

APEM
ESCUELA DE MARKETING

Promptbook Ejecutivo



2025



Introducción

En un mercado cada vez más competitivo, los ejecutivos B2B y B2C necesitan herramientas prácticas que les permitan optimizar su gestión, mejorar su rentabilidad y ejecutar estrategias efectivas en el día a día. La Inteligencia Artificial se ha convertido en un aliado clave, capaz de generar soluciones concretas en minutos, siempre que se sepa cómo pedir las.



Este Promptbook reúne 23 prompts diseñados por expertos en gestión comercial, pricing y trade marketing, enfocados en resolver problemas reales que enfrentan líderes y dueños de negocio. Cada prompt incluye contexto, ejemplos prácticos y consejos ejecutivos, para que puedas aplicarlos de inmediato en tu sector: desde la negociación B2B, hasta la fidelización en fast foods, farmacias, minimarkets o e-commerce de moda.

Con esta guía tendrás en tus manos un recurso 360°, pensado para que cada interacción con IA se traduzca en estrategias accionables, decisiones más inteligentes y resultados medibles.

⚡ Bienvenido a una nueva forma de dirigir, vender y crecer con inteligencia.

Gestión Comercial y Pricing



PROMPT 1

“Dame 3 estrategias para aumentar la productividad de mi equipo de ventas B2B sin aumentar el presupuesto.”

Contexto ampliado:

En entornos corporativos, la presión por alcanzar metas comerciales suele chocar con la falta de recursos adicionales. Este prompt ayuda a los líderes a obtener ideas prácticas para optimizar la gestión de su equipo sin necesidad de contratar más personal o aumentar costos. Incluye desde el rediseño de territorios comerciales, el uso eficiente de datos de CRM, hasta la implementación de metodologías de venta consultiva.

Ejemplo práctico:

Una empresa de insumos médicos logra aumentar su productividad en un 18% al reorganizar las rutas de visita y asignar clientes de alto potencial a sus vendedores más experimentados.

Consejo del experto:

Especifica el sector y el tamaño de tu equipo para que la IA te devuelva tácticas mucho más personalizadas y aplicables.

PROMT 2

“Redacta un correo de seguimiento para un cliente B2B indeciso después de una propuesta.”

Contexto ampliado:

En el mundo B2B, la indecisión de los clientes es común, especialmente cuando existen varios proveedores compitiendo. Este prompt te permite diseñar un mensaje breve, persuasivo y estratégico que mantenga vivo el interés sin parecer insistente, recordando al cliente el valor diferencial de tu propuesta.

Ejemplo práctico:

Una consultora en tecnología envía un correo donde recalca cómo su solución reduce costos operativos en un 25% y ofrece una reunión de 30 minutos sin costo para resolver dudas. Resultado: logra convertir al prospecto en cliente en la segunda semana.

Consejo del experto:

Incluye siempre un llamado a la acción con urgencia sutil, como una oferta limitada o un beneficio extra temporal.

PROMT 3

“Crea un speech de venta de 2 minutos para convencer a un gerente de compras de una empresa industrial.”

Contexto ampliado:

En las negociaciones industriales, el tiempo es limitado y el discurso debe ser preciso. Este prompt te ofrece una estructura clara para capturar la atención, mostrar el problema, presentar la solución y cerrar con un beneficio cuantificable en menos de dos minutos.

Ejemplo práctico:

Un proveedor de maquinaria industrial inicia con: “Nuestros equipos reducen en 30% el consumo energético, lo que para su planta significa un ahorro anual de \$15,000.” El impacto de la cifra hace que el cliente solicite una demostración inmediata.

Consejo del experto:

Solicita que el speech use datos específicos de tu sector para generar mayor credibilidad y resonancia con el interlocutor.



```
83 switch ($?) {
84     case E_NOTICE:
85     case E_USER_NOTICE:
86         $error = 'Notice';
87         break;
88     case E_WARNING:
89     case E_USER_WARNING:
90         $error = 'Warning';
```

PROMT 4

“Haz un plan semanal de trabajo para 5 vendedores con foco en cerrar leads fríos.”

