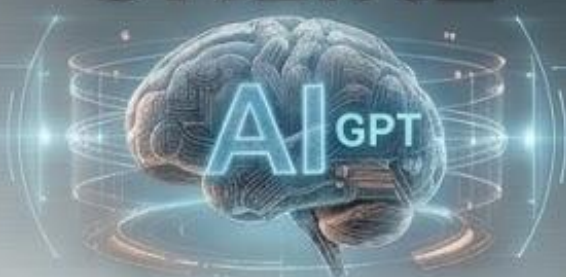
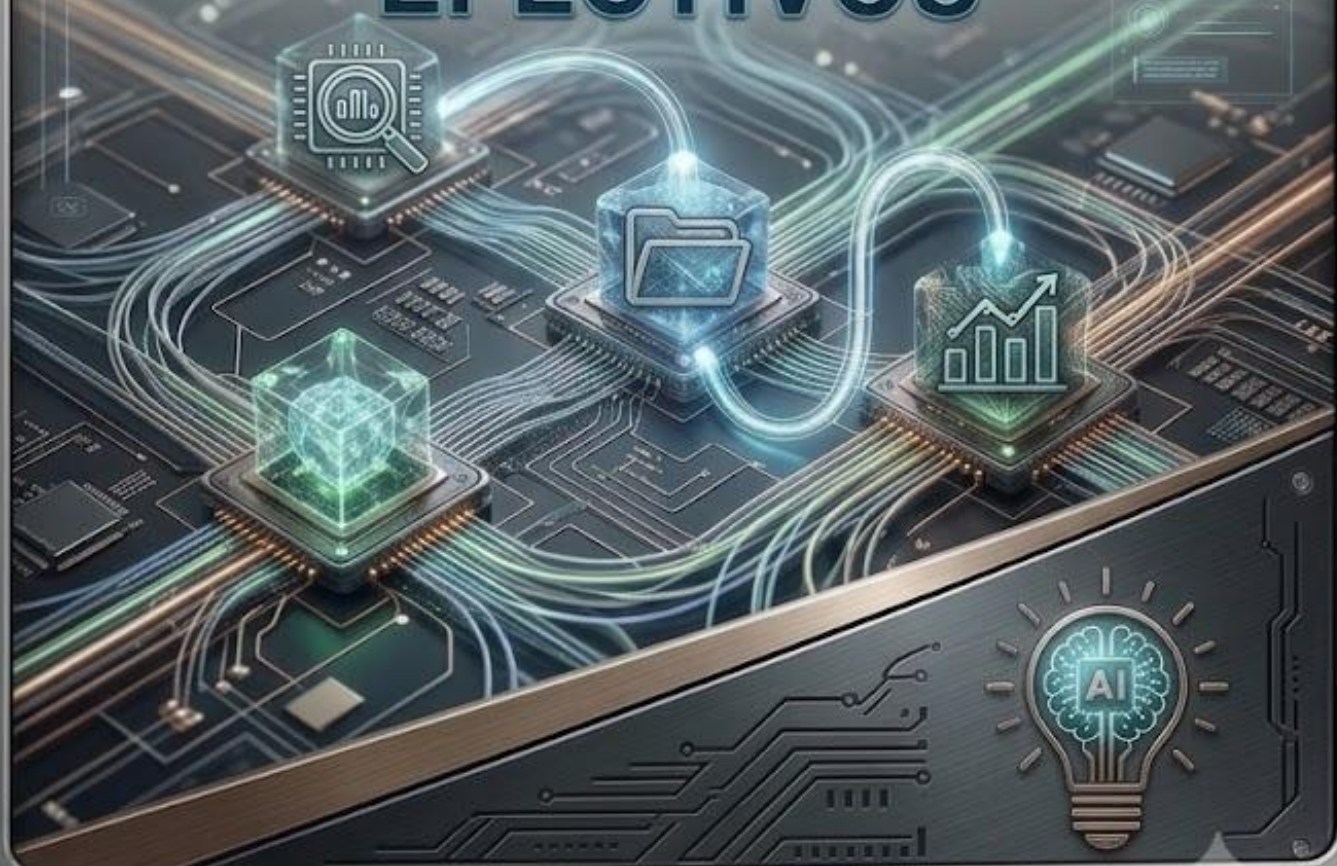


EDICIÓN CHAT GPT

ONLINE



PROMPTS PARA CREAR MENSAJES DE PROSPECCIÓN EFECTIVOS



CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL



Sistema CRECER® para Crear Mensajes de Prospección

Introducción

Prospectar nuevos clientes no significa solamente contactar más personas. La verdadera clave está en saber a quién contactar, qué decir y cómo comunicar el valor de lo que ofrecemos.

