun así, puedes adaptar fácilmente cada uno a diferentes áreas o necesidades específicas de tu negocio. Lo importante es que entiendas la estructura, la lógica detrás de cada ejemplo y cómo ajustarlo a tu realidad.

Empezamos con el listado de prompts:

Capítulo 1: Errores a evitar en tu negocio

Actúa como asesor con experiencia en pymes y negocios locales. Quiero revisar los errores más comunes que cometen negocios como el mío, para identificar si estoy cayendo en alguno. Puedes preguntarme todo lo que consideres sobre mi negocio actual (clientes, ventas, organización, precios, comunicación...). Después, muéstrame una lista amplia de los errores más habituales que deberíamos evitar los pequeños negocios, explicando brevemente por qué ocurren y cómo corregirlos. Dame recomendaciones prácticas, sin frases genéricas, y adaptadas a alguien que trabaja solo o con un equipo pequeño.

Capítulo 2: Tu mentalidad: El secreto del éxito de tu negocio

Actúa como mentor de negocios con experiencia en pymes y autónomos. Ayúdame a reflexionar sobre si mi mentalidad actual me está impulsando o frenando. Hazme 5 preguntas clave para identificar posibles creencias limitantes y proponme 3 pequeños cambios diarios que me ayuden a pensar más en soluciones que en problemas. Quiero ejemplos adaptados a un pequeño negocio local de servicios (como un centro de estética o una tienda de barrio).

Capítulo 3: Metas personales: El mapa hacia tus sueños

Actúa como consultor estratégico para emprendedores. Ayúdame a definir un objetivo claro para mi negocio durante los próximos 3 meses. Elabora un plan de acción simple con 3 etapas: enfoque, tareas

semanales y métricas de seguimiento. Quiero que lo adaptes a un negocio como el mío (soy autónomo y tengo una pequeña tienda de productos ecológicos). Usa un lenguaje sencillo y directo.

Capítulo 4: Inteligencia artificial: Tu aliado para el crecimiento

Actúa como un asistente experto en inteligencia artificial para pymes, autónomos y negocios locales. Quiero descubrir todo lo que la IA puede hacer por mí según el tipo de negocio que tengo. Antes de darme recomendaciones, hazme 10 preguntas clave para entender mejor mi caso (tipo de negocio, clientes, tareas repetitivas, contenido que uso, etc.). Después, hazme una lista personalizada de al menos 15 cosas concretas que podría automatizar, mejorar o acelerar gracias a la IA, separadas por áreas (comunicación, marketing, ventas, productividad, atención al cliente...). Usa ejemplos reales, sin tecnicismos, y que pueda poner en práctica incluso si no tengo experiencia técnica.

Capítulo 5: Cómo empezar un negocio

Actúa como mentor especializado en pequeños negocios. Quiero lanzar un nuevo proyecto como autónomo o negocio local, pero necesito claridad. Hazme 5 preguntas para definir bien mi idea y mi público objetivo. Después, guíame paso a paso con una hoja de ruta simple para empezar mi negocio desde cero. Incluye: 1) cómo validar la idea, 2) qué necesito para arrancar (mínimo viable), 3) cómo comunicar lo que hago y 4) cómo conseguir los primeros clientes sin invertir mucho dinero. Usa ejemplos adaptados a emprendedores sin experiencia técnica ni grandes recursos.

Capítulo 6: Pensamiento estratégico: Cómo ver más allá de lo inmediato

Actúa como consultor estratégico para pymes, autónomos y negocios locales. Analiza mi situación como si fuera un pequeño negocio que dedica la mayor parte del tiempo a tareas urgentes, pero siente que no avanza. Ayúdame a identificar las decisiones estratégicas que debería estar tomando ahora para crecer en los próximos meses. Dame recomendaciones para definir objetivos a medio plazo, priorizar lo importante frente a lo urgente, y detectar oportunidades de mejora que normalmente pasan desapercibidas. Hazme las preguntas que consideres necesarias para adaptar la respuesta a mi situación. Usa ejemplos simples y realistas, pensados para negocios con pocos recursos y poco tiempo.