Contexto ampliado:

Los leads fríos suelen olvidarse porque requieren más esfuerzo para convertirlos. Sin embargo, una gestión estructurada puede reactivar cuentas dormidas y convertirlas en ingresos. Este prompt ayuda a crear un plan realista que equilibre llamadas, correos y reuniones, maximizando la efectividad del equipo.

Ejemplo práctico:

Una empresa de ferretería asigna a cada vendedor 20 llamadas diarias, con un guion adaptado, logrando que el 10% de los prospectos retomem conversaciones que estaban estancadas.

Consejo del experto:

Indica a la IA la cantidad de horas disponibles y el volumen de leads para que el plan sea factible y medible.

PROMT 5

“Elabora 3 argumentos para diferenciar mi oferta frente a un competidor de precios bajos.”

Contexto ampliado:

Competir únicamente por precio reduce márgenes y desgasta la propuesta de valor. Este prompt te ayuda a construir argumentos sólidos que refuercen la percepción de calidad, confianza y beneficios a largo plazo, alejándote de la guerra de precios.

Ejemplo práctico:

Una agencia de marketing digital justifica su tarifa 15% más alta mostrando cómo su estrategia logró aumentar un 40% el ROI de campañas en clientes similares.

Consejo del experto:

Haz que la IA fundamente cada argumento con métricas comprobables o testimonios, para reforzar la credibilidad frente al cliente.

PROMT 6

“Diseña un manual de objeciones con respuestas prácticas para mi equipo comercial B2C.”

Contexto ampliado:

Los vendedores enfrentan objeciones recurrentes que frenan cierres: precio, tiempo, dudas de calidad. Este prompt permite crear un manual ágil con respuestas preparadas y convincentes, reduciendo la improvisación.

Ejemplo práctico:

Una academia de inglés estructura respuestas para frases como “lo pensaré” → “Por eso ofrecemos una clase de prueba gratuita, para que decidas con seguridad.”

Resultado: incrementa en 22% las matrículas tras la primera llamada.

Consejo del experto:

Solicita que la IA organice las respuestas por tipo de objeción (precio, confianza, urgencia) para facilitar el entrenamiento del equipo.

PROMT 7

“Sugiere 5 indicadores para medir la efectividad de mis reuniones con clientes corporativos.”

Contexto ampliado:

Las reuniones consumen tiempo y recursos. Sin métricas, es difícil evaluar su impacto real. Este prompt te ayuda a definir KPIs concretos para saber si las citas están generando avances hacia el cierre.

Ejemplo práctico:

Un proveedor de software mide: ratio de demos solicitadas, propuestas enviadas, tiempo de decisión y valor proyectado del pipeline. Esto le permitió reducir un 30% las reuniones improductivas.

Consejo del experto:

Integra los KPIs directamente en tu CRM para dar seguimiento automático sin sobrecargar a tu equipo.

PROMT 8

“Crea un guion de llamada para retomar contacto con clientes inactivos B2B.”

Contexto ampliado:

Reactivar clientes dormidos puede ser más rentable que buscar nuevos. Este prompt construye un discurso que genera interés sin parecer invasivo, recordando beneficios y mostrando novedades.

Ejemplo práctico:

Una empresa de seguridad industrial contacta a antiguos clientes destacando un nuevo equipo con 20% más durabilidad. Resultado: 3 cuentas reactivadas en la primera semana.

Consejo del experto:

Solicita que la IA adapte el guion a distintos perfiles: decisor, gerente de compras o usuario final.

PROMT 9

“Desarrolla un checklist para evaluar si un prospecto B2B tiene potencial de convertirse en cliente clave.”

Contexto ampliado:

No todos los leads justifican el esfuerzo de una negociación larga. Este prompt crea un filtro práctico para priorizar clientes de alto valor y evitar la dispersión.

