

dp / conmigo

CLASE No 5

**LA INTELIGENCIA
ARTIFICIAL (IA)
COMO ALIADA PARA
POTENCIAR TU NEGOCIO**

**SÉ UN
PROLÍDER
Y CONQUISTA TU FUTURO**

dp / vale^{MR}



JORGE YUK

Consultor y Coach en:

- Automatización y Digitalización
- Productividad Digital
- Liderazgo
- Desarrollo profesional y personal



LA 1ER CERTIFICACIÓN



Marca tu asistencia en la casilla

ESPECIALIDAD EN

MARKETING DIGITAL, IA Y TECNOLOGÍA

Clase 5 28/mar

Captando la atención en el mundo digital

Clase 6 11/abr

Crea videos de alto impacto para impulsar tus ganancias

Clase 7 25/abr

La Inteligencia Artificial (IA) como aliada para potenciar tu negocio

Clase 8 09/may

Diseña con Canva para incrementar tus ventas

Clase 9 23/may

Aprende a realizar campañas al estilo Hollywood

Clase 10 06/jun

Aprendiendo a ser un empresario antifrágil

LA 1ER CERTIFICACIÓN

1. Asistir a las clases
2. Hacer el proyecto final



dp / conmigo

El Objetivo de esta Clase



dp / vale^{MR}

**APRENDER A USAR
LA IA DE MANERA SENCILLA
PARA HACER TU TRABAJO
MÁS FÁCIL Y HACER CRECER
TU NEGOCIO**



dp / conmigo

¿Cuál es tu principal desafío?

- Encontrar Nuevos Clientes
- Lograr que compren de nuevo
- Gestionar los Pagos



dp / vale^{MR}

dp / conmigo

¿QUÉ ES LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA)?



dp / vale ^{MR}



IA – DEFINICIÓN SENCILLA

IA – EJEMPLOS COTIDIANOS

- Te sugiere palabras cuando escribes.
- Te dice quién te llama sin mirar la pantalla.
- Te recomienda en Netflix o Youtube películas o música que te podrían gustar.
- Cuando ves un filtro en una foto que te pone maquillaje o te cambia el fondo...

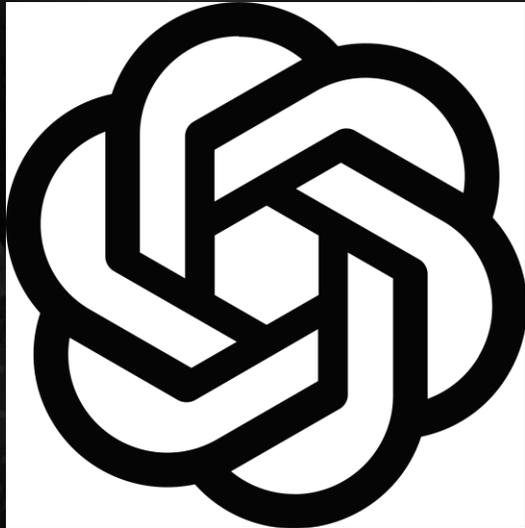


La inteligencia artificial no viene a reemplazarles.
Viene a acompañarles.

**“No estás solo para vender,
no estás solo para cobrar, y
no estás solo para crecer.”**

¿CUAL VAMOS A USAR?