Capítulo 7: Herramientas de organización: Planes, análisis y listas

Actúa como asesor de negocio para autónomos, pymes o negocios locales. Quiero tener una visión clara y práctica de mi negocio sin perderme en tecnicismos ni documentación innecesaria. Ayúdame a crear una versión simplificada y útil de los documentos que realmente necesito según mi situación: puede ser un plan de empresa, plan de marketing, de ventas, análisis DAFO, modelo Canvas, cuenta de resultados básica, punto de equilibrio, o incluso listas de proveedores, clientes o ideas de mejora. No hace falta que uses todos estos; selecciona y adapta lo que tenga más sentido según mi tipo de negocio y etapa. No quiero plantillas genéricas ni lenguaje técnico, sino ejemplos reales y fáciles de adaptar. Hazme las preguntas que consideres necesarias para personalizar cada sección de forma que pueda empezar a usarla hoy mismo sin sentirme abrumado.

Capítulo 8: Cómo ser un empresario productivo y gestionar mejor tu tiempo

Actúa como mentor especializado en productividad para autónomos y pequeños negocios. Ayúdame a organizar mis días de forma que pueda ser más productivo sin agotarme, dedicando tiempo tanto a tareas operativas como estratégicas. Mi objetivo no es solo hacer más, sino hacer lo importante. Diseña conmigo una rutina semanal realista, adaptable a imprevistos, que tenga en cuenta mi tipo de negocio, mis horas disponibles y mi energía. También quiero consejos para eliminar distracciones, mejorar mi enfoque y tomar decisiones más rápido. Hazme las preguntas que consideres necesarias para personalizar este sistema y que realmente encaje con mi día a día.

Capítulo 9: Dinero y finanzas: Claves para un negocio rentable y estable

Actúa como asesor financiero para autónomos y pequeños negocios. Ayúdame a revisar y organizar las finanzas de mi negocio para que deje de ser inestable y empiece a ser rentable de verdad. Quiero entender cómo tomar buenas decisiones con el dinero, evitar errores invisibles que me hacen perder margen y construir un sistema que me dé tranquilidad. No me hables con tecnicismos ni me des

fórmulas complejas. Necesito ejemplos claros, recomendaciones prácticas y pasos realistas que pueda aplicar según mi situación. Hazme las preguntas que consideres necesarias para personalizar los consejos y adaptarlos al tipo de negocio, ingresos y etapa en la que estoy. Quiero dejar de ir apagando fuegos y empezar a tener un control real sobre mi dinero.

Capítulo 10: Creando un equipo

Actúa como asesor de recursos humanos para pequeños negocios o autónomos que están contratando por primera vez o quieren mejorar la gestión de su personal. Ayúdame a identificar qué tipo de personas debería contratar según mi situación actual, cómo detectar si estoy siendo empresario o simplemente mi propio empleado, y qué errores debería evitar. Quiero mejorar mis entrevistas, aprender a valorar tanto la actitud como la aptitud, y diseñar una ficha de trabajador útil y realista. También necesito ideas claras para organizar los primeros días de incorporación, crear un ambiente de colaboración, gestionar conflictos y optimizar las reuniones para que no se vuelvan una pérdida de tiempo. No quiero teoría, dame consejos prácticos y ejemplos fáciles de aplicar en mi día a día. Hazme las preguntas necesarias para adaptar tus respuestas según el tamaño de mi negocio y el número de empleados

Capítulo 11: Liderar, delegar y adaptarse

Actúa como mentor empresarial con experiencia en pymes, comercios locales y negocios unipersonales. Ayúdame a entender cómo puedo convertirme en un verdadero líder sin necesidad de ser autoritario, cómo empezar a delegar sin miedo a perder el control y qué habilidades necesito desarrollar para adaptarme rápido a los cambios del entorno. No quiero frases vacías ni conceptos de grandes corporaciones. Necesito ejemplos concretos y soluciones que pueda aplicar en mi día a día, incluso si trabajo con un equipo pequeño o soy solo yo con algún colaborador. Enséñame cómo soltar el control poco a poco sin que todo dependa de mí, cómo detectar cuándo es el momento de delegar, y cómo reaccionar ante imprevistos o cambios en el mercado sin paralizarme. Hazme las preguntas necesarias para adaptar tus respuestas a mi tipo de negocio y etapa actual, y ayúdame a detectar qué me está frenando para avanzar como líder.

