CHRIS PAYNE
Experto en ventas B2B

PROMPTEA

47 MANERAS DE USAR CHATGPT PARA VENDER B2B

INCLUYE **100 PROMPTS** PROBADOS

MÁS VENTAS B2B ACADEMY

Vivimos en un momento de cambio sin precedentes. La Inteligencia Artificial está transformando la forma en que trabajamos, vivimos y, sobre todo, vendemos. Hace apenas unos años, las herramientas de IA eran vistas como algo futurista o limitado a grandes empresas tecnológicas. Hoy, su adopción es masiva, y el sector de ventas es uno de los más beneficiados por esta revolución.

El mundo de las ventas tradicional, donde el vendedor tenía la mayoría de la información, ya ha cambiado. Ahora el comprador B2B puede hacer su propia investigación antes de involucrar a un vendedor... y cuando los vendedores entran en el ciclo de la venta tan tarde, muchas veces su único punto de diferenciación es el precio.

Entonces, la gran pregunta es: como vendedor B2B, ¿cómo puedo mantenerme relevante en un mundo donde el cliente puede tomar decisiones solo?

Aquí es donde entra en juego la IA, específicamente herramientas como ChatGPT, que permiten automatizar tareas repetitivas, personalizar cada interacción y aprovechar el análisis de grandes volúmenes de datos para tomar decisiones más acertadas.

La integración de la IA en el proceso de ventas mejora la eficiencia, potencia la capacidad de adaptación a las nuevas demandas del mercado y a los comportamientos cambiantes de los clientes. Estamos en medio de un cambio de paradigma: el enfoque centrado en la tecnología, donde la IA actúa como un aliado estratégico para el vendedor.

La posibilidad de generar scripts, analizar perfiles, escribir correos personalizados y manejar objeciones de manera efectiva en cuestión de segundos es solo el comienzo.

En los próximos años, la IA no solo facilitará las ventas, sino que redefinirá por completo las estrategias, eliminando barreras y permitiendo a las empresas alcanzar nuevos niveles de personalización, precisión y efectividad.

El propósito de este ebook es mostrarte 47 formas concretas en las que ChatGPT puede ayudarte a incrementar tus ventas, aprovechando el poder de la IA para que tú y tu equipo se enfoquen en lo más importante: crear conexiones reales y cerrar más negocios.

Cada uso está diseñado para ser práctico, fácil de implementar y adaptable a tus necesidades específicas.
El futuro ya está aquí, y las empresas que lo abracen ahora estarán preparadas para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que nos depara este nuevo escenario.

¿Estás listo para transformar tu proceso de ventas y llevar tu negocio al siguiente nivel con ChatGPT?

Contenido

PÁG

Prospección **08**

1. Generación de listas de prospectos
2. Análisis de perfiles de empresas
3. Investigación de decisores

Contacto inicial **10**

4. Redacción de correos electrónicos de primer contacto
5. Desarrollo de scripts para llamadas en frío

Calificación y descubrimiento **12**

6. Creación de preguntas para discovery calls
7. Revisión de contenido en la llamada de descubrimiento
8. Generación de estrategias para identificar ventas cruzadas para clientes actuales
9. Identificación de cómo un cliente toma decisiones

Presentación de la solución **14**

10. Desarrollo de presentaciones personalizadas
11. Revisión de propuestas personalizadas
12. Generación de estudios de caso personalizados

PÁG

13. Destacar las métricas clave del cliente
14. Ideas para gráficos llamativos o infografías

Manejo de objeciones **18**

15. Preparación de respuestas a objeciones comunes
16. Entrenamiento en manejo de objeciones
17. Generación de material de apoyo para manejar objeciones

Cierre y seguimiento **20**

18. Creación de estrategias de negociación (dar y recibir)
19. Desarrollo de secuencias de seguimiento después de presentaciones
20. Optimización de correos de recuperación de oportunidades perdidas
21. Creación de contenido para campañas de nurturing

Postventa **22**

22. Generación de contenido para programas de fidelización

Optimización del contenido de marketing **23**

23. Generación de blogs optimizados para SEO
24. Creación de ebooks y whitepapers
25. Redacción de casos de éxito
26. Generación de contenido visual
27. Optimización de correos electrónicos de servicio al cliente
28. Generación de material promocional para eventos B2B

Optimización del embudo de conversión **27**

29. Generación de mensajes para llamadas a la acción (CTA)
30. Personalización de mensajes en el embudo

Apoyo en estrategias de ventas **28**

31. Generación de informes y análisis de ventas
32. Propuesta de estrategias de precios

Fortalecimiento de la relación con el cliente **30**

33. Creación de correos electrónicos de agradecimiento
34. Automatización de campañas de cumpleaños o aniversario

Identificación de nuevas oportunidades de negocio **30**

35. Identificación de nuevos nichos de mercado
36. Monitoreo de la competencia
37. Investigación de un competidor específico
38. Propuestas de nuevas líneas de productos

Análisis de feedback y opiniones de clientes **31**

39. Análisis de reseñas y comentarios
40. Creación de informes de satisfacción

Formación de equipos de ventas **34**

41. Generación de materiales de capacitación
42. Creación de cuestionarios para evaluar conocimientos
43. Coaching basado en transcripción de reuniones de ventas

Mejoras en la presentación de productos **36**

44. Generación de descripciones de productos
45. Optimización de fichas técnicas

Innovación en estrategias de marketing y ventas **39**

46. Desarrollo de campañas de marketing basadas en datos
47. Generación de nuevas tácticas de ventas

Conclusiones **41**

Bonus Track: 53 Prompts adicionales para potenciar tus ventas con ChatGPT **43**

1. Segmentación de mercado avanzada
2. Análisis de comportamiento de compra
3. Creación de contenido para webinars
4. Automatización de secuencias de correo para nuevos leads
5. Desarrollo de testimonios impactantes
6. Optimización de landing pages
7. Desarrollo de preguntas de cierre
8. Investigación de clientes potenciales por sector
9. Mejoras en estrategias de retención de clientes
10. Redacción de ofertas especiales
11. Creación de campañas de remarketing
12. Identificación de necesidades ocultas
13. Reactivación de clientes inactivos
14. Generación de ideas para promociones estacionales
15. Mejora de emails de agradecimiento tras una compra
16. Optimización de guiones de venta
17. Estrategias de fidelización basadas en puntos
18. Generación de contenido para redes sociales
19. Análisis de objeciones recurrentes
20. Mejora de la tasa de conversión en el checkout
21. Desarrollo de mensajes de seguimiento personalizado
22. Desarrollo de promociones para clientes VIP
23. Identificación de barreras de compra
24. Generación de titulares persuasivos
25. Creación de preguntas para formularios de calificación
26. Optimiza los formularios de calificación de leads.
27. Desarrollo de guiones para vídeos promocionales
28. Automatización de correos de carrito abandonado
29. Personalización de la experiencia del cliente

