

LANZA IA

GUÍA GRATIS · NIVEL INICIO

IA para negocios: la guía práctica

Siete sistemas concretos para recuperar horas de tu semana. Sin código, sin teoría y sin comprar nada.

- ✓ 7 sistemas que puedes montar esta semana
- ✓ Qué herramientas usar — y cuáles no
- ✓ Un plan de 7 días para empezar hoy

Lee esto primero: 4 minutos que te ahorran meses

La mayoría de los dueños de negocio que prueban la IA la abandonan en dos semanas. No porque sea difícil, sino porque empiezan al revés: abren ChatGPT y preguntan "¿en qué me puedes ayudar?".

Eso no es usar IA. Es esperar que adivine tu negocio. Y como no lo conoce, responde generalidades, y tú concluyes que "no sirve para lo mío".

Esta guía va al revés. Primero eliges **una tarea que hoy te quita horas**, y recién ahí la IA entra a resolver esa tarea concreta. Los siete sistemas que siguen son eso: siete tareas que casi todo negocio tiene, con el paso a paso para descargarlas.

La regla que ordena todo

Automatiza lo que ya haces bien, no lo que no sabes hacer. La IA multiplica un proceso que funciona; sobre un proceso desordenado, multiplica el desorden.

Cómo leer esta guía

No la leas entera de corrido. Elige el sistema que ataque tu dolor más caro esta semana, móntalo, y vuelve por el siguiente. Un sistema funcionando vale más que siete leídos.

1	Responder lo mismo de siempre	WhatsApp y DM
2	Cotizar en minutos, no en días	Ventas
3	Un mes de contenido en una tarde	Redes
4	El correo, resumido y priorizado	Administración
5	El seguimiento que nunca haces	Ventas
6	Entender qué te está vendiendo	Datos
7	Que el equipo aprenda sin ti	Operaciones

01. Responder lo mismo de siempre

Entre el 60% y el 80% de los mensajes que recibe un negocio son la misma media docena de preguntas: horario, precio, si hay stock, si despachan, cómo se paga.

Contestarlas a mano es la fuga de tiempo más grande y más invisible que existe. Y como llegan de a una, nunca se siente lo suficientemente grave como para arreglarlo.

Cómo se monta

1. Abre tu WhatsApp y copia los últimos **40 mensajes recibidos** en un documento. No los elijas: toma los últimos 40 tal cual.
2. Pégalos en la IA con el prompt de abajo. Te va a devolver las preguntas agrupadas por frecuencia.
3. Escribe **tu** respuesta ideal para las 6 más repetidas. Esto lo haces tú: es tu voz y tu política comercial, no la de un modelo.
4. Cárgalas como **respuestas rápidas** en WhatsApp Business (Herramientas → Respuestas rápidas). Se disparan escribiendo / más un atajo.

PROMPT PARA AGRUPAR

Te pego los últimos 40 mensajes que recibió mi negocio. Agrúpalos por intención en no más de 8 categorías, ordenadas de más a menos frecuente. Para cada categoría dime: cuántos mensajes cayeron ahí, un ejemplo textual, y qué dato exacto está pidiendo el cliente.

No inventes categorías que no aparezcan en los mensajes.

MENSAJES:
[pega aquí]

El error caro

No pongas a la IA a responderle directo al cliente en tu primera semana. Primero mide qué se repite y escribe respuestas fijas. Un bot que improvisa precios te cuesta más caro que las horas que ahorra.

Cuánto recuperas

Un negocio con 30 mensajes diarios y 2 minutos por respuesta gasta **5 horas por semana** solo en esto. Las respuestas rápidas se llevan la mitad el primer día.

02. Cotizar en minutos, no en días

La cotización que sale en dos horas gana. La que sale en tres días compite contra alguien que ya respondió. La velocidad de respuesta pesa más que el precio en casi todos los rubros.

Lo que te frena no es calcular: es redactar. El precio lo tienes en la cabeza en 30 segundos, y después pasas 40 minutos armando el documento.

Cómo se monta

1. Junta **tres cotizaciones tuyas que hayan cerrado**. Las que ganaron, no las que se ven bonitas.
2. Pásaselas a la IA y pídele que extraiga la estructura común: qué secciones tienen, en qué orden, con qué tono.
3. Guarda esa estructura como plantilla. Ahora cada cotización nueva es: pegar la estructura + los datos del cliente + tus precios.
4. Revisa siempre los números a mano antes de enviar. La IA redacta; tú cotizas.