Ejemplo práctico:

Un importador de tecnología evalúa: volumen mínimo de compra, capacidad de pago, decisión en menos de 60 días y compatibilidad con su logística. Resultado: duplicó su tasa de cierre enfocándose en el 30% más rentable.

Consejo del experto:

Haz que la IA puntúe cada criterio (ej. del 1 al 5) para que tu equipo pueda clasificar prospectos de forma objetiva.

PROMT 10

“Propón 3 modelos de pricing para un negocio B2C que vende productos de consumo masivo.”

Contexto ampliado:

En mercados masivos, elegir bien la estrategia de precios puede definir la competitividad. Este prompt te ofrece alternativas como precios psicológicos, escalonados o dinámicos.

Ejemplo práctico:

Un minimarket aplica un modelo mixto: precios psicológicos en snacks, precios competitivos en productos básicos y precios premium en importados. Resultado: ticket promedio sube un 12%.

Consejo del experto:

Pide a la IA que incluya ejemplos de comunicación visual para cada modelo, maximizando el impacto en góndola.

PROMT 11

“Dame un esquema de precios por volumen para clientes mayoristas B2B.”

Contexto ampliado:

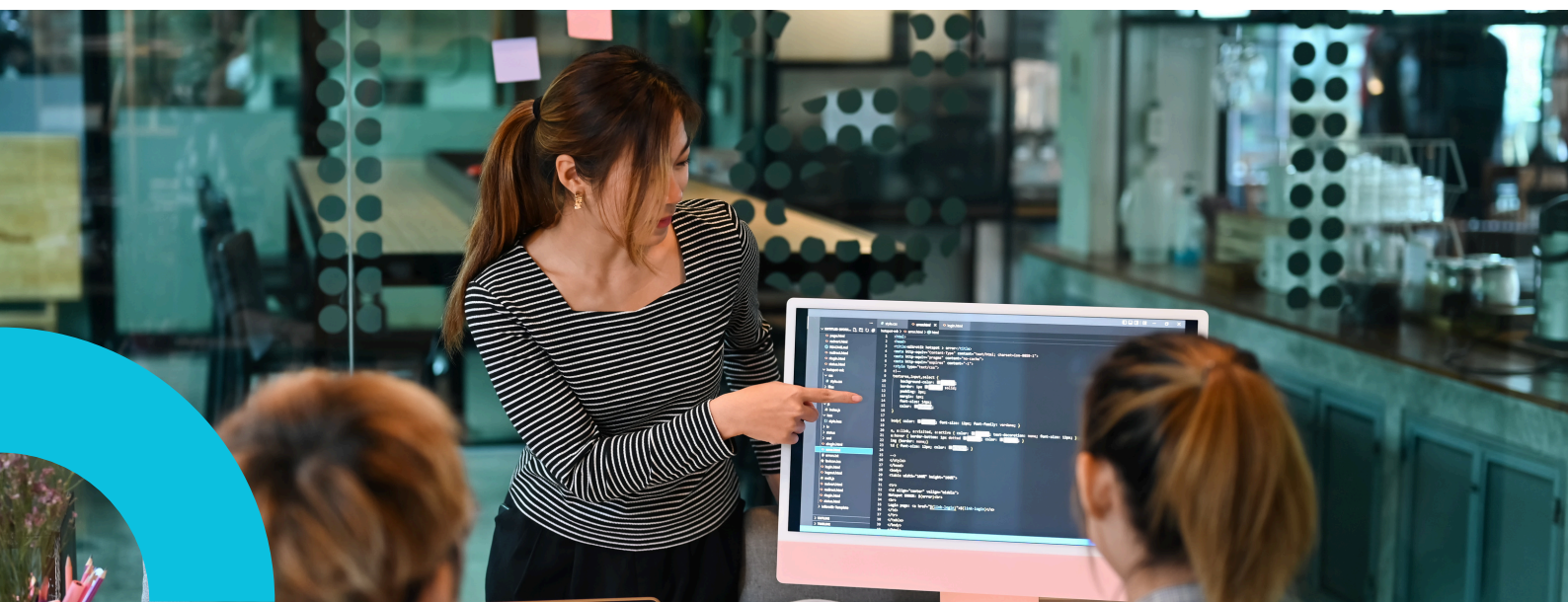
Los descuentos escalonados son clave para motivar compras grandes sin sacrificar márgenes. Este prompt genera una estructura clara y competitiva.