Capítulo 12: Incrementando la productividad del equipo

Actúa como consultor experto en eficiencia para equipos pequeños y negocios locales. Ayúdame a encontrar maneras prácticas de mejorar la productividad de mi equipo sin necesidad de presionarlos ni imponer controles que generen mal ambiente. Me interesa saber cómo puedo motivarlos, cómo darles objetivos claros sin abrumarlos, y cómo detectar si hay problemas de organización, comunicación o gestión del tiempo. También quiero aprender a crear hábitos dentro del equipo para que el día a día sea más fluido, menos caótico y que dependan menos de mí. No quiero herramientas complicadas ni frases genéricas. Quiero ejemplos concretos, formatos sencillos y consejos adaptados a equipos pequeños o en crecimiento. Hazme las preguntas necesarias para saber cómo está funcionando ahora mi equipo y qué aspectos son prioritarios para mejorar.

Capítulo 13: Cómo retener a tu equipo: Incentivos y bonus

Actúa como consultor en gestión de equipos para negocios pequeños o con pocos recursos. Quiero retener a las personas clave de mi equipo, pero sin depender únicamente de subir sueldos. Ayúdame a crear un sistema de incentivos que tenga en cuenta bonus, beneficios no económicos, pequeños gestos del día a día y reuniones individuales para alinear expectativas y crear planes de futuro. No quiero aplicar fórmulas de grandes empresas, sino ideas que realmente funcionen en equipos pequeños, donde cada persona es importante. Quiero aprender cómo detectar señales de desmotivación antes de que sea tarde y cómo valorar a los miembros del equipo de forma natural, sin parecer artificial. Hazme las preguntas que consideres necesarias para entender el tipo de equipo que tengo, qué tipo de cultura quiero fomentar y qué puedo aplicar desde ya sin complicarme la vida ni caer en promesas vacías.

Capítulo 14: Clientes: Conócelos para hacer crecer tu negocio

Actúa como experto en clientes para pequeños negocios. Ayúdame a conocer mejor a mis clientes actuales y potenciales para tomar decisiones más acertadas, mejorar mi propuesta de valor, y hacer crecer mi negocio sin depender solo de atraer nuevos clientes. Quiero saber quién me compra, por qué

lo hace, qué valora de mi negocio, cómo me encuentra, y qué le molesta o le frena. Propón formas sencillas y realistas de obtener esa información: observación directa, encuestas con sus preguntas clave, comentarios, análisis de tickets, etc. Luego, sugiéndome estrategias claras para aprovechar esos datos: adaptar lo que ofrezco, mejorar la experiencia, o crear promociones que conecten con ellos de verdad. Hazme las preguntas que necesites para entender mi sector, si ya tengo clientes o estoy empezando, y si cuento con datos previos o no. No quiero complicarme con sistemas que no usaré. Quiero ideas claras, cercanas y aplicables desde ya.

Capítulo 15: Atención al cliente, fidelización, reclamaciones, envíos y reputación

Actúa como consultor especializado en experiencia de cliente para pymes, autónomos y negocios locales. Ayúdame a mejorar la atención que ofrezco antes, durante y después de la venta. Quiero resolver mejor las dudas, gestionar reclamaciones sin perder tiempo ni energía, fidelizar a mis clientes para aumentar la recurrencia de sus compras y mantener una buena reputación, tanto online como presencial. También me interesa saber cómo mejorar mis envíos (si los tengo) para que sean parte de la experiencia y no un problema. Propón mejoras prácticas, aplicables en mi día a día, incluso si no tengo equipo ni herramientas sofisticadas. Hazme las preguntas necesarias para entender mi tipo de negocio, cómo gestiono ahora la atención al cliente, y si tengo medios para medir la satisfacción. No busco sistemas complicados: quiero soluciones ágiles y sostenibles que hagan que mis clientes repitan, recomienden y hablen bien de mí.