30. Estrategias de marketing basadas en la psicología del consumidor
31. Desarrollo de programas de afiliados
32. Mejora de la comunicación en el servicio al cliente
33. Desarrollo de campañas de retargeting
34. Generación de contenido educativo para clientes
35. Creación de estrategias de upselling y cross-selling
36. Creación de emails de seguimiento post-demo
37. Desarrollo de newsletters personalizadas
38. Optimización de la experiencia de usuario en el sitio web
39. Generación de guías de compra
40. Optimización de la tasa de apertura de correos electrónicos
41. Personalización de ofertas basadas en el historial del cliente
42. Desarrollo de casos de estudio interactivos
43. Generación de informes de impacto
44. Desarrollo de pitches para inversores
45. Generación de emails de cross-selling
46. Análisis de éxito de campañas anteriores
47. Desarrollo de descuentos basados en el comportamiento del cliente
48. Optimización de videos de producto
49. Automatización de campañas de bienvenida para nuevos clientes
50. Generación de informes de tendencias de mercado
51. Optimización de campañas de SMS marketing
52. Generación de contenido evergreen
53. Desarrolla una estrategia de marketing que integre varios canales.

Prospección

La prospección es la base de cualquier proceso de ventas. Encontrar a los clientes adecuados y dirigir los esfuerzos hacia quienes realmente necesitan tu producto o servicio es crucial para maximizar la eficiencia de tu equipo de ventas. Aquí es donde la IA, a través de ChatGPT, se convierte en una herramienta poderosa. Con su capacidad para procesar grandes cantidades de información, analizar perfiles y generar estrategias personalizadas, puedes optimizar esta etapa y ahorrar tiempo en la identificación de oportunidades. A continuación, exploramos cómo ChatGPT puede ayudarte en la fase de prospección:

1. Generación de listas de prospectos

¿Por qué es importante? Encontrar los prospectos correctos es esencial para que tus esfuerzos de venta no se desperdicien en leads poco cualificados. ChatGPT puede generar listas de prospectos basadas en criterios específicos como el sector, el tamaño de la empresa o la ubicación, lo que te permite centrar tus esfuerzos en clientes potenciales que se ajustan al perfil ideal.

Prompt de ejemplo: *"Genera una lista de prospectos para mi servicio [PON TU SERVICIO] en el sector [INDICA TU SECTOR], con empresas de al menos 100 empleados y que tengan presencia en [REGIÓN]."*

2. Análisis de perfiles de empresas

¿Por qué es importante? Conocer a fondo a los prospectos es clave para enfocar mejor tu estrategia de ventas. ChatGPT puede analizar perfiles de empresas a través de LinkedIn u otras fuentes, y evaluar si encajan con tu perfil de cliente ideal, ahorrándote tiempo en la investigación previa.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Analiza los perfiles de empresas en [NOMBRE DEL SECTOR] y evalúa si encajan con nuestro perfil de cliente ideal para [TU PRODUCTO/SERVICIO]."*

Cuando recibas una respuesta puedes proceder con el siguiente **prompt:** "Basado en este criterio, dame una lista de 20 empresas en [REGIÓN] y los cargos dentro de cada empresa que participarían en el proceso para contratar esta solución. ¿Puedes darme la info en el formato de una tabla?"

3. Investigación de decisores

¿Por qué es importante? Contactar a la persona correcta dentro de una empresa es fundamental para que tus esfuerzos de venta sean efectivos. ChatGPT puede ayudarte a identificar a los decisores clave dentro de una organización, analizando su estructura jerárquica o perfiles en redes profesionales.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Identifica a los decisores clave dentro de empresas del sector [NOMBRE DEL SECTOR] que puedan estar interesados en [TU PRODUCTO/SERVICIO] en [ÁREA O REGIÓN]."*

Contacto inicial

El contacto inicial es uno de los momentos más críticos en el proceso de ventas. Es cuando tienes la oportunidad de captar la atención del prospecto y hacer una primera impresión que te permita avanzar en el ciclo de ventas. Con la ayuda de ChatGPT, puedes crear mensajes personalizados y bien estructurados que te ayuden a destacar y generar interés de inmediato. En esta sección, veremos cómo puedes aprovechar ChatGPT para optimizar el contacto inicial.

4. Redacción de correos electrónicos de primer contacto

¿Por qué es importante? El primer correo electrónico que envías a un prospecto es clave para captar su interés y generar una respuesta. Un mensaje mal estructurado o genérico puede pasar desapercibido, pero uno personalizado y bien redactado tiene más probabilidades de abrir la puerta a una conversación.

Prompt de ejemplo: *"Eres un experto de copywriting de correos de prospección de ventas B2B. Redacta un correo de primer contacto para presentar mi [TU PRODUCTO/SERVICIO] a empresas en el [NOMBRE DEL SECTOR]. El objetivo es captar su interés destacando [BENEFICIO CLAVE DE TU PRODUCTO] y cómo puede ayudarles a [PROBLEMA COMÚN EN EL SECTOR]. Debes estructurar el correo en el siguiente formato: asunto llamativo con menos de 5 palabras que incluya el primer nombre del contacto, primera línea que menciona un reto que este sector está enfrentando actualmente que podría resolver con los atributos de mi solución, ejemplos de cómo he ayudado a empresas similares en el mismo sector superar este reto y lograr buenos resultados y una llamada a la acción. El correo debe ser corto con solo 3 párrafos. No debes mencionar el nombre de la solución*

5. Desarrollo de scripts para llamadas en frío

¿Por qué es importante? Las llamadas frías siguen siendo una buena estrategia para generar oportunidades de ventas, pero la clave está en tener un guion bien estructurado que permita captar el interés del prospecto desde el primer momento. ChatGPT te ayuda a crear scripts efectivos que incluyan preguntas clave y maneras de despertar interés.