Ejemplo práctico:

Un distribuidor de ferretería ofrece: 5% de descuento por 50 unidades, 10% por 100 y 15% por 200. Resultado: aumentó su facturación mensual en 18%.

Consejo del experto:

Solicita a la IA que incluya costos logísticos y de almacenamiento para no comprometer la rentabilidad real.



PROMT 12

“Dame un argumento convincente para justificar un aumento de precio del 10% en B2B.”

Contexto ampliado:

Aumentar precios sin perder clientes es un reto. Este prompt construye mensajes que enfatizan valor agregado y mejoras tangibles en lugar de costos.

Ejemplo práctico:

Una empresa de logística comunica que el incremento cubrirá una nueva red de rutas que reduce los tiempos de entrega en 2 días promedio. Resultado: aceptación del 85% de clientes.

Consejo del experto:

Solicita que el mensaje incluya comparaciones de ahorro para reforzar la percepción positiva.

PROMT 13

“Diseña un simulador de rentabilidad con 3 escenarios de precio y volumen de ventas.”

Contexto ampliado:

Tomar decisiones de pricing a ciegas puede comprometer la rentabilidad. Este prompt genera un modelo en Excel con escenarios conservador, estándar y agresivo.

Ejemplo práctico:

Un gimnasio simula ingresos con precios de \$25, \$30 y \$35 mensuales, descubriendo que el precio intermedio genera el mayor margen neto gracias a la retención.

Consejo del experto:

Solicita que la IA lo entregue en formato editable para modificar variables y adaptarlo a nuevas campañas.



Aplicación en diferentes rubros

PROMT 14

“Diseña un plan de activación en punto de venta para aumentar un 20% la rotación de mi producto en supermercados.”

Contexto ampliado:

En retail, la visibilidad es tan importante como el precio. Este prompt te ayuda a crear activaciones tácticas para impulsar rotación y atraer tráfico al producto.

Ejemplo práctico:

Una marca de lácteos ejecuta degustaciones en horas pico y combos 2x1, logrando un 25% más de ventas en dos semanas.

Consejo del experto:

Solicita un cronograma con días y horarios de mayor afluencia para maximizar el impacto.



PROMT 15

“Propón estrategias de pricing para clínicas y consultorios médicos privados.”

Contexto ampliado:

El sector salud enfrenta la necesidad de ser competitivo sin perder percepción de calidad. Este prompt te da modelos de precios transparentes y sostenibles.

Ejemplo práctico:

Una clínica dental combina precios base competitivos con planes de membresía anual que incluyen revisiones y descuentos en tratamientos. Resultado: 30% más de retención de pacientes.

Consejo del experto:

Solicita que la IA incluya argumentos de valor (prevención, seguimiento personalizado) para justificar los precios.

PROMT 16

“Crea promociones efectivas para aumentar inscripciones en gimnasios y centros fitness.”

Contexto ampliado:

La competencia en fitness exige creatividad para captar y retener clientes. Este prompt ofrece promociones que van más allá del simple descuento.

Ejemplo práctico:

Un gimnasio ofrece plan anual con 2 meses gratis y acceso a asesorías personalizadas. Resultado: duplicó inscripciones en temporada baja.

Consejo del experto:

Haz que la IA diseñe promociones segmentadas: estudiantes, ejecutivos y familias.

PROMT 17

“Diseña un plan de fidelización para restaurantes y cafeterías.”