Capítulo 16: Calidad, precio, proveedores, producción y competencia

Actúa como asesor estratégico para pequeños negocios y ayúdame a analizar si lo que vendo realmente cumple con las expectativas de mis clientes en cuanto a calidad, precio y experiencia general. También quiero saber si estoy fijando bien mis precios (teniendo en cuenta márgenes, punto de equilibrio y percepción del cliente), si estoy eligiendo bien a mis proveedores o si debería optimizar mis compras y procesos productivos. Además, propón formas simples para observar a mi competencia, aprender de ella y diferenciarme, sin copiar. Dame ideas prácticas para mejorar con los recursos que ya tengo, sin tener que invertir más de lo necesario. Hazme las preguntas necesarias para personalizar tu respuesta según mi sector, tipo de negocio y etapa actual. No quiero tecnicismos ni teorías, solo propuestas claras, accionables y adaptadas a la realidad de un negocio pequeño o autónomo.

Capítulo extra: Digitalización: Evoluciona tu negocio sin perder tu esencia

Actúa como experto en digitalización para pequeños negocios. Quiero que me ayudes a entender cómo puedo digitalizar mi negocio paso a paso, sin perder la cercanía ni la esencia que me diferencia. Necesito claridad y soluciones adaptadas a una pyme o autónomo con pocos recursos y poco tiempo. Explícame qué procesos se pueden automatizar, cómo empezar con herramientas básicas (como CRM, ERP, facturación, formularios, etc.) y qué ventajas reales puede tener. Dame ejemplos, beneficios concretos y recomendaciones sencillas para empezar, sin necesidad de contratar a una gran agencia ni tener conocimientos técnicos. También quiero que me ayudes a decidir qué no hace falta digitalizar o qué puedo hacer más adelante. ¿Qué datos necesitas para orientarme mejor? ¿Qué errores debo evitar? Dame una hoja de ruta práctica para que mi negocio dé el salto sin complicarme la vida.

Capítulo 17: Marketing en el negocio local

Actúa como especialista en marketing para autónomos o pequeños negocios. Analiza mi situación actual y ayúdame a diseñar una estrategia de marketing realista y efectiva teniendo en cuenta mi presupuesto, el tipo de cliente que quiero atraer, y los canales que mejor funcionan sin tener que invertir grandes sumas. Enséñame también cuánto sería razonable invertir en marketing según mi volumen de ventas. No quiero un plan teórico, sino recomendaciones prácticas que pueda poner en marcha desde ya. Hazme las preguntas necesarias para adaptar todo esto a mi caso: mi sector, mi ciudad, el tiempo que llevo funcionando y si ya tengo negocio online o no.

Capítulo 18: Ventas: claves para destacar y aumentar tus ingresos

Actúa como experto en ventas para autónomos y pymes. Analiza mi tipo de negocio, mis clientes y mi estilo actual de venta, y ayúdame a mejorar cada fase del proceso: desde cómo captar la atención de un

cliente hasta cómo cerrar una venta sin presionar ni depender de descuentos. Estoy en un mercado muy competitivo, pero quiero aprender técnicas que se ajusten a mi realidad: trato directo, poco tiempo y sin un equipo comercial grande. Dame consejos para mejorar mis textos, mi forma de explicar lo que ofrezco, cómo generar confianza, como destacar frente a la competencia, cómo manejar objeciones, técnicas de cierre y cómo conseguir que repitan. Enséñame también cómo presentar una escalera de valor para vender más a los mismos clientes y cómo aplicar estrategias de seguimiento sin parecer pesado. No me interesa llenar de teoría ni imitar a grandes empresas; quiero acciones simples, efectivas y adaptadas a negocios pequeños. Hazme las preguntas que necesites para personalizar todo: a quién vendo, cuánto tardo en cerrar una venta, qué productos tengo y qué problemas suelen tener mis clientes antes de comprar.