Prompt de ejemplo: *"Crea un guión para una llamada en frío en la que se presente [TU PRODUCTO/SERVICIO] a un prospecto del sector de [NOMBRE DEL SECTOR]. El guión debe incluir una introducción breve, preguntas para entender sus necesidades, y una forma de destacar [BENEFICIO CLAVE] que puede ser útil para ellos. La estructura de la llamada debe tener 6 pasos:*

1. Introducción, explicar la razón por su llamada que menciona un reto que este sector está enfrentando actualmente que podría resolver con los atributos de mi solución, luego un beneficio combinando con un compromiso de tiempo a través de compartir un par de ideas, este intro debe ser máximo 4 líneas,

2. calificación con 2 o 3 preguntas,

3. explicar cómo puedes ayudarle usando un ejemplo de lo que hiciste con una empresa similar,

4. Parafraseo y confirmación de interés,

5. Mostrar que el próximo paso será programar una reunión pero primero quieres identificar otros tomadores de decisiones que pueden asistir,

6. agenda una cita."

Calificación y descubrimiento

Una vez que has hecho el contacto inicial, el siguiente paso es calificar a los prospectos y descubrir más sobre sus necesidades. Esta fase es crucial para identificar si el prospecto está listo para avanzar en el ciclo de ventas y cómo puedes ofrecer una solución que realmente resuelva sus problemas. Con ChatGPT, puedes crear preguntas personalizadas, analizar las interacciones previas y generar estrategias que te ayuden a maximizar el valor de cada llamada de descubrimiento.

6. Creación de preguntas para discovery calls

¿Por qué es importante? Hacer las preguntas correctas durante una llamada de descubrimiento es fundamental para obtener insights clave sobre las necesidades, desafíos y objetivos del prospecto. Esto te permitirá ofrecer una solución más precisa y alineada con sus expectativas.

Prompt de ejemplo: *"Genera una lista de preguntas para una llamada de descubrimiento con un [CARGO] en el sector de [SECTOR]. Las preguntas deben centrarse en 3 áreas: 1. Preguntas del pasado para entender la historia del cliente hasta el momento, los problemas que tiene y los retos que ha enfrentado. 2. Preguntas del futuro para entender qué está esperando el cliente en el medio y largo plazo gracias a nuestra solución. 3. Preguntas del presente para entender el alcance, fechas, presupuesto y proceso para tomar una decisión y quién está involucrado. Todas las preguntas deberían estar orientadas a conseguir la información necesaria para identificar cómo una [SOLUCIÓN] podría ayudarle a alcanzar esas metas de una manera mejor que cualquier alternativa. Solo quiero 15 preguntas en total, pero deben ser las más importantes."*

7. Revisión de contenido en la llamada de descubrimiento

¿Por qué es importante? Analizar el contenido de una llamada de descubrimiento puede revelarte insights valiosos que podrías haber pasado por alto. ChatGPT puede ayudarte a revisar un transcript y resaltar los puntos más importantes, como problemas clave o prioridades del prospecto. Es importante tener en cuenta que necesitas un "IA Notetaker" para producir el transcript de la llamada.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Adjunto un transcript para revisar. Es en una llamada de descubrimiento con un cliente potencial y quiero que destaques los problemas clave que mencionaron, sus objetivos y resultados principales, y cualquier otra información relevante que pueda ayudar en la próxima interacción. También quiero saber cuáles son las 3 necesidades principales que tengo que solucionar para estar mejor posicionado para cerrar el negocio. Al final quiero un resumen de quien está involucrado en tomar la decisión y cuál sería su criterio de selección. [ADJUNTAR EL TRANSCRIPT]*

8. Generación de estrategias para identificar ventas cruzadas para clientes actuales

¿Por qué es importante? Los clientes actuales son una fuente valiosa de nuevas oportunidades. Generar ventas cruzadas te ayudará a fomentar una relación más importante y aumentar el "lifetime value" de tus clientes. ChatGPT puede analizar la relación actual contra el portafolio de productos que tienes y sugerir estrategias para ofrecer productos o servicios adicionales.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Genera una estrategia de ventas cruzadas para nuestro cliente [NOMBRE DEL CLIENTE] en el sector [NOMBRE DEL SECTOR], enfocada en ofrecer nuevos productos/servicios de nuestro portafolio (pegar link o PDF de tu portafolio) que pueda ayudarles a mejorar [ÁREA DE MEJORA IDENTIFICADA]. La solución que el cliente actualmente está usando es [SOLUCIÓN]."*

9. Identificación de cómo un cliente toma decisiones

¿Por qué es importante? Conocer el proceso de toma de decisiones de un prospecto o cliente te permite adaptar tus presentaciones y estrategias de ventas para abordar sus preocupaciones específicas y presentar soluciones que les resulten más atractivas.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Identifica cómo el cliente [NOMBRE DEL CLIENTE] en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] toma decisiones de compra. ¿Cuáles son las preguntas clave que suelen hacer? ¿Qué criterios consideran más importantes a la hora de elegir un proveedor?"*

Presentación de la solución

Una vez que has calificado al prospecto y comprendido sus necesidades, el siguiente paso es presentar una solución que realmente resuelva sus problemas. En esta fase, la personalización es clave: cuanto más alineada esté tu propuesta con los desafíos y objetivos del cliente, más probable será que logres avanzar hacia el cierre. ChatGPT puede ayudarte a crear presentaciones impactantes, estudios de caso y playbooks personalizados para que cada oferta resuene con el prospecto de manera única.

10. Desarrollo de presentaciones personalizadas

¿Por qué es importante? Una presentación genérica puede no captar la atención del prospecto, pero una que esté adaptada a sus necesidades y contexto específico puede marcar la diferencia. ChatGPT puede ayudarte a crear propuestas y presentaciones enfocadas en los problemas y metas del cliente, destacando los resultados que quieren lograr y cómo tu solución es la más adecuada, proporcionando evidencia de que has hecho lo mismo para otros clientes.

