TRACCIÓN / RECURSO PRÁCTICO

10 oportunidades para conseguir más clientes utilizando IA

Ideas concretas para atraer, atender y dar seguimiento a potenciales clientes en un pequeño negocio.

La inteligencia artificial puede ayudarte a investigar, ordenar ideas y preparar borradores. No crea demanda por sí sola ni garantiza ventas. Elige una oportunidad, prueba una mejora pequeña y revisa el resultado con información de tu propio negocio.

Las diez oportunidades

1. Entender mejor qué tipo de cliente quieres atraer.
2. Explicar tu oferta con palabras claras y comprobables.
3. Crear un recurso útil que ayude a iniciar una conversación.
4. Convertir preguntas frecuentes en contenido que responda de verdad.
5. Mejorar la información local de tu negocio en buscadores y directorios.
6. Responder antes a las consultas que llegan por tus canales.
7. Hacer las preguntas necesarias para valorar cada consulta.
8. Preparar propuestas ajustadas al problema acordado.
9. Dar seguimiento con respeto y un siguiente paso claro.
10. Aprender de comentarios y recomendaciones de clientes.

Antes de empezar

Usa información general, agregada o ficticia en las herramientas de IA. No pegues nombres, teléfonos, correos, conversaciones, facturas ni datos sensibles de clientes. Comprueba precios, horarios, condiciones, enlaces y cualquier afirmación antes de publicar o responder. No inventes reseñas, resultados, credenciales, urgencia ni disponibilidad.

Los ejemplos de esta guía son orientativos. La guía no ofrece asesoramiento legal, fiscal, financiero ni de protección de datos, y no promete más clientes ni ventas.

01 Define a quién quieres atraer

Agrupa las consultas que recibes por necesidad, tipo de cliente o servicio. Busca patrones generales que ayuden a decidir a quién diriges tu mensaje; evita inferir características sensibles de personas.

Prompt para adaptar

> Ayúdame a ordenar estas notas agregadas sobre consultas de [TIPO DE NEGOCIO]. Agrupa las necesidades por tema, separa hechos de hipótesis y señala qué preguntas deberíamos comprobar con clientes. No inventes perfiles ni conclusiones.

PRIMERA COMPROBACIÓN Anota qué tema aparece con más frecuencia y qué dato real te falta para confirmarlo.

02 Aclara tu oferta

Compara cómo presentas hoy el servicio con las preguntas que suelen hacer. Usa IA para preparar versiones más fáciles de entender y conserva solo lo que realmente puedes cumplir.

Prompt para adaptar

> Reescribe esta descripción de servicio: [TEXTO]. Público: [TIPO DE CLIENTE]. Incluye: [HECHOS CONFIRMADOS]. No incluye: [LÍMITES]. No inventes beneficios, resultados, precios, plazos o garantías. Devuelve una versión breve y marca lo que debo verificar.

PRIMERA COMPROBACIÓN Comprueba si una persona entiende qué ofreces, para quién y cuál es el siguiente paso.

03 Crea un recurso que ayude

Una checklist, guía breve o plantilla puede resolver una duda inicial y dar un motivo útil para conocer el negocio. Empieza por una pregunta real; ofrece el material sin prometer resultados.

Prompt para adaptar

> Propón un esquema de una checklist de una página para ayudar a [PÚBLICO] a resolver esta pregunta: [PREGUNTA]. Usa pasos prácticos y prudentes. No añadas afirmaciones sin fuente ni solicites datos personales.

PRIMERA COMPROBACIÓN Pide a una persona del público que pruebe el borrador y señale qué le resulta útil o confuso.

04 Responde preguntas con contenido

Reúne preguntas frecuentes sin datos identificables y conviértelas en ideas para publicaciones, páginas o respuestas de ayuda. La IA puede proponer estructuras, pero los hechos deben salir de tu experiencia y fuentes verificables.

Prompt para adaptar

> A partir de estas preguntas generales [LISTA], sugiere cinco ideas de contenido. Para cada una indica la pregunta que responde, un esquema breve y qué dato debo verificar. No inventes estadísticas, tendencias, testimonios ni llamadas a la acción engañosas.

PRIMERA COMPROBACIÓN Mide si el contenido genera preguntas pertinentes o visitas a la información del servicio.

05 Mejora la información local

Prepara borradores claros para describir servicios, zona de atención, horarios y formas de contacto en tu ficha local. Revisa las reglas del directorio y no inventes ubicaciones, reseñas ni palabras clave que no describan el negocio.

Prompt para adaptar

> Con estos datos confirmados [SERVICIO, ZONA, HORARIOS, CONTACTO], redacta una descripción local clara y natural. No añadas zonas, certificaciones, reseñas o ventajas que no consten. Devuelve también una lista de datos pendientes.

