

60 prompts de ChatGPT para escalar tu negocio

@stephanobrooke · Palabra clave: ARSENAL

Como usar esta guia

Copia el prompt completo, reemplaza lo que esta entre [corchetes] con tu informacion real (tu oferta, tu nicho, tus datos) y pegalo en ChatGPT. Entre mas contexto le des, mejor la respuesta. Estan organizados en 10 categorias, 6 prompts cada una.

1. Contenido que agenda

Para dejar de improvisar el contenido y que cada pieza tenga un objetivo claro.

Actua como mi guionista. Te paso mis 3 mejores reels y mi tono. Te doy un [tema] y me devuelves el guion completo con Hook, Problema, Solucion, Prueba y CTA, en mi voz, listo para grabar. Nada de coaching generico.

Hazme un carrusel entero sobre [tema] para dueños de negocio. Portada, 5 slides de cuerpo y CTA con palabra clave. Cada slide tiene que filtrar curiosos.

Planificame 7 dias de contenido para [mi nicho]. Balancea autoridad, conexion y conversion. Por dia: formato, tema y angulo del hook.

Te paso este [reel de referencia]. Adaptalo a mi voz y mi nicho sin copiarlo. Cambia el ejemplo, manten lo que lo hizo funcionar.

Convierte este [resultado de cliente] en un guion de reel de caso de exito. Resultado primero, despues que hizo, y cierra invitando a comentar una palabra.

Dame 5 ideas de contenido para [mi oferta] que no suenen a venta pero que terminen agendando llamadas. Explica el angulo de cada una.

2. Historias que convierten

Para que tus stories vendan sin sonar a vendedor de encimera.

Hazme una secuencia de stories de Lead Magnet para [mi recurso gratis]. Dame el texto en pantalla de cada slide y el orden, cerrando en 'comenta [palabra]'.

Necesito vender [oferta] en stories sin sonar desesperado. Hazme la secuencia de Oferta Activa con el texto de cada slide.

Dame una secuencia de POR QUE AHORA para [subida de precio / cierre de cupos]. Que genere urgencia real, no falsa.

Hazme 5 preguntas para una caja de Preguntas y Respuestas que hagan que mi audiencia se autodiagnostique el problema que mi oferta resuelve.

Necesito una story de encuesta para calificar a mi audiencia entre [opcion A] y [opcion B]. Dame la pregunta y las dos respuestas.

Planifica mis stories de hoy con un solo objetivo: [agendar / vender / calentar]. Dime que grabar, en que orden y el texto en pantalla.

3. Ofertas irresistibles

Para que tu oferta se venda sola antes de entrar a la llamada.

Actua como arquitecto de ofertas estilo Hormozi. Te paso mi [servicio]. Conviertelo en una oferta tan clara que cueste decir que no: promesa, mecanismo, bonos y garantía.

Mi oferta suena igual que la de todos en [mi nicho]. Dame 5 angulos para diferenciarla y dime cual es el mas fuerte.

Define mi Gran Idea en una sola frase. Te paso a quien le hablo y que resuelvo. Dame 5 versiones, de la mas segura a la mas arriesgada.

No se cuanto cobrar por [oferta]. Dime un precio, como justificarlo y que decir si dicen que es caro.

Hazme 3 bonos para [oferta] que suban el valor percibido sin sumarme trabajo. Explica por que cada uno cierra la venta.

Dame 10 nombres para [mi oferta/programa] en 4 estilos: directo, aspiracional, con mecanismo y con resultado. Explica cada uno.

4. Ventas y cierre

Para dejar de perder llamadas por errores que ni notas.

Actua como mi entrenador de ventas. Te paso el resumen de mi ultima llamada. Dime donde perdi el control, que objecion no maneje y en que momento se enfrio.

Hazme el guion de mi llamada de venta de [oferta]: apertura, diagnostico, dolor, presentacion de la oferta y cierre. Sin sonar a vendedor.

Dame la respuesta exacta a estas objeciones: 'lo voy a pensar', 'es mucho dinero', 'lo tengo que hablar con mi socio/pareja'. Una por cada una.

Cierro menos del 30% de mis llamadas. Te cuento como las hago. Dime los 3 errores que mas me estan costando dinero.

Hazme las 5 preguntas de diagnostico que tengo que hacer en una llamada para que el prospecto se venda solo antes de que yo presente la oferta.

Escribe el mensaje de seguimiento para un prospecto que dijo 'lo pienso' y no respondio mas. Tono humano, sin perseguir. Dame 3 variantes.

5. DM's y prospeccion

Para convertir comentarios y mensajes fríos en llamadas agendadas.

Actua como mi setter. Te pego una conversacion de DM fria. Escribe el proximo mensaje para reactivarla, calificarla y llevarla a agendar. Dame 3 variantes.

Alguien comento mi palabra clave en un post. Escribe el primer DM que entrega el recurso y abre conversacion sin sonar a bot.