Prompt de ejemplo: *"Adjunto un transcript para revisar. Necesita construir una propuesta comercial para [PROYECTO/SOLUCIÓN] basado en el contexto de la llamada. Puedes usar lenguaje, historias y términos específicos del cliente en la propuesta. La estructura de la propuesta debe ser: 1. Portada, 2. Carta de presentación que menciona sus 3 necesidades principales, 3. Situación actual (problemas y retos), 4. Situación futura (resultados deseados y oportunidades), 5. Nuestra solución de [DESCRIPCIÓN BREVE DE LA SOLUCIÓN] y los aspectos más importantes para resolver las 3 necesidades del cliente. Dame ideas de gráficos que puedo usar en esta sección para explicar mejor el valor al cliente, 6. Evidencia en términos de casos de éxito y testimonios. Los casos de éxito deben mostrar resultados cuantificados, 7. Términos de la oferta y la inversión, 8. Anexos con hojas de vida y fichas técnicas, etc. [ADJUNTAR EL TRANSCRIPT O TRANSCRIPTS HABLANDO DE LA OPORTUNIDAD]*

11. Revisión de propuestas personalizadas

¿Por qué es importante? Las propuestas comerciales suelen tener errores de ortografía. ChatGPT puede revisar una propuesta completa y corregir todos tus errores gramaticales y ortográficos. También puedes pedirle una lista de todos los cambios al final para que estés al tanto.

Prompt de ejemplo: *"Por favor, realiza una revisión minuciosa de la ortografía y la gramática en el siguiente texto de la propuesta comercial. Está destinado a un contexto formal de negocios, por lo que necesito que el lenguaje sea profesional y pulido. Presta especial atención a los términos técnicos y la jerga de la industria para asegurar que estén utilizados y escritos correctamente. También revisa la consistencia en la terminología y el formato, especialmente en los nombres de productos y las especificaciones técnicas. Mi público objetivo habla español colombiano, por lo que asegúrate de que la ortografía cumpla con los estándares del español colombiano. Por último, si hay alguna oración que pueda ser reformulada para mayor claridad o persuasión, agradecería tus sugerencias. Al final, déjame una lista de todos los cambios que hiciste. Aquí está el texto: [INSERTAR TEXTO DE LA PROPUESTA COMERCIAL]."*

12. Generación de estudios de caso personalizados

¿Por qué es importante? Los estudios de caso son una excelente herramienta para mostrar cómo tu solución ha beneficiado a otros clientes con problemas similares. ChatGPT puede generar estudios de caso que se adapten a la industria del prospecto, haciendo que tu presentación sea más convincente y relevante.

Prompt de ejemplo: *"Genera un caso de éxito para [NOMBRE DEL CLIENTE] en el sector [NOMBRE DEL SECTOR], que utilizó [TU PRODUCTO/SERVICIO] para resolver [PROBLEMA ESPECÍFICO]. Incluye resultados concretos como el aumento en [MÉTRICA CLAVE] o la reducción de [MÉTRICA CLAVE]. La estructura debe tener 3 partes: 1. La situación actual del cliente antes de trabajar con nosotros, 2. Cómo implementamos la solución, 3. Los resultados cuantificados y no cuantificados que ha obtenido."*

13. Destacar las métricas clave del cliente

¿Por qué es importante? Mostrar el retorno sobre la inversión (ROI) es clave para convencer a los decisores de que tu solución no solo es efectiva, sino también rentable. ChatGPT puede ayudarte a generar cálculos y argumentos sobre el ROI basados en los datos específicos del cliente y su sector.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Hazme una lista de las métricas clave que [CLIENTE] estaría usando para medir el desempeño de su empresa con respecto a los beneficios directos o indirectos de [TU SOLUCIÓN]."*

14. Ideas para gráficos llamativos o infografías

¿Por qué es importante? A nadie le gusta una propuesta comercial llena de texto. Hay un dicho: "una imagen vale 1000 palabras". En lugar de explicar el valor de tu solución a través de texto, puedes usar ChatGPT para darte ideas de dónde puedes incluir infografías, imágenes o tablas para hacer tu propuesta más fácil de entender.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Revisa esta propuesta y dame ideas de qué texto puedo convertir en gráficos en la forma de infografías, imágenes, tablas u otros gráficos para que el cliente pueda entender mejor cómo nuestra solución resolverá su necesidad." (Adjuntar la propuesta).*

Manejo de objeciones

El manejo de objeciones es una parte crítica del proceso de ventas. Las objeciones no son necesariamente un obstáculo, sino una oportunidad para abordar las preocupaciones del cliente y demostrar el verdadero valor de tu producto o servicio. Con la ayuda de ChatGPT, puedes anticipar objeciones comunes, preparar respuestas efectivas y generar escenarios de entrenamiento para que tu equipo de ventas esté preparado para cualquier situación.

15. Preparación de respuestas a objeciones comunes

¿Por qué es importante? Enfrentar objeciones de manera rápida y efectiva puede marcar la diferencia entre cerrar una venta o perderla. Tener respuestas bien pensadas y personalizadas para las objeciones más comunes asegura que puedas manejar las preocupaciones del prospecto de forma convincente y persuasiva.

Prompt de ejemplo: *"Genera respuestas para las objeciones más comunes que suelen plantear los clientes del sector [NOMBRE DEL SECTOR] en relación con [TU PRODUCTO/SERVICIO], como el precio, tiempo o que no es una prioridad."*

16. Entrenamiento en manejo de objeciones

¿Por qué es importante? Entrenar a tu equipo en el manejo de objeciones de manera práctica les permite enfrentar con mayor confianza las conversaciones difíciles. ChatGPT puede crear escenarios de entrenamiento que simulen situaciones reales para que tu equipo practique sus respuestas. Deberías usar este prompt para tus objeciones principales y así construir un "playbook" para compartir con todo el equipo comercial.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Crea un escenario de entrenamiento para el equipo de ventas en el que un prospecto del sector [NOMBRE DEL SECTOR] plantea objeciones sobre [PREOCUPACIÓN PRINCIPAL]. El equipo debe responder de forma efectiva, destacando cómo [TU PRODUCTO/SERVICIO] soluciona ese problema."*