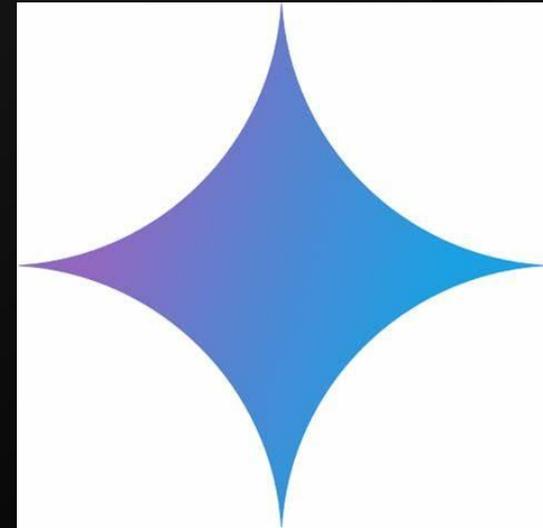
OpenAI



ChatGpt

<https://chatgpt.com/>

Google



Gemini

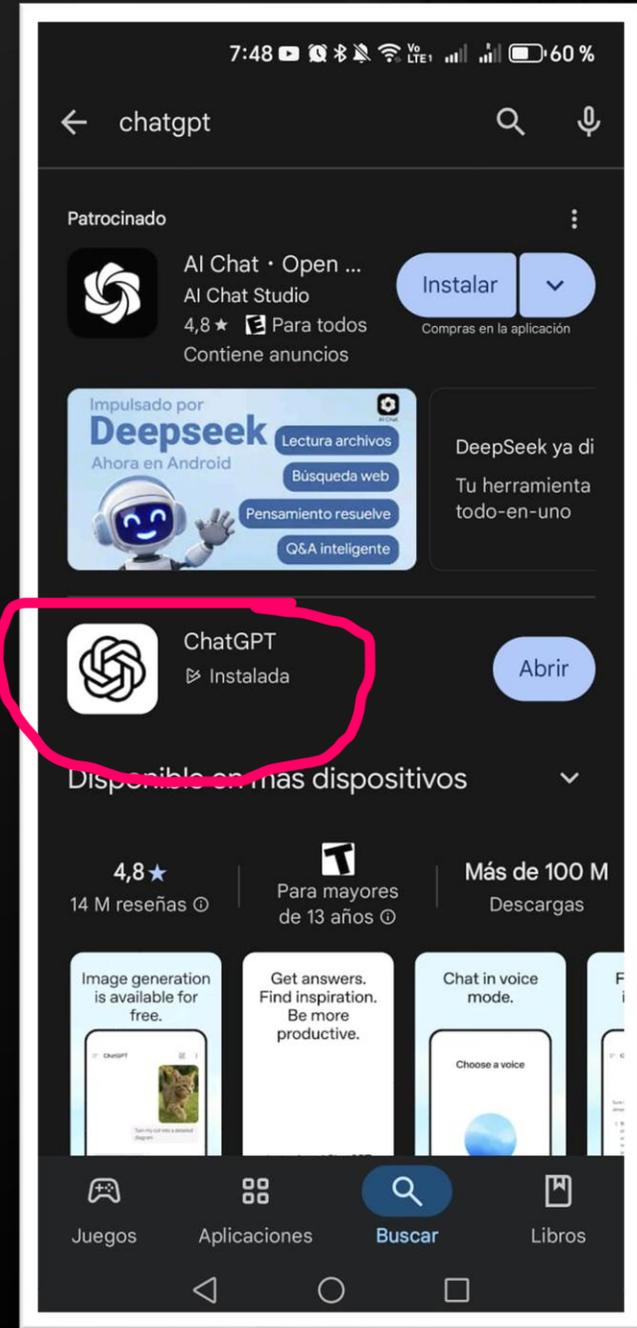
<https://gemini.google.com>



Available on the
App Store



GET IT ON
Google Play



IA PARA ENCONTRAR NUEVOS CLIENTES

¿Cómo encuentro más personas interesadas en mis vales?

La IA te ayuda a:

1. Pensar en dónde buscar IDEAS de clientes
2. Escribir MENSAJES que llamen la atención

IA PARA ENCONTRAR NUEVOS CLIENTES

Tú le "PIDES" a la IA (esto se llama "PROMPT"):

"Escribe un mensaje corto y amable para ofrecer un vale de calzado deportivo a una amiga que no sabe nada de esto."

IA PARA ENCONTRAR NUEVOS CLIENTES

La IA podría responder:

"¡Hola [Nombre de Amiga]! Espero que estés muy bien. Quería contarte de los vales de Dportenis para comprar calzado deportivo sin descapitalizarte. Es como un mini-crédito súper fácil. ¿Te platico rápido cómo funciona? Te puede servir para ti o tu familia."