Capítulo 19: Redes sociales y cómo usarlas para crecer

Actúa como estrategia digital para negocios pequeños y locales. Ayúdame a crear una estrategia simple pero efectiva en redes sociales, partiendo de mi tipo de negocio, el tiempo real que tengo disponible y lo que quiero conseguir (atraer clientes, vender más, generar confianza o diferenciarme). Quiero saber qué red social es mejor para mi caso (Instagram, TikTok, Facebook, LinkedIn, etc.), qué tipo de publicaciones funcionan mejor, con qué frecuencia debo publicar y cómo mantener una presencia constante sin perderme horas creando contenido. Dame ideas de publicaciones que conecten con mi audiencia, sin necesidad de ser viral ni depender de bailes o tendencias que no encajan con mi estilo. También quiero consejos para responder mensajes, generar comunidad y convertir seguidores en clientes. Hazme las preguntas que necesites para adaptar todo esto a mi situación real: qué vendo, a quién, cuánto tiempo puedo dedicarle y qué red uso actualmente, si es que uso alguna.

Capítulo 20: Publicidad online y offline

Actúa como consultor de marketing para pequeños negocios. Ayúdame a diseñar una estrategia de publicidad combinada (online y offline) que se ajuste a mi presupuesto, tipo de negocio y objetivos reales: atraer nuevos clientes, mejorar mi visibilidad local o aumentar ventas puntuales. Quiero saber si me conviene invertir en Google Ads, redes sociales o publicidad tradicional (como flyers, carteles, prensa local o colaboraciones). Explícame las ventajas y desventajas de cada opción según mi caso, y ayúdame a elegir el mejor canal para cada tipo de campaña. Dame ideas concretas para promocionar una oferta, un servicio nuevo o una reapertura. También quiero saber cómo puedo medir si lo que estoy haciendo funciona o no, sin complicaciones técnicas. Hazme las preguntas necesarias para adaptar tu propuesta: cuánto puedo invertir al mes, si tengo presencia online, si ya he hecho campañas antes y qué resultados espero conseguir. Quiero simplicidad, claridad y resultados visibles.

Capítulo 21: Web, tienda online y otras formas de generar ingresos online

Actúa como asesor digital para pequeños negocios que quieren generar ingresos online sin complicarse ni gastar de más. Ayúdame a decidir si necesito una web, una tienda online u otra alternativa más simple (como vender por WhatsApp, redes sociales, catálogos interactivos o links de pago). Explícame qué opciones existen, cuánto esfuerzo requiere cada una, qué resultados puedo esperar y cómo empezar paso a paso. No quiero tecnicismos ni soluciones que parezcan pensadas solo para grandes empresas. Dame ejemplos reales de negocios pequeños que han logrado vender online de forma efectiva. Hazme las preguntas necesarias para recomendarme la mejor opción según mi caso: qué vendo, si tengo productos físicos o servicios, si ya tengo clientes, si tengo tiempo o alguien que me ayude, y cuánto puedo invertir. También quiero saber cómo captar pagos, cómo gestionar los pedidos y cómo asegurarme de que los clientes entienden mi propuesta. Lo que busco es simplicidad, eficacia y soluciones adaptadas a mi realidad.

Capítulo 22: Infoproductos: Por qué se han convertido en un negocio millonario

Actúa como mentor digital especializado en infoproductos para pequeños negocios. Quiero saber si puedo crear uno con mi experiencia, aunque no sea influencer ni tenga miles de seguidores. Ayúdame a descubrir qué tipo de infoproducto podría encajar con lo que ya hago: una guía, curso, plantilla, taller, ebook, etc. Explícame con palabras simples qué necesito (ideas, herramientas, estructura, formas de venderlo) y cómo puedo validarlo antes de crearlo completo. Dame ejemplos de negocios pequeños que

han generado ingresos extra con un infoproducto relacionado con su actividad principal. No quiero crear algo enorme ni complejo, solo una opción que me permita compartir mi conocimiento y generar ingresos de forma escalable. Hazme las preguntas necesarias para ayudarte a detectar qué sé hacer bien, qué valoran mis clientes y cómo podría empaquetarlo. También me interesa saber cómo entregarlo (web, link de descarga, email, etc.) y cómo cobrarlo. Busco claridad, una estrategia que no me abruma y un punto de partida que me motive a empezar. Hazme la estrategia completa.

