

Guía de Uso — Tu Consultor de Negocios

Qué es y para qué sirve

Este GPT está diseñado para ayudarte a pensar estratégicamente.

Su objetivo no es ejecutar tareas, sino ayudarte a tomar decisiones, detectar oportunidades, y planificar con criterio.

Piensa en él como un consultor con experiencia que sabe escuchar, analizar y guiar.

No sustituye al trabajo operativo, pero **te ahorra tiempo pensando mejor.**

Cuándo usarlo

Está pensado para ayudarte en situaciones como estas:

- Tienes una idea de negocio y no sabes si tiene potencial.
- Tienes un servicio o producto, pero necesitas más clientes o ventas.
- Quieres lanzar algo nuevo, pero no sabes cómo estructurar el lanzamiento.
- Estás estancado y quieres encontrar un enfoque nuevo para crecer.
- Tienes recursos limitados y necesitas priorizar bien.

Cómo pedirle cosas para obtener buenas respuestas

1. Dale todo el contexto

Explica tu negocio como si se lo contaras a alguien que no te conoce. Cuanto más sepa, mejores serán las ideas que te dé.

2. Sé específico con lo que necesitas

No digas “quiero crecer” — di cuánto, en cuánto tiempo, y con qué recursos.

3. Pide el tipo de respuesta que necesitas

Formato, tono, enfoque. Puedes pedirle que sea breve, creativo, técnico, visual, esquemático, etc.

Ejemplos de prompts COMPLETOS que puedes usar

Validar una idea de negocio

Tengo una idea de negocio: montar una suscripción mensual de 25€ para enviar cafés

especiales de origen a casa, con notas de cata, fichas y acceso a una comunidad online. Va dirigida a amantes del café que ya han probado otras marcas tipo Blue Bottle o Nomad. Mi duda es si tiene suficiente atractivo para diferenciarse y qué canales podría usar para captar suscriptores. ¿Puedes analizar los pros y contras del modelo y sugerirme 3 formas de validarlo sin invertir mucho dinero?

Aumentar ventas con pocos recursos

Tengo una tienda online de artículos de papelería creativa (agendas, bolígrafos, accesorios de escritorio). Facturamos unos 4.000€/mes y queremos llegar a 6.000€ en los próximos 2 meses. El 80% de las ventas viene de Instagram orgánico, no tenemos presupuesto para ads, pero sí una lista de 1.200 emails de clientes. ¿Qué acciones de bajo coste nos recomiendas para conseguir ese objetivo? Dame un plan semanal con foco en conversión y reactivación de clientes.

Elegir entre varias opciones estratégicas

Tengo una marca de ropa sostenible. En los próximos meses tengo que elegir entre tres caminos: 1) lanzar una línea de ropa para niños, 2) abrir una tienda física pequeña en mi ciudad (Barcelona), o 3) colaborar con una influencer y lanzar cápsulas mensuales. ¿Puedes ayudarme a comparar estas opciones en base a impacto potencial, riesgo y coste operativo? También me interesa saber qué necesitaría preparar para cada camino y qué indicadores seguir.

Lanzar un nuevo producto

En octubre quiero lanzar un curso online de productividad para emprendedores. Costará 89€, incluirá videos, ejercicios y sesiones en directo. Tengo una comunidad de 5.000 personas entre Instagram y una lista de correo, pero nunca he vendido formación. ¿Puedes ayudarme a estructurar el plan de lanzamiento completo? Quiero dividirlo en: pre-campaña, campaña, venta, y post-lanzamiento. También quiero ideas para generar urgencia sin usar descuentos.

Captar nuevos clientes en un negocio local

Tengo un estudio de pilates en Valencia que lleva 2 años funcionando. Tenemos un 70% de ocupación, pero queremos llenar las clases por las mañanas, que están muy flojas. Nuestro cliente tipo son mujeres de 35-55 años con interés en salud, muchas autónomas o con horarios flexibles. ¿Qué acciones locales o colaboraciones podrían ayudarnos a captar clientas en ese horario? Dame ideas concretas que pueda aplicar en 30 días.

Diagnosticar por qué no está funcionando

Tengo una tienda online de bisutería artesanal que lanzamos hace 6 meses. Invertimos en una web bonita y en contenido de Instagram, pero solo hemos hecho 5 ventas. Las visitas llegan, pero no compran. ¿Puedes analizar posibles causas (precio, propuesta de valor, comunicación) y decirme qué revisar primero? También me gustaría que me dieras una lista de preguntas para validar si realmente estoy hablando al público adecuado.

Priorizar tareas estratégicas

Estoy solo al frente de mi proyecto y tengo muchas ideas: mejorar la web, crear contenido en TikTok, hacer colaboraciones, crear una newsletter, y revisar mis precios. Pero no sé por dónde empezar. Tengo 10 horas semanales para trabajar en marketing y estrategia. ¿Puedes ordenarme estas tareas por impacto y urgencia, y decirme qué harías tú en las primeras 4 semanas si tuvieras mis recursos?

Frases útiles que puedes decirle al GPT

- “Hazme una tabla comparativa de opciones.”
- “Dame un esquema con pasos semanales.”
- “Dime qué harías tú si estuvieras en mi lugar, con mis condiciones.”
- “Filtra las ideas por bajo coste y alta efectividad.”
- “Hazlo en tono claro y profesional, como si fuera para presentar a un socio.”
- “Dame ejemplos de otras marcas que hayan hecho algo parecido.”

Qué no hacer (para evitar respuestas flojas o genéricas)

- No des prompts de una sola frase tipo: “Ideas para vender más”
- No escondas tus limitaciones: si solo tienes 100€, dilo.
- No esperes que te escriba textos de venta: este GPT es para **pensar, estructurar y decidir**.
- No mezcles temas sin orden. Ve por partes: primero el problema, luego la solución, luego el cómo.

En resumen

Este GPT te va a funcionar bien si:

- Tienes claro qué necesitas y se lo explicas con suficiente detalle.
- Lo usas como si tuvieras una conversación con un consultor real.
- Le pides que piense contigo, no que te lo dé todo hecho.
- Vas afinando y profundizando en las respuestas que te da.