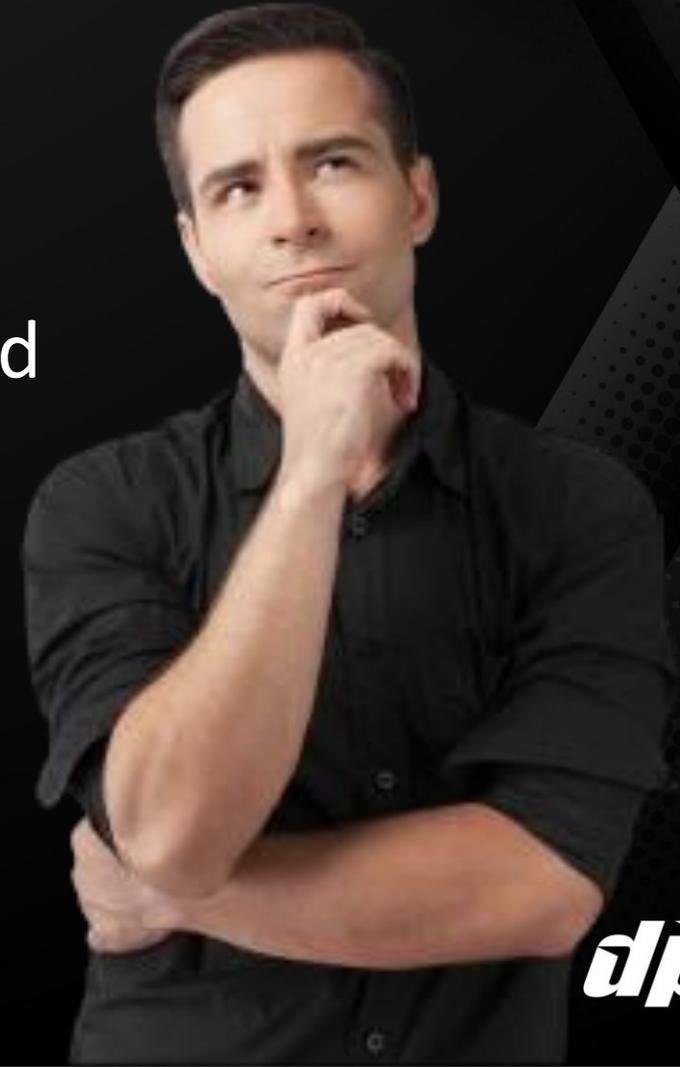
VEAMOS UN EJEMPLO PRACTICANDO

“Escríbeme un mensaje para ofrecer mis vales de calzado deportivo, pero que no suene desesperado ni forzado”



dp/conmigo ¿Por qué es importante el PROMPT?

Porque la calidad, claridad y precisión del *prompt* influyen directamente en la calidad de la respuesta de la IA.



PROMPTS MALOS

(vagos, sin objetivos claro o poco específico)

• **"Hazme un texto para vender vales."**

✗ Muy general. No dice a quién va dirigido ni qué tono usar.

• **"Escribe algo para redes."**

✗ No especifica el tipo de red, el público objetivo ni el objetivo del mensaje.

• **"Quiero vender más."**

✗ No hay suficiente contexto para generar contenido útil.

• **"Haz que la gente compre vales."**

✗ Es una orden ambigua sin detalles estratégicos.

(claros, específicos y con intención de venta)

• Redes Sociales:

✓ *"Crea un post de Instagram corto y atractivo para promocionar vales de descuento en calzado deportivo, dirigido a jóvenes deportistas entre 18 y 25 años."*

• Publicidad por WhatsApp o SMS:

✓ *"Escribe un mensaje breve y convincente para WhatsApp ofreciendo vales de descuento en zapatillas deportivas, válido solo por este fin de semana."*

• Correo electrónico:

✓ *"Redacta un correo promocional profesional para ofrecer vales de descuento en calzado deportivo a clubes deportivos y entrenadores."*

• Pitch de venta:

✓ *"Redacta un discurso breve y convincente para presentar personalmente los beneficios de ofrecer vales de calzado deportivo a empresas que buscan incentivar a sus empleados."*

IA PARA HACER QUE EL CLIENTE REPITA LA COMPRA

La IA te ayuda a:

1. Crear mensajes de seguimiento bonitos y sin presión
2. Sugerir promociones personalizadas (sin inventarlas tú)
3. Conocer mejor a tus clientes con mini preguntas automáticas
4. Sorprender con detalles que enamoran

IA PARA HACER QUE EL CLIENTE REPITA LA COMPRA

1. Crear mensajes de seguimiento bonitos y sin presión.

✓ Prompt 1: seguimiento amistoso para clienta reciente

“Escríbeme un mensaje amable y cercano para una clienta que hace poco usó un vale de calzado. Quiero agradecerle y preguntarle si le gustó el producto, sin presionar para que compre de nuevo.”

✓ Prompt 2: mensaje para cliente que lleva un tiempo sin responder

“Redáctame un mensaje suave y positivo para una clienta que no me ha contestado desde hace dos semanas. Quiero mantener la relación y recordarle que puede contar conmigo si necesita algo.”

✓ Prompt 3: seguimiento después de una compra, con opción a nueva oferta

“Crea un mensaje corto y bonito para felicitar a una clienta por su compra reciente y ofrecerle con confianza una nueva promoción por si quiere volver a usar otro vale. Que suene natural y sin presión.”