Capítulo 23: Optimiza y escala tu negocio sin reinventarte

Actúa como consultor estratégico de pequeños negocios. Ayúdame a identificar oportunidades reales para mejorar mis resultados sin tener que cambiar de sector ni reinventar mi negocio. Analiza conmigo posibles mejoras en captación de leads, conversión, aumento del valor medio de las ventas, frecuencia de compra, subida de precios, fidelización, colaboraciones o lanzamientos puntuales. No quiero fórmulas genéricas, sino ideas prácticas que se adapten a un negocio real, con pocos recursos pero muchas ganas de crecer. Hazme las preguntas que necesites sobre lo que ya tengo en marcha: productos o servicios, precios actuales, cómo llegan los clientes, si repiten, si me recomiendan, qué margen tengo, qué acciones he probado, etc. Ayúdame a ver qué pequeñas mejoras podrían generar grandes resultados. Y si lo crees necesario, sugiéndome ideas nuevas que respeten mi esencia pero permitan escalar con cabeza.

Capítulo 24: Tu receta del éxito: los valores que guiarán tu camino

Actúa como guía personal y ayúdame a definir los valores que quiero que rijan mi camino como persona, emprendedor y/o dueño de negocio. No me hables de frases bonitas o teorías de autoayuda. Quiero aterrizar todo esto a la vida real. El objetivo es crear mi propio mapa interno. Algo que me ayude a mantener el rumbo cuando llegue el caos, las dudas o las decisiones difíciles. Nada de grandes discursos: solo claridad, coherencia y propósito real.

Capítulo 25: Reflexiones sueltas

Actúa como un mentor cercano. Ayúdame a ordenar mis ideas, aprendizajes y errores como pequeño empresario. Quiero claridad sobre qué cosas he hecho bien, qué haría diferente y qué quiero recordar para el futuro. Hazme las preguntas que necesites para ayudarme a convertir mis reflexiones en una guía útil y realista para seguir avanzando.

Capítulo final: KPIs: Indicadores clave para tu negocio

Actúa como asesor práctico para pymes y autónomos. Ayúdame a identificar los pocos indicadores clave (KPIs) que realmente necesito seguir según el tipo de negocio que tengo, sin abrumarme con números innecesarios. No quiero una lista genérica de 50 métricas: solo lo que me ayude a saber si voy bien o mal. Pueden ser financieros, de clientes, de ventas, de producto o de productividad. Hazme las preguntas que necesites para personalizarlo: sector, modelo de negocio, tipo de cliente, ventas, etc. Dame ejemplos claros y formatos sencillos para llevar ese control sin tener que usar herramientas complicadas.

¿QUÉ ES Y CUÁNDO CREAR UN GPT PERSONALIZADO?

Aunque existen muchas inteligencias artificiales, en este apartado me centro en ChatGPT porque es la herramienta que está utilizando la mayoría de personas. Aun así, muchas de las ideas que comparto se pueden aplicar también a otras inteligencias artificiales.

Dentro de ChatGPT existe una función avanzada que pocos aprovechan: los GPT personalizados. Son versiones propias de ChatGPT que puedes entrenar para que se adapten a tu forma de trabajar, tu estilo de comunicación y las tareas que más repites. En otras palabras, un asistente digital hecho a tu medida. Eso sí, ten en cuenta que esta función, por ahora, solo está disponible en la versión de pago de ChatGPT.