Muchas veces los dueños de negocio conocen muy bien sus productos o servicios, pero tienen dificultades para transformar ese conocimiento en un mensaje que conecte con sus posibles clientes.

Un mensaje efectivo debe partir desde tres elementos fundamentales:

1. El cliente ideal:

¿A quién quiero llegar? ¿Quién es la persona o empresa que realmente puede necesitar lo que ofrezco?

2. El problema o necesidad del cliente:

¿Qué situación, problema o necesidad tiene mi cliente y cómo mi producto o servicio puede ayudarlo?

3. Mi propuesta de valor:

¿Por qué mi cliente debería considerarme a mí y no a otra alternativa?

Cuando estos elementos están claros, la prospección deja de ser enviar mensajes al azar y se transforma en una comunicación más estratégica.

Esta herramienta utiliza inteligencia artificial como un apoyo para ayudarte a crear, mejorar y adaptar tus mensajes comerciales según tu tipo de negocio, tu cliente y tu objetivo.

No todos los negocios venden de la misma forma. Algunos necesitan generar una conversación, otros conseguir una reunión, una visita, una cotización o directamente una compra.

Por eso, los siguientes prompts están diseñados para ayudarte a:

- Descubrir el mejor enfoque antes de contactar;
- Crear mensajes claros y atractivos;
- Adaptar la comunicación según el canal utilizado;
- Mejorar mensajes que ya estás enviando;
- Personalizar tus contactos para generar mayor conexión.

Recuerda: la inteligencia artificial no reemplaza tu conocimiento del negocio ni de tus clientes. Es una herramienta que te ayuda a comunicar mejor lo que haces.

La prospección efectiva comienza cuando entiendes a quién ayudas, qué problema resuelves y cómo puedes entregar valor.

PROMPT 1: Crea el mejor enfoque

Actúa como un asesor comercial experto.

Antes de escribir cualquier mensaje, analiza mi negocio y dime cuál sería la mejor forma de iniciar una conversación con este tipo de cliente.

Considera:

- lo que vendo;
- quién es mi cliente ideal;
- cuál es su principal necesidad;
- cuál sería el mejor ángulo para captar su atención.

No escribas todavía el mensaje.

Solo dime cuál sería el enfoque más efectivo y por qué.

PROMPT 2: Crea el mensaje de prospección

Usando el enfoque anterior, crea un mensaje de prospección que:

- suene natural;
- sea breve;
- despierte interés;
- no parezca una venta agresiva;
- termine con un llamado a la acción sencillo.

Adáptalo al canal que utilizaré.

PROMPT 3: Dame tres versiones

Crea tres versiones distintas del mensaje:

- Conversacional.
- Consultiva.
- Directa.

Que todas suenen naturales y sean fáciles de enviar.

PROMPT 4: Mejóralo

Analiza este mensaje y mejóralo.

Haz que sea:

- más claro;
- más cercano;
- más persuasivo;
- más fácil de responder.

No cambies la idea principal.

PROMPT 5: Personalízalo

Personaliza este mensaje para este cliente.

Considera:

- su rubro;
- su cargo;
- el contexto;
- su posible necesidad.

Haz que parezca escrito exclusivamente para esa persona.

Cierre

Recuerda que no existe un único mensaje correcto para todos los negocios.

Cada empresa tiene un tipo de cliente, una forma distinta de vender y un objetivo diferente. Algunos negocios necesitan generar una conversación, otros necesitan conseguir una visita, una cotización o una compra directa.

Lo importante es que el mensaje sea claro, esté adaptado a tu cliente y comunique correctamente el valor de lo que ofreces.

Utiliza estos prompts como una herramienta para ordenar tus ideas, mejorar tu comunicación y crear mensajes más efectivos para tu proceso de prospección.

La clave no es enviar más mensajes, sino enviar mejores mensajes a las personas correctas.