PROMPT PARA LA PLANTILLA

Te paso 3 cotizaciones que mi negocio envió y que el cliente aceptó.

Extrae la estructura que tienen en común: qué secciones aparecen, en qué orden, qué tono usan y qué objeciones responden antes de que el cliente las haga.

Devuélveme una plantilla en blanco con marcadores [ASI] para lo que cambia en cada caso. No agregues secciones que no estén en las tres.

COTIZACIONES:
[pega aquí]

El detalle que sube el cierre

Pídele que la plantilla incluya una línea de vigencia ("válida por 10 días") y una de siguiente paso ("respóndeme este correo y agendamos"). Una cotización sin siguiente paso se queda esperando.

03. Un mes de contenido en una tarde

Publicar todos los días es imposible si cada publicación empieza desde cero. El problema no es la falta de ideas: es no tener un banco de temas del que sacar.

Cómo se monta

1. Escribe las **20 preguntas que más te hacen tus clientes**. Si hiciste el sistema 1, ya las tienes.
2. Cada pregunta es una publicación. La respuesta que ya das por WhatsApp es el guion.
3. Pide a la IA que las convierta en publicaciones con tu tono, no con el suyo. Para eso hay que dárselo (ver el prompt).
4. Agenda. Cuatro semanas listas en una tarde.

PROMPT PARA EL TONO

Antes de escribir nada, lee estos 5 textos míos y descríbeme mi tono en 5 reglas concretas: largo de frase, nivel de formalidad, uso de preguntas, si uso emojis, qué palabras evito.

Después espera a que yo confirme esas reglas. No escribas publicaciones todavía.

MIS TEXTOS:

[pega aquí]

Por qué esto importa más que el prompt

El contenido "hecho por IA" se reconoce a un kilómetro porque nadie le enseñó a sonar como el negocio. Dedicar 10 minutos a definir el tono cambia el resultado más que cualquier prompt largo.

04. El correo, resumido y priorizado

Si abres el correo y tienes 60 sin leer, vas a atender los tres primeros y a olvidar el que importaba. No es desorden: es que revisas por orden de llegada en vez de por urgencia.

Cómo se monta

1. Una vez al día, copia los asuntos y remitentes de lo no leído.
2. Pídele a la IA que los clasifique en tres cajones: **responder hoy, puede esperar, ignorar**.
3. Atiende solo el primer cajón. El resto se revisa el viernes.

PROMPT PARA TRIAGE

Te paso los asuntos y remitentes de mis correos sin leer.

Clasifícalos en 3 grupos: RESPONDER HOY (hay plata, un cliente esperando o un plazo), PUEDE ESPERAR, IGNORAR (promociones, newsletters, automáticos).

Para los del primer grupo dime en una línea por qué es urgente. Si un asunto es ambiguo, ponlo en PUEDE ESPERAR, no adivines.

CORREOS:
[pega aquí]

05. El seguimiento que nunca haces

Aquí está la plata que ya perdiste. Cotizaste, el cliente no respondió, y ahí quedó. La mayoría de las ventas se cierran después del segundo contacto, y la mayoría de los negocios hace solo uno.

Cómo se monta

1. Abre tu lista de cotizaciones enviadas de los últimos **60 días** sin respuesta.
2. Pide a la IA tres mensajes de seguimiento distintos: uno a los 3 días, uno a los 10, uno a los 30.
3. Que cada uno aporte algo nuevo —un caso, un plazo, una facilidad— y no sea "¿pudiste verlo?".
4. Ponte un recordatorio semanal para mandarlos. Esto sí conviene hacerlo a mano al principio: vas a aprender qué responde la gente.

La regla del seguimiento

Cada mensaje tiene que darle una razón nueva para responder. "Te hago seguimiento" no es una razón. "Te reservo el precio hasta el viernes" sí lo es.

06. Entender qué te está vendiendo

Casi todos los negocios saben cuánto vendieron. Muy pocos saben qué producto los sostiene, qué día rinde, o cuál se vende mucho y deja poco.

Cómo se monta

1. Exporta tus ventas de los últimos 3 meses a Excel o CSV. Boleta, fecha, producto, monto.
2. Súbelo a la IA y hazle **preguntas de negocio**, no técnicas.
3. Anota los dos hallazgos que te sorprendan y actúa sobre uno.