Tengo leads que pidieron info y desaparecieron. Hazme una secuencia de 3 mensajes para revivirlos, espaciados, sin sonar desesperado.

Dame 5 preguntas para calificar por DM si un lead esta caliente, tibio o frio, sin que parezca interrogatorio.

Me tiraron una objecion por DM: [pegar]. Escribe la respuesta que la resuelve y empuja a agendar una llamada.

Escribe el mensaje para invitar a alguien a una llamada de 15 minutos despues de que mostro interes. Que el 'si' sea facil.

6. Ads y trafico

Para que tu presupuesto de pauta rinda de verdad.

Actua como mi copywriter de paid media. Te paso mi [oferta] y mi avatar. Escribe 3 anuncios listos para Meta con angulos distintos.

Dame 10 angulos publicitarios para [oferta] y la hipotesis de cual rinde mejor y por que.

Escribe 5 hooks de primer segundo para un anuncio en video sobre [tema]. Que frenen el scroll en frio.

Te pego mis metricas de campaña: [pegar]. Dime donde estoy perdiendo dinero y que arreglo primero.

Tengo varios creativos corriendo: [pegar datos]. Dime cual escalar, cual pausar y por que.

Escribe el copy de un anuncio de retargeting para los que vieron mi [VSL/pagina] y no compraron.

7. Emails que venden

Para que tu email no suene a plantilla de curso barato.

Escribe un seguimiento a [lead] sobre [tema]. Menos de 80 palabras. Nada de 'espero que estes muy bien', empieza con algo puntual que recuerde.

Reescribe este email en mi voz: [pegar]. Que suene a persona escribiendo a las 11 de la noche, no a robot a las 9 de la mañana. Quita el relleno.

Hazme una secuencia de bienvenida de 3 emails para alguien que acaba de bajar mi [lead magnet]. Que termine invitando a agendar.

Mi lista esta fria. Escribe un email para reactivarla sin pedir perdon por no escribir. Que de ganas de volver a abrir.

Escribe un correo en frio a [persona] ofreciendo [idea]. Asunto + 3 frases. Empieza por que le sirve a el, no por mi.

Necesito decir que no a [pedido/colaboracion]. Escribe el email. Agradecido pero firme. Una sola razon, sin explicar de mas.

8. VSL y lanzamientos

Para lanzamientos y videos de venta que sí cierran.

Actua como mi copywriter de paginas de venta. Escribe la VSL de [oferta] que vende high ticket: de la promesa al cierre, lista para grabar.

Hazme la estructura de un webinar para vender [oferta]: del registro al cierre, paso a paso, con el momento exacto del pitch.

Diseñame un reto de [X dias] que termine vendiendo [oferta]. Que pasa cada día y como conecto el reto con la venta.

Escribe la secuencia de emails de un lanzamiento de [oferta]: apertura de carrito, prueba social, objeciones, urgencia y cierre.

Hazme el copy de la oferta para mi pagina de ventas: promesa, que incluye, bonos, garantia y precio. Que se entienda en 30 segundos.

Escribe la pagina de gracias post-compra de [oferta]: que hacer ahora, que esperar y como empezar sin que se arrepientan.

9. Operacion y equipo

Para dejar de ser el cuello de botella de tu propio negocio.

Actua como mi documentador de procesos. Te explico como hago [tarea]. Conviertelo en un SOP paso a paso que alguien nuevo siga sin preguntarme. Listo para Notion.

Necesito contratar un [closer / setter / editor]. Hazme el anuncio, las 5 preguntas del filtro y que tengo que ver en una prueba.

Acabo de sumar a [rol] al equipo. Hazme el onboarding de su primera semana para que ejecute sin que yo este encima.

Hago todo yo y soy el cuello de botella. Te paso mis tareas de la semana: [lista]. Dime que delegar primero y a que rol.

Te paso mis tareas: [lista]. Ordenalas por impacto real, no por urgencia. Dime las 2 de hoy y cuales soltar del todo.

Que de mi operacion puedo automatizar ya con [ManyChat / IA]? Te explico como trabajo. Dame las 3 automatizaciones de mayor impacto.

10. Estrategia y decisiones

Para pensar mejor las decisiones grandes, no solo ejecutar mas rapido.

Estoy decidiendo entre [estrategia A] y [estrategia B] para escalar. Dame los pros y contras reales, incluido lo que nadie te dice, y dime cual elegirias.

Investiga a mi competencia en [nicho]: que prometen, como venden y donde esta el hueco que yo puedo ocupar. Cita de donde sacas los datos.

Mi negocio esta estancado en [facturacion]. Diagnostica que me esta frenando y dime que arreglar primero para desbloquear el crecimiento.

Haz de abogado del diablo con [mi plan]. Donde puede fallar? Asume que estoy demasiado confiado.

Quiero [objetivo] pero tengo [obstaculo]. Listame 10 soluciones, de la obvia a la ridicula, ordenadas por viabilidad.

Verifica esto que dicen en mi nicho: [pegar afirmacion]. Que es verdad, que es marketing y que es directamente falso.