17. Generación de material de apoyo para manejar

¿Por qué es importante? El apoyo visual o escrito puede ser un refuerzo poderoso para lidiar con objeciones. ChatGPT puede darte ideas para generar contenido y luego ayudarte a crear documentos, estudios de caso o testimonios que respalden tus respuestas y refuercen la confianza del prospecto en tu solución.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Dame algunas ideas de contenido que puedo generar para compartir o enviar a un cliente que tiene la objeción de [OBJECIÓN] frente a la compra de [TU PRODUCTO/SERVICIO]. El objetivo del contenido es generar la confianza necesaria o aliviar el riesgo en la compra para que pueda cerrar la venta."*

Cierre y seguimiento

El cierre de la venta es el momento culminante de todo el esfuerzo invertido en el proceso. Sin embargo, no siempre ocurre en la primera interacción, por lo que un buen seguimiento es clave para mantener el interés y guiar al prospecto hacia la decisión final. ChatGPT puede ayudarte a crear estrategias de negociación, optimizar mensajes de seguimiento y revivir oportunidades que parecían perdidas. En esta sección, te mostramos cómo aprovechar estas herramientas para maximizar tus posibilidades de éxito.

18. Creación de estrategias de negociación (dar y recibir)

¿Por qué es importante? La clave de una buena negociación es el compromiso. Un vendedor que solo "da" todo el tiempo se encontrará en una negociación con poco compromiso por parte del cliente. ChatGPT puede sugerir técnicas de negociación, dándote ideas de lo que puedes pedir a un cliente a cambio de algo que le vas a ofrecer. Por ejemplo, si un cliente te pide un descuento, puedes pedir a cambio un contrato por un plazo más largo o el pago 100% por adelantado.

Prompt de ejemplo: *"Genera una estrategia de negociación bajo el concepto de 'dar' y 'recibir' para el prospecto [NOMBRE DEL PROSPECTO] en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] con respecto a mi [SOLUCIÓN]. Puedes listar 10 cosas que puedo 'dar' en la negociación y luego 10 cosas que puedo 'recibir' por parte del prospecto. Por favor, da un ranking de las cosas desde lo más fácil de 'dar o recibir' hasta lo más difícil."*

19. Desarrollo de secuencias de seguimiento después de presentaciones

¿Por qué es importante? Después de una presentación o demostración, es importante mantener al prospecto comprometido con comunicaciones personalizadas y oportunas. ChatGPT puede ayudarte a crear una secuencia de correos que refuercen el interés y lleven al prospecto a la siguiente etapa de cierre.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Crea una secuencia de seguimiento para enviar después de una presentación de [TU PRODUCTO/SERVICIO] a un prospecto del sector [NOMBRE DEL SECTOR]. Cada actividad de seguimiento debe destacar uno de los siguientes puntos: los beneficios clave, casos de éxito, recursos de valor y generar un sentido de urgencia. Cada actividad de seguimiento debe terminar con el próximo paso establecido [EL PRÓXIMO PASO ESTABLECIDO]."*

20. Optimización de correos de recuperación de oportunidades perdidas

¿Por qué es importante? En ventas, no todas las oportunidades se concretan en el primer intento, pero eso no significa que estén perdidas para siempre. ChatGPT puede ayudarte a redactar mensajes efectivos para revivir oportunidades que parecían haberse enfriado o perdido.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Redacta un correo para revivir una oportunidad perdida con el prospecto [NOMBRE DEL PROSPECTO], recordándole su [NECESIDAD] y los beneficios de [TU PRODUCTO/SERVICIO] para ayudarle a obtener algún tipo de resultado cuantificado. El correo debe ser corto con un CTA para agendar una reunión."*

21. Creación de contenido para campañas de nurturing

¿Por qué es importante? Las campañas de nurturing son esenciales para mantener el interés del cliente potencial mientras avanza en su proceso de decisión. Con ChatGPT, puedes desarrollar contenido relevante que mantenga tu solución en la mente del prospecto hasta que esté listo para tomar una decisión.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Crea una campaña de nurturing para prospectos del sector [NOMBRE DEL SECTOR], con contenido que resalte cómo [TU PRODUCTO/SERVICIO] soluciona sus problemas comunes, y que incluya estudios de caso, artículos educativos y testimonios de clientes."*

Postventa

El proceso de ventas no termina con el cierre. La postventa es fundamental para fidelizar a los clientes, asegurar su satisfacción y fomentar compras repetidas o renovaciones. Un cliente satisfecho no solo puede seguir comprando, sino también convertirse en un embajador de tu marca. Con ChatGPT, puedes crear guías personalizadas, campañas de fidelización y mucho más para mantener a los clientes comprometidos y generar relaciones a largo plazo.

22. Generación de contenido para programas de fidelización

¿Por qué es importante? Un buen programa de fidelización mantiene a los clientes comprometidos con tu marca y fomenta la repetición de compras. ChatGPT puede ayudarte a crear contenido atractivo que incentive la lealtad, como descuentos, recompensas o recomendaciones de productos basadas en su historial de compras.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Genera una campaña de fidelización para clientes en el sector [NOMBRE DEL SECTOR], ofreciendo ofertas especiales en [PRODUCTOS/SERVICIOS] relacionados con [COMPRA ANTERIOR DEL CLIENTE], y destacando los beneficios exclusivos de ser un cliente recurrente."*

Optimización del contenido de marketing

El contenido de marketing es esencial para atraer, educar y convertir prospectos en clientes. Una estrategia de contenido bien ejecutada puede posicionar a tu empresa como líder en el sector y generar confianza con tus audiencias. ChatGPT puede ayudarte a crear contenido optimizado para SEO, desarrollar materiales profundos como ebooks o whitepapers, y generar materiales visuales y escritos que apoyen tus esfuerzos de marketing.