PREGUNTAS QUE SÍ SIRVEN

- ¿Qué 3 productos concentran la mayor parte de mis ventas?
- ¿Qué día y qué hora vendo más? ¿Y cuál es el peor?
- ¿Qué producto vendo mucho pero aporta poco al total?
- ¿Qué se compró junto con mi producto estrella?
- Si tuviera que dejar de vender 5 productos, ¿cuáles pesan menos?

Antes de subir nada

Saca nombres, RUT, teléfonos y correos de tus clientes. Para analizar ventas no hacen falta y no tienes por qué entregarlos. Deja solo fecha, producto y monto.

07. Que el equipo aprenda sin ti

Si cada persona nueva aprende preguntándote a ti, tu negocio no crece: se clona tu agenda. Y el conocimiento vive en tu cabeza, que es el peor lugar para guardarlo.

Cómo se monta

1. Graba tu voz explicando un proceso como se lo explicarías a alguien nuevo. Sin guion, 5 minutos.
2. Transcríbelo (la IA lo hace) y pídele que lo convierta en un instructivo con pasos numerados.
3. Repite con los 5 procesos que más explicas. Tienes un manual en una semana.

Por qué grabado y no escrito

Escribir un manual da lata y por eso nunca se hace. Hablar 5 minutos no. La IA se encarga de la parte aburrida, que es ordenarlo.

Qué usar — y qué no

La pregunta no es cuál es mejor, sino cuál resuelve lo que necesitas hoy. Para los siete sistemas de esta guía te alcanza con una herramienta de chat y WhatsApp Business.

Para	Sirve	Por qué
Escribir, resumir, clasificar	Una herramienta de chat con IA	Cubre los 7 sistemas. Con la versión gratis empiezas; pagas solo si te quedas corto.
Responder rápido	WhatsApp Business	Gratis, y las respuestas rápidas resuelven el sistema 1 sin programar nada.
Analizar ventas	Chat con IA + tu Excel	Subes el archivo y preguntas en español. No necesitas saber fórmulas.
Transcribir	La misma herramienta de chat	Ya lo hace. No compres un transcriptor aparte.

Lo que NO necesitas todavía

Se vende como imprescindible	Por qué puedes esperar
Un CRM con IA	Si aún no haces seguimiento a mano, un CRM solo te da un lugar más ordenado donde no hacerlo.
Un bot que atienda solo	Antes tienen que existir las respuestas fijas. Sin eso, el bot improvisa y te cuesta clientes.
Automatizaciones entre apps	Valen mucho, pero después de tener el proceso claro. Automatizar un desorden lo vuelve más rápido, no mejor.
Cinco suscripciones a la vez	Una sola herramienta bien usada le gana a cinco a medias. Y a fin de mes se nota.

Sobre los datos de tus clientes

No pegues datos personales de terceros —nombres, RUT, teléfonos, direcciones, fichas médicas— en herramientas de IA. No es solo la ley: es que no controlas dónde queda. Para casi todo lo de esta guía, los datos anonimizados alcanzan.

PLAN

Tus primeros 7 días

No hagas los siete sistemas de una. Este orden va del que más tiempo devuelve al que más ordena.

Día	Qué haces	Qué ganas
1	Junta 40 mensajes y agrúpalos (sistema 1)	Ves por escrito en qué se te va el día
2	Escribe y carga 6 respuestas rápidas	La primera hora recuperada
3	Arma tu plantilla de cotización (sistema 2)	Respondes el mismo día, no en tres
4	Define tu tono y saca 8 publicaciones (sistema 3)	Dos semanas de contenido listas
5	Sube tus ventas y hazle 5 preguntas (sistema 6)	Sabes qué producto te sostiene
6	Escribe los 3 mensajes de seguimiento (sistema 5)	Recuperas cotizaciones dormidas
7	Graba y ordena un proceso (sistema 7)	Empiezas a sacarte el negocio de la cabeza

Si solo puedes hacer una cosa

Haz los días 1 y 2. Son dos horas de trabajo y devuelven varias horas cada semana, para siempre. Todo lo demás puede esperar; eso no.

¿Y si quieres el camino completo?

Esta guía te da los siete sistemas base. En LANZA ACADEMIA lo llevamos hasta el final: una clase nueva cada semana, con guías y prompts listos, aplicada a negocios reales de Chile y LATAM. En español y sin programar.

[Ver los cursos gratis en lanzaai.cl](https://lanzaai.cl)

LANZA IA · lanzaai.cl · Escríbenos a equipo@lanzaai.cl
Puedes compartir esta guía con quien quiera. No la vendas.