PRIMERA COMPROBACIÓN Revisa que cada dato coincida con el horario y la cobertura reales antes de actualizar la ficha.

06 Responde consultas con más agilidad

Prepara borradores para las preguntas que se repiten. Mantén a una persona revisando el mensaje, sobre todo cuando falten datos o la respuesta pueda comprometer precio, plazo o resultado.

Prompt para adaptar

> Redacta un borrador para esta consulta resumida y anónima: [RESUMEN]. Usa solo estos hechos aprobados: [HECHOS]. Si falta algo, pregunta o escribe [POR CONFIRMAR]. No inventes precio, disponibilidad o promesas. No envíes el mensaje.

PRIMERA COMPROBACIÓN Compara cuánto tardas en preparar respuestas y cuántas correcciones necesitan.

07 Valora cada oportunidad con buenas preguntas

Un formulario o guion breve puede ayudarte a entender qué necesita la persona, para cuándo y qué información falta. Pide solo lo necesario y no delegues decisiones importantes en una herramienta de IA.

Prompt para adaptar

> Sugiere cinco preguntas abiertas para entender una consulta sobre [SERVICIO]. Evita pedir datos sensibles o innecesarios. Incluye una pregunta para confirmar el objetivo y otra para acordar el siguiente paso.

PRIMERA COMPROBACIÓN Comprueba si las respuestas ayudan a decidir si puedes atender la necesidad.

08 Prepara propuestas más relevantes

Tras acordar el problema, usa IA para organizar el alcance, entregables, exclusiones y condiciones verificadas. Completa precios e impuestos desde tus propios datos y revisa la versión antes de enviarla.

Prompt para adaptar

> Organiza estos datos confirmados de una propuesta [RESUMEN ANÓNIMO] en: necesidad, alcance, entregables, exclusiones, dependencias y preguntas abiertas. No inventes precio, impuestos, fecha ni disponibilidad; marca lo que falte.

PRIMERA COMPROBACIÓN Cuenta las rondas de aclaración que hacen falta antes de que la propuesta quede clara.

09 Haz seguimiento sin presionar

Un recordatorio útil retoma el siguiente paso acordado. Respeta las preferencias de contacto, evita mensajes repetidos y deja fácil cerrar la conversación.

Prompt para adaptar

> Prepara un mensaje breve para retomar esta conversación resumida [CONTEXTO SIN IDENTIFICADORES]. El siguiente paso acordado fue [PASO]. Usa un tono amable, sin urgencia ni presión, y ofrece una forma sencilla de decir que ya no necesita seguimiento.

PRIMERA COMPROBACIÓN Registra si el seguimiento aporta claridad y respeta la respuesta de la persona.

10 Aprende de comentarios y recomendaciones

Resume comentarios públicos o respuestas voluntarias en temas generales para detectar mejoras en el servicio. No conviertas una reseña aislada en una conclusión general ni publiques comentarios sin permiso.

Prompt para adaptar

> Agrupa estos comentarios anonimizados [COMENTARIOS] por temas y separa observaciones positivas, dudas y propuestas. Indica el número de comentarios por tema y señala los límites de la muestra. No redactes reseñas ni atribuyas palabras a clientes.

PRIMERA COMPROBACIÓN Elige una mejora concreta que puedas comprobar y solicita recomendaciones solo de forma transparente y voluntaria.

TRACCIÓN
NEGOCIOS QUE AVANZAN

· GUÍA GRATUITA

Tu prueba de siete días

Elige una sola idea y mantén el alcance pequeño. No cambies varias partes del proceso a la vez: así será más fácil entender qué te ha ayudado y qué necesita revisión.

- Día 1 · Elige una oportunidad y describe la tarea actual en una frase.
- Día 2 · Reúne ejemplos generales o ficticios y define qué no debe inventar la IA.
- Día 3 · Prepara un borrador y corrige cualquier dato no verificado.
- Días 4 y 5 · Prueba la tarea con revisión humana y anota el tiempo y las correcciones.
- Día 6 · Pide una opinión breve a alguien que conozca el proceso.
- Día 7 · Decide si continúas, ajustas o paras. No atribuyas cambios en ventas a una sola causa.

Elige por dónde empezar

Oportunidad que voy a probar: _____

Persona que revisará cada salida: _____

Dato que observaré: _____

Qué no introduciré en la herramienta: _____

Cuándo revisaré el resultado: _____

Si quieres dar el siguiente paso

El Kit Digital Inteligente de TRACCIÓN reúne plantillas editables para organizar oportunidades, preparar propuestas, responder consultas y planificar contenidos. Puedes usarlo sin contratar una herramienta de IA. Revisa la ficha y el precio vigentes antes de comprar.