IA PARA HACER QUE EL CLIENTE REPITA LA COMPRA

2. Sugerir promociones personalizadas (sin inventarlas tú)

✓ **Prompt 1: Promoción para clienta repetidora**

✎ *“Dame 3 ideas de la promoción [EXPLICAR PROMOCIÓN] para una clienta que ya ha usado un vale y que quiero animar a que pida otro. Las ideas deben sonar amigables y realistas.”*

✓ **Prompt 2: Promoción con incentivo por recomendación**

✎ *“Sugiere esta promoción [EXPLICAR PROMOCIÓN] para clientas que ya han comprado antes y que podrían recomendarme con una amiga. Quiero que ambas ganen algo si la recomendación se concreta.”*

IA PARA HACER QUE EL CLIENTE REPITA LA COMPRA

3. Conocer mejor a tus clientes con mini preguntas automáticas

“¿Qué te gustaría comprar con tu siguiente vale?”

-  Tenis para mí
-  Zapatos para mi hijo
-  Algo para regalar

Esa info te ayuda a saber qué ofrecerle después.

IA PARA HACER QUE EL CLIENTE REPITA LA COMPRA

4. Sorprender con detalles que enamoran

✓ **Prompt 1: Mensaje sorpresa de agradecimiento**

✎ *“Escríbeme un mensaje bonito para agradecerle a una clienta que ya me compró un vale. Quiero que se sienta especial, pero sin sonar muy formal.”*

✓ **Prompt 2: Mensaje para fecha especial (cumpleaños o similar)**

✎ *“Hazme un mensaje sencillo y bonito para felicitar a una clienta por su cumpleaños, y de paso recordarle que puede contar conmigo si necesita otro vale.”*

✓ **Prompt 3: Mensaje espontáneo para mantener el contacto**

✎ *“Dame una frase amable y cercana para saludar a una clienta que hace tiempo no me compra, solo para recordarle que sigo aquí si necesita algo, sin presionarla.”*

IA PARA PREVENIR RETRASOS EN LOS PAGOS

La IA te ayuda a:

1. Crear recordatorios suaves pero efectivos
2. Ofrecer soluciones antes del conflicto

1. Crear recordatorios suaves pero efectivos.

✓ **Prompt 1: Recordatorio amable y empático (leve retraso)**

 *“Escríbeme un mensaje corto y amable para una clienta que lleva 2 días de retraso con su pago. Quiero recordarle sin presionarla, como si hablara entre amigas.”*

✓ **Prompt 2: Recordatorio con ofrecimiento de apoyo (por si no puede pagar todo)**

 *“Hazme un mensaje para una clienta que se ha retrasado unos días en pagar su vale. Quiero que el mensaje le recuerde el pago, pero también le ofrezca ayuda o una opción si está pasando por algo.”*

✓ **Prompt 3: Seguimiento educado después de un primer recordatorio**

 *“Crea un mensaje para una clienta a la que ya le recordé una vez que debía pagar, pero que aún no responde. El mensaje debe sonar firme pero respetuoso, como diciendo ‘estoy aquí, no se me ha olvidado’.”*

2. Ofrecer soluciones antes del conflicto

Si una clienta dice que no puede pagar:

Usa IA para que te dé ideas de cómo ofrecerle opciones: “¿Te gustaría dividir el pago en dos?” o “¿Quieres que lo reprogramemos una semana?”

Esto te da control sin pelear, y mantiene tu reputación

CONCLUSIÓN

Te da ideas para NUEVOS clientes

Te ayuda a escribir MENSAJES para vender más

Te apoya a gestionar PAGOS de forma amable.



1. Crear un post con IA para Instagram / Facebook dirigido alguien que no sabe de DPVALE ofreciendo una promoción actual
2. Crear un mensaje de Whatsapp usando IA para ofrecer una promoción actual un cliente que hace tiempo no te compra
3. Ver el video Youtube: https://youtu.be/5GQFHFV9IXw?si=b_tbjV7aAjYi6kAm

LA 1ER CERTIFICACIÓN

ESPECIALIDAD EN

MARKETING DIGITAL, IA Y TECNOLOGÍA

Clase 5 28/mar

Captando la atención
en el mundo digital

Clase 6 11/abr

Crea videos de alto
impacto para impulsar
tus ganancias

Clase 7 25/abr

La Inteligencia Artificial (IA)
como aliada para
potenciar tu negocio

Clase 8 09/may

Diseña con Canva
para incrementar
tus ventas

Clase 9 23/may

Aprende a realizar
campañas al
estilo Hollywood

Clase 10 06/jun

Aprendiendo a ser
un empresario
antifrágil

LA 1ER CERTIFICACIÓN

1. Asistir a las clases
2. Hacer el proyecto final



dp / conmigo

¿Qué te llevas de esta plática?



dp / vale^{MR}



MUCHAS GRACIAS!!!

Preguntas y Comentarios



Sael Barraza



@Saelbarraza



(667) 153 0184

SAEL
BARRAZA.COM
MASTER COACH & INTERNATIONAL SPEAKER