Contexto ampliado:

En gastronomía, la recurrencia es clave para sostener márgenes. Este prompt genera programas de fidelización accesibles y medibles.

Ejemplo práctico:

Un restaurante ofrece puntos acumulables con cada consumo, que se canjean por postres o bebidas. Resultado: +40% en visitas recurrentes.

Consejo del experto:

Solicita que el plan incluya herramientas digitales (apps, QR) para simplificar el control.

PROMT 18

“Propón acciones de trade marketing para aumentar ventas en ferreterías.”

Contexto ampliado:

El sector ferretero depende de exhibiciones bien gestionadas y promociones de impulso. Este prompt ayuda a diseñar activaciones y displays atractivos.

Ejemplo práctico:

Un proveedor de herramientas coloca demostraciones en tienda con promotores especializados. Resultado: 30% más ventas en productos premium.

Consejo del experto:

Haz que la IA sugiera materiales POP duraderos y fáciles de reponer.



PROMT 19

“Diseña una estrategia digital para empresas de seguridad industrial.”

Contexto ampliado:

La seguridad industrial requiere transmitir confianza y cumplimiento normativo. Este prompt te brinda tácticas digitales B2B efectivas.

Ejemplo práctico:

Una empresa de EPP lanza campañas en LinkedIn mostrando casos de éxito y certificaciones, captando leads de grandes constructoras.

Consejo del experto:

Solicita a la IA que genere contenido técnico validado por normas ISO o locales para ganar credibilidad.

PROMT 20

“Crea bundles y promociones para un e-commerce de moda y accesorios.”

Contexto ampliado:

En moda, aumentar el ticket promedio es vital. Este prompt propone combinaciones atractivas de productos con precios psicológicos.

Ejemplo práctico:

Un e-commerce ofrece pack “look completo” (blusa + pantalón + accesorios) con 15% de descuento, logrando un 28% más de ingresos por compra.

Consejo del experto:

Solicita que la IA sugiera bundles según tendencias estacionales (ej. regreso a clases, fiestas de fin de año).

PROMT 21

“Diseña un plan de promociones cruzadas para farmacias y boticas.”

Contexto ampliado:

Las farmacias tienen un flujo constante de clientes, pero necesitan impulsar productos complementarios para aumentar el ticket promedio. Este prompt ayuda a crear promociones cruzadas estratégicas.

Ejemplo práctico:

Una botica ofrece combo de vitaminas + agua + snack saludable a precio especial. Resultado: incremento del 18% en ventas de categorías complementarias.

Consejo del experto:

Solicita que la IA segmente las promociones según temporada (ej. gripe en invierno, protectores solares en verano).

PROMT 22

“Crea un plan de trade marketing para aumentar ventas en minimarkets de barrio.”

Contexto ampliado:

Los minimarkets compiten por cercanía, pero necesitan destacarse con exhibiciones y promociones llamativas. Este prompt genera un plan para mejorar la visibilidad y la rotación de productos clave.

Ejemplo práctico:

Un minimarket implementa displays de bebidas frías cerca de la caja con ofertas 2x1. Resultado: 25% más en ticket promedio en horas pico.

Consejo del experto:

Haz que la IA sugiera acciones low cost (carteles, combos express) fáciles de replicar en varios puntos de venta.

PROMT 23

“Diseña estrategias promocionales para fast foods locales (pollerías, hamburgueserías, etc.) con foco en delivery.”

Contexto ampliado:

Los fast foods locales dependen de alta rotación y pedidos frecuentes. Este prompt ayuda a crear promociones atractivas que impulsen tanto consumo en salón como delivery.

Ejemplo práctico:

Una pollería ofrece pack familiar con pollo, papas y bebidas a precio cerrado en apps de delivery, logrando duplicar pedidos en domingos.

Consejo del experto:

Solicita que la IA cree promos adaptadas a días clave (viernes noche, fines de semana) y con mensajes directos en redes sociales.





Avanza en tu
educación
con nosotros