23. Generación de blogs optimizados para SEO

¿Por qué es importante? Los blogs optimizados para SEO son una excelente manera de atraer tráfico orgánico a tu sitio web. Al incluir las palabras clave adecuadas y enfocarse en temas relevantes para tu sector, puedes aumentar la visibilidad de tu contenido y generar más oportunidades de ventas.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Escribe un artículo de blog optimizado para SEO sobre [TEMA RELEVANTE] en el sector [NOMBRE DEL SECTOR], incluyendo palabras clave como [PALABRAS CLAVE]. El artículo debe abordar 3 necesidades principales de [PÚBLICO OBJETIVO] y al final debe explicar cómo [TU PRODUCTO/SERVICIO] puede ayudar a resolver las 3 necesidades principales."*

24. Creación de ebooks y whitepapers

¿Por qué es importante? Los ebooks y whitepapers son recursos valiosos para captar leads cualificados y establecer tu autoridad en el mercado. Al proporcionar información profunda y detallada, puedes educar a tus prospectos y guiarlos hacia la toma de decisiones.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Genera un esquema para un ebook titulado '[TÍTULO DEL EBOOK]' dirigido a empresas en el sector [NOMBRE DEL SECTOR], explicando cómo [TU PRODUCTO/SERVICIO] puede mejorar [ÁREA ESPECÍFICA] y resolviendo [PROBLEMAS COMUNES DEL SECTOR]. También dame 3 títulos alternativos para el ebook basado en el contenido."*

25. Redacción de casos de éxito

¿Por qué es importante? Los casos de éxito son una forma poderosa de mostrar cómo tu producto o servicio ha ayudado a otros clientes a lograr resultados positivos. Estos ejemplos concretos generan confianza y credibilidad entre tus prospectos.

NOTA: Para que este prompt funcione bien, sería importante adjuntar más información sobre el proyecto con el cliente. Puede ser un resumen del proyecto, una entrevista escrita, el transcript de un video o el alcance incluido en la propuesta.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Escribe un caso de éxito que resalte cómo [NOMBRE DEL CLIENTE] en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] estaba experimentando [PROBLEMA], utilizó [TU PRODUCTO/SERVICIO] y logró [RESULTADOS CONCRETOS]."*

26. Generación de contenido visual

¿Por qué es importante? El contenido visual, como infografías y presentaciones, es una herramienta eficaz para captar la atención y comunicar información de manera rápida y atractiva. ChatGPT puede ayudarte a idear conceptos para estos materiales, facilitando la creación de contenido visual impactante.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Genera 3 conceptos para infografías que expliquen cómo [TU PRODUCTO/SERVICIO] ayuda a empresas del sector [NOMBRE DEL SECTOR] a resolver [PROBLEMA ESPECÍFICO], destacando [BENEFICIOS CLAVE]."*

27. Optimización de correos electrónicos de servicio al cliente

¿Por qué es importante? La comunicación eficiente con los clientes es clave para mantener su satisfacción. ChatGPT puede ayudarte a optimizar la redacción de correos electrónicos de servicio al cliente, asegurando que las respuestas sean claras, efectivas y resuelvan las consultas de manera oportuna.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Optimiza este correo de servicio al cliente para responder a una consulta sobre [PROBLEMA ESPECÍFICO], ofreciendo una solución clara y destacando los pasos que el cliente debe seguir para resolver el problema."*

AVISO: El objetivo de este prompt NO es hacer un correo desde cero. Es para optimizar un correo de servicio al cliente que ya tienes para hacerlo más amigable al cliente.

28. Generación de material promocional para eventos B2B

¿Por qué es importante? Los eventos B2B son una excelente oportunidad para captar la atención de clientes potenciales. ChatGPT puede ayudarte a crear un recurso gratuito (ebook, PDF, etc.) que sea de ALTA demanda en el evento. La gente que quiera recibir una copia tendrá que escanear un código QR.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Crea un recurso gratuito en formato digital (ebook o PDF, etc.) para un evento B2B en el sector [NOMBRE DEL SECTOR]. El recurso debe ser MUY valioso para resolver [PROBLEMA ESPECÍFICO] de las empresas de este sector."*

AVISO: Antes de crear el recurso, sería una buena idea pedir un par de ideas diferentes de los tipos de recursos que podrías usar.

Optimización del embudo de conversión

El embudo de conversión es el camino que recorren tus leads desde que descubren tu producto o servicio hasta que se convierten en clientes. Optimizar los mensajes en cada etapa del embudo es fundamental para guiar a los prospectos y aumentar las tasas de conversión. ChatGPT puede ayudarte a crear mensajes de llamada a la acción (CTA) poderosos y personalizar los mensajes según el comportamiento de los leads, asegurando que cada interacción sea relevante y efectiva.

29. Generación de mensajes para llamadas a la acción (CTA)

¿Por qué es importante? Las llamadas a la acción (CTA) son un elemento crucial en el embudo de ventas, ya que guían a los prospectos hacia la siguiente etapa del proceso. Un CTA bien diseñado y relevante puede marcar la diferencia entre un lead que avanza y uno que abandona. ChatGPT te ayuda a crear mensajes claros, persuasivos y alineados con los objetivos del prospecto.

Prompt de ejemplo: *"Genera un mensaje para una llamada a la acción (CTA) en una landing page para el sector [NOMBRE DEL SECTOR], invitando a los prospectos a descargar un ebook sobre [TEMA RELEVANTE] y explicando cómo [TU PRODUCTO/SERVICIO] puede ayudarlos a resolver [PROBLEMA ESPECÍFICO]."*

30. Personalización de mensajes en el embudo

¿Por qué es importante? Los leads en diferentes etapas del embudo de ventas tienen necesidades e intereses diferentes. Personalizar los mensajes según el comportamiento del lead, como las páginas que visitaron o el contenido que descargaron, te permite enviar comunicaciones más relevantes y aumentar la probabilidad de conversión.

Prompt de ejemplo: *"Personaliza un mensaje de seguimiento para un lead que ha descargado [NOMBRE DEL RECURSO] pero aún no ha agendado una llamada, destacando cómo [TU PRODUCTO/SERVICIO] puede ayudarles a resolver [PROBLEMA ESPECÍFICO] y ofreciéndoles una demo gratuita."*

Apoyo en estrategias de ventas

Tener una estrategia de ventas bien definida es esencial para maximizar los resultados. Con ChatGPT, puedes analizar el rendimiento de ventas, generar informes detallados y desarrollar estrategias de precios personalizadas que se adapten a las necesidades del cliente o sector. Este tipo de apoyo estratégico puede marcar la diferencia entre una venta exitosa y una oportunidad perdida.

31. Generación de informes y análisis de ventas

¿Por qué es importante? El análisis de los datos de rendimiento de ventas te proporciona una visión clara de lo que está funcionando y lo que necesita ajustes. ChatGPT puede ayudarte a resumir grandes volúmenes de datos y generar insights accionables que te permitan optimizar tus estrategias de ventas y tomar decisiones más informadas.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Genera un informe de ventas para el último trimestre, analizando los datos de rendimiento en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] en [REGIÓN]. Incluye métricas clave como el total de ventas, la tasa de conversión y los productos/servicios más vendidos. Proporciona insights sobre posibles áreas de mejora y recomendaciones para optimizar las ventas en el próximo trimestre."*

32. Propuesta de estrategias de precios

¿Por qué es importante? Tener una estrategia de precios adecuada es clave para competir de manera efectiva en el mercado. ChatGPT puede ayudarte a desarrollar estrategias de precios personalizadas basadas en datos históricos y actuales, tomando en cuenta factores como la competencia, el valor percibido y la capacidad del cliente para pagar.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Desarrolla una estrategia de precios personalizada para el sector [NOMBRE DEL SECTOR], analizando los precios de la competencia y el valor percibido de [TU PRODUCTO/SERVICIO]. Sugiere una estructura de precios que sea competitiva, pero que también refleje el valor diferencial de nuestra oferta. Ten en cuenta que nuestra solución es premium."*

AVISO: La última línea de este prompt es opcional. Sin embargo, lo recomiendo porque es bueno tener estrategias de precios premium para destacar el valor de tu solución.

Fortalecimiento de la relación con el cliente

Mantener una relación sólida con los clientes es clave para fomentar la lealtad y las ventas a largo plazo. A través de gestos simples, como correos de agradecimiento o recordatorios personalizados, puedes generar una conexión más profunda con tus clientes. ChatGPT te ayuda a crear estos mensajes personalizados y automatizar campañas que mantengan a tus clientes comprometidos y valorados, generando una experiencia positiva con tu marca.

33. Creación de correos electrónicos de agradecimiento

¿Por qué es importante? Un correo de agradecimiento personalizado tras una compra demuestra aprecio y ayuda a fortalecer la relación con el cliente. Este pequeño gesto puede marcar una gran diferencia en la percepción del cliente sobre tu empresa.

Prompt de ejemplo: *"Escribe un correo de agradecimiento personalizado para [NOMBRE DEL CLIENTE] después de haber completado una compra. Agradece su tiempo e interés, y destaca cómo [TU PRODUCTO/SERVICIO] sin duda le ayudará a alcanzar sus objetivos en [ÁREA DE INTERÉS]. Asegúrate de que el mensaje sea cálido y personal, destacando cómo valoramos su relación con nuestra empresa."*

34. Automatización de campañas de cumpleaños o aniversario

¿Por qué es importante? Felicitar a los clientes en su cumpleaños o en el aniversario de su primera compra es una manera efectiva de mantener una relación cercana y personal. Las campañas automatizadas permiten que este proceso sea eficiente y, a la vez, profundamente personalizado, aumentando la lealtad del cliente.

Prompt de ejemplo: *"Crea una campaña automatizada de cumpleaños para clientes del sector [NOMBRE DEL SECTOR], ofreciendo una oferta especial en [PRODUCTOS/SERVICIOS] como regalo. Asegúrate de que el mensaje sea cálido y personal, destacando cómo valoramos su relación con nuestra empresa."*

Identificación de nuevas oportunidades de negocio

La expansión de tu negocio no solo depende de las ventas actuales, sino también de tu capacidad para identificar nuevas oportunidades. Esto incluye explorar nuevos nichos de mercado, monitorear a la competencia y crear nuevas líneas de productos. ChatGPT puede ayudarte a analizar tendencias del mercado y la competencia, así como a generar ideas para expandir tu oferta basándote en las necesidades emergentes.

35. Identificación de nuevos nichos de mercado

¿Por qué es importante? Explorar nuevos nichos de mercado te permite diversificar tu negocio y reducir la dependencia de mercados saturados o muy competitivos. ChatGPT puede ayudarte a analizar tendencias y detectar áreas emergentes donde tu oferta puede ser relevante, permitiéndote anticiparte a la competencia.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Analiza las tendencias actuales en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] en [REGIÓN] e identifica posibles nichos de mercado emergentes donde podríamos expandir [TU PRODUCTO/SERVICIO]. Incluye datos sobre las demandas actuales y las proyecciones de crecimiento de estos nichos."*

36. Monitoreo de la competencia

¿Por qué es importante? Monitorear a la competencia es clave para ajustar tu estrategia de ventas y aprovechar oportunidades que ellos podrían estar descuidando. ChatGPT puede analizar los movimientos de tus competidores y sugerir ajustes estratégicos que te ayuden a mantener una ventaja competitiva.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Realiza un análisis de la competencia en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] en [REGIÓN], destacando sus productos más recientes, estrategias de precios y campañas de marketing. Sugiere ajustes en nuestra estrategia de ventas para mejorar nuestra posición en el mercado."*

37. Investigación de un competidor específico

¿Por qué es importante? Algunos de nuestros competidores aparecen en "la lucha" más que otros y deberíamos poner más cuidado para destacar nuestras fortalezas y aprovechar sus debilidades. ChatGPT puede analizar en detalle a nuestro competidor, dándonos una estrategia específica para vencerlo en el mercado.

Prompt de ejemplo: *"Por favor, realiza un análisis detallado de [competidor], que incluya lo siguiente:*
1. Resumen del sitio web: Haz un resumen de la información principal que se encuentra en el sitio web de [competidor].
2. Solución principal: Describe de manera concisa la solución o producto principal que ofrece [competidor].
3.Características y capacidades: Enumera y explica las principales características y capacidades de su solución.
4.Resolución de problemas: Identifica los principales problemas o desafíos empresariales que [competidor] resuelve para sus clientes.
5.Propuesta de valor única: Explica qué hace que la solución de [competidor] sea única y cómo se diferencia de otras ofertas del mercado.
6.Diferenciación en el mercado: Compara la singularidad de [competidor] con otras soluciones similares en el mercado.
7.Fortalezas y debilidades: Analiza tanto las fortalezas como las debilidades de [competidor] en términos de su producto, experiencia del cliente y posición en el mercado.
8.Deficiencias: Resalta cualquier deficiencia o limitación significativa que tenga la oferta de [competidor].
9.Comentarios negativos de clientes: Resume las quejas o comentarios negativos comunes de los usuarios o clientes de [competidor].
10.Condiciones del mercado: Explora las condiciones actuales del mercado que puedan estar afectando a [competidor], incluyendo tendencias económicas o de la industria.
11.Comparación competitiva: Compara las fortalezas y debilidades de [competidor] con las de [tu empresa], enfocándote en las principales diferencias en producto, valor y servicio al cliente.
12.Explotar debilidades: Como profesional de ventas, explica cómo puede aprovechar las debilidades de [competidor] para ganar una ventaja competitiva en los esfuerzos de ventas."

38. Propuestas de nuevas líneas de productos

¿Por qué es importante? Expandir tu portafolio de productos o servicios te permite aprovechar las nuevas demandas del mercado y satisfacer las necesidades emergentes de tus clientes. ChatGPT puede generar ideas de nuevas líneas de productos o servicios basadas en análisis de tendencias y las necesidades actuales del mercado.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Genera ideas para nuevas líneas de productos o servicios para [NOMBRE DE LA EMPRESA] en el sector [NOMBRE DEL SECTOR], basadas en las tendencias emergentes y las necesidades actuales de los clientes. Incluye ejemplos de productos que puedan complementar nuestra oferta actual."Este prompt permite obtener un análisis detallado de la competencia y ajustar la estrategia en consecuencia.*

Análisis de feedback y opiniones de clientes

El feedback de los clientes es una de las fuentes más valiosas para mejorar tus productos, servicios y procesos. Analizar reseñas y comentarios te permite entender las necesidades y expectativas de tus clientes, mientras que los informes de satisfacción te ayudan a medir el impacto de tus esfuerzos. Con ChatGPT, puedes procesar grandes volúmenes de feedback y generar informes detallados que te proporcionen insights accionables.

39. Análisis de reseñas y comentarios

¿Por qué es importante? Las reseñas y comentarios de clientes contienen información clave sobre lo que les gusta y lo que podría mejorarse en tu producto o servicio. Analizar este feedback te permite realizar ajustes que mejoren la experiencia del cliente y aumenten la retención.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Analiza estas reseñas [PEGAR ARCHIVO CON LAS RESEÑAS] de nuestros clientes sobre [TU PRODUCTO/SERVICIO]. Proporciona recomendaciones para mejorar la experiencia del cliente basadas en este feedback y también incluye lo que deberíamos seguir haciendo, basado en los comentarios positivos."*

40. Creación de informes de satisfacción

¿Por qué es importante? Generar informes de satisfacción te permite medir el nivel de satisfacción de tus clientes y detectar áreas donde se pueden hacer mejoras. ChatGPT puede resumir el feedback de múltiples fuentes y crear un informe claro y detallado que ayude a tu equipo a tomar decisiones informadas.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Genera un informe de satisfacción del cliente basado en las encuestas enviadas después de la compra de [TU PRODUCTO/SERVICIO]. Incluye las puntuaciones de satisfacción promedio, los comentarios más frecuentes y las áreas en las que los clientes sugieren mejoras."*

Formación de equipos de ventas

Un equipo de ventas bien formado es esencial para el éxito de cualquier empresa. Proporcionarles las herramientas, conocimientos y habilidades adecuados puede marcar la diferencia en su rendimiento. ChatGPT te permite generar materiales de capacitación personalizados, crear evaluaciones de conocimiento y ofrecer coaching basado en transcripciones de reuniones de ventas para garantizar que tu equipo esté siempre en su mejor forma.

41. Generación de materiales de capacitación

¿Por qué es importante? Capacitar a los nuevos vendedores o canales de ventas en técnicas de ventas efectivas es crucial para asegurar que estén preparados para interactuar con clientes y cerrar ventas. ChatGPT puede ayudarte a generar guías y manuales detallados que cubran las mejores prácticas, estrategias y procedimientos específicos de tu empresa.

Prompt de ejemplo: *"Crea un manual de capacitación para nuevos vendedores en el sector [NOMBRE DEL SECTOR], que cubra las mejores prácticas de ventas, técnicas de negociación y cómo presentar [TU PRODUCTO/SERVICIO] a los clientes. Incluye ejemplos y escenarios prácticos."*

42. Creación de cuestionarios para evaluar conocimientos

¿Por qué es importante? Medir la comprensión de los vendedores sobre los productos, servicios y estrategias es clave para asegurarte de que estén bien preparados. Los cuestionarios permiten identificar áreas donde los vendedores pueden necesitar más formación, ayudándote a ajustar los programas de capacitación.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Desarrolla un cuestionario para evaluar el conocimiento de los vendedores sobre [TU PRODUCTO/SERVICIO], incluyendo preguntas sobre características clave, beneficios, y técnicas de ventas que deben aplicar en el sector [NOMBRE DEL SECTOR]."*

43. Coaching basado en transcripción de reuniones de ventas

¿Por qué es importante? Analizar las reuniones de ventas pasadas y ofrecer feedback basado en transcripciones es una excelente manera de mejorar las habilidades del equipo. ChatGPT puede proporcionar coaching detallado al revisar las interacciones previas con clientes, identificando áreas de mejora en la comunicación y las tácticas de ventas.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Revisa este transcript de una reunión de ventas entre [NOMBRE DEL VENDEDOR] y un cliente potencial en el sector [NOMBRE DEL SECTOR]. Proporciona feedback sobre cómo [NOMBRE DEL VENDEDOR] podría mejorar en el manejo de objeciones, la presentación del producto, y el cierre de la venta. También menciona lo que hizo bien y cualquier otra área a mejorar."*

AVISO: Necesitarías un IA Notetaker para obtener los transcripts de las llamadas de ventas.

Mejoras en la presentación de productos

La manera en que presentas tus productos o servicios puede marcar una gran diferencia en las ventas. Descripciones claras, detalladas y persuasivas pueden ayudar a los clientes a entender mejor lo que ofreces y cómo puede beneficiarlos. ChatGPT puede ayudarte a generar descripciones atractivas y optimizar las fichas de productos en plataformas de e-commerce, asegurando que destaques las características clave y beneficios de tus productos.

44. Generación de descripciones de productos

¿Por qué es importante? Las descripciones de productos juegan un papel crucial en la decisión de compra de los clