

Módulo 9 · Implementación — Librería de Prompts

IA para Tu Negocio · Studio180

Módulo de cierre y puesta en práctica: no introduce prompts nuevos, sino que reutiliza y combina los de los módulos anteriores dentro de un plan de acción de 30 días.

Prompts usados en este módulo

Lección 1 · Acción 2 — Prompt Maestro de negocio

PROMPT — copiar y pegar

Escribe: nombre de tu agencia, qué vendes, destinos principales, tono de comunicación, llamado a la acción.

Contexto: es la base de texto que el alumno guarda y reutiliza como "contexto fijo" en todos sus prompts futuros (equivalente al bloque "SOBRE VIAJES ÉLITE" del Módulo 8).

Lección 1 · Acción 3 — Contenido de la semana

PROMPT — copiar y pegar

Eres el community manager de [tu agencia]. Crea 5 posts para esta semana enfocados en [tu temporada actual] para Instagram y Facebook.

Contexto: versión simplificada del prompt maestro de 30 ideas del Módulo 5, pensada para ejecutarse en 20 minutos.

Prompts adicionales para reforzar este módulo

1. Prompt Maestro de negocio — plantilla lista para llenar

PROMPT — copiar y pegar

Nombre de mi negocio: [NOMBRE]
 Qué vendo: [DESCRIPCIÓN CORTA]
 Destinos o productos principales: [LISTA]
 Mi cliente ideal: [PERFIL]
 Tono de comunicación: [EJ. cálido, profesional, directo]
 Llamado a la acción que uso siempre: [EJ. "Escríbenos y agenda tu llamada"]

A partir de ahora, cuando te pida contenido o respuestas para mi negocio, usa esta información como contexto base.

Para qué sirve: convierte la Acción 2 de la Lección 1 ("escribe tu Prompt Maestro") en una plantilla lista para copiar y llenar en 5 minutos, en vez de partir de una hoja en blanco.

2. Auto-evaluación de la semana 3 (revisar y medir)

PROMPT — copiar y pegar

Aquí están los prompts que más he usado este mes [pega 3-5 prompts]. Ayúdame a identificar cuál de ellos podría mejorar agregando más contexto, formato o tono, siguiendo la estructura ROL-CONTEXTO-TAREA-FORMATO-TONO del Módulo 4.

Para qué sirve: da una herramienta concreta para la actividad "revisa qué prompts funcionan mejor" de la Semana 3 del roadmap de 30 días — sin esta guía, es una tarea abstracta.

3. Cierre del curso — plan personalizado de siguiente proceso a automatizar

PROMPT — copiar y pegar

Ya configuré mis agentes de ventas y servicio al cliente con IA. Basado en las 6 áreas de negocio del Módulo 7 (ventas, marketing, atención al cliente, operaciones, respuestas automáticas, contenido), ¿cuál debería ser el siguiente proceso que automatice en mi agencia de viajes y por qué?

Para qué sirve: da seguimiento a la instrucción de la Semana 4 ("identifica el siguiente proceso a automatizar"), cerrando el curso con una acción concreta hacia adelante.