Lo bueno es que no necesitas saber programar ni tener conocimientos técnicos. Basta con tener claras tres cosas: quién eres, qué haces y cómo lo haces. A partir de ahí, puedes añadir ejemplos reales (como

propuestas, correos, respuestas a clientes...), corregir lo que no encaje y guardar ese GPT para usarlo siempre que lo necesites. Cuanto más claro seas, mejores resultados te dará.

Tiene sentido crear un GPT personalizado cuando repites tareas parecidas cada día y quieres ahorrar tiempo. Si sueles redactar presupuestos, fichas de producto, correos comerciales o publicaciones para redes sociales, y quieres mantener siempre el mismo tono y estructura, esta herramienta te lo pone fácil. También es muy útil si trabajas con otras personas y quieres que todo siga el mismo estilo, sin tener que revisarlo tú. Ahora bien, no siempre hace falta. Si usas ChatGPT solo de forma puntual, si aún no tienes claro cómo comunicarte o prefieres revisar todo manualmente, quizás te baste con una buena conversación guardada. A veces, tener un buen ejemplo a mano ya es suficiente para reutilizarlo cuando lo necesites. Y esta opción es gratuita.

En resumen: crear un GPT personalizado es una excelente opción si usas esta herramienta con frecuencia, si sabes qué tareas quieres automatizar y si buscas mantener la coherencia en tu negocio sin tener que empezar de cero cada vez. Y por cierto, si te animas a crear uno, no te preocupes: es muy fácil. En cualquier vídeo de 10 minutos en YouTube te lo explican paso a paso.

GPTS RECOMENDADOS SEGÚN TU OBJETIVO

Pero si no quieres ni crear tus propios GPT, existen ya cientos de versiones listas para usar directamente. Muchos profesionales y empresas han creado sus propios asistentes para tareas específicas, y lo mejor es que puedes usarlos sin configurar nada. Solo escribes lo que necesitas y en segundos tienes una respuesta adaptada.

Aquí te comparto algunos de los GPTs más útiles que puedes encontrar actualmente en la GPT Store. Ten en cuenta que esta lista puede cambiar con el tiempo, pero al menos te servirá como punto de partida si no sabes por dónde empezar:

Para marketing, visibilidad o vender más:

- Landing Page Creator: te ayuda a generar páginas de venta en segundos.
- FAQ Generator: crea respuestas claras a preguntas frecuentes de tus clientes.
- Sellmethispn: mejora tu forma de vender productos y argumentar beneficios.

Para escribir mejor y más rápido:

- Genio del Copy: redacta textos publicitarios, descripciones o anuncios con buen gancho.
- Ganchos GPT: encuentra frases potentes para redes, emails o titulares.

Si trabajas con imagen o diseño:

- Canva GPT: te guía para crear diseños sin complicarte.
- DALL·E: convierte ideas en imágenes únicas.
- Logo GPT: te propone ideas visuales para logos o branding.

Para vídeos o ideas visuales más dinámicas:

- Video GPT: crea guiones de vídeos, ideas para reels o contenido audiovisual.
- Sora: orientado a la generación de vídeo, todavía en evolución pero prometedor.

Si analizas datos o usas Excel habitualmente:

- Data Analyst: interpreta tablas, analiza datos y genera gráficas fácilmente.

Para tareas web, SEO o contenido online:

- WebPilot: explora páginas, resume contenido o responde sobre información online.
- Quality Rater: evalúa si tu web cumple con criterios de calidad y posicionamiento.

Para productividad, correos o textos complejos:

- Briefly: resume textos largos para que vayas al grano.
- The Negotiator: redacta respuestas claras y firmes para conversaciones delicadas.

Para estrategia, decisiones o comunicación:

- Abogado del Diablo: pone a prueba tus ideas antes de que tomes una decisión.
- Consensus: busca información basada en evidencia para ayudarte a decidir con criterio.

Explora, investiga y guarda los que más uses y no tengas miedo de probar. A veces, un GPT ya creado puede ser justo lo que necesitas para ahorrar tiempo, aclarar ideas o desbloquear una tarea que llevas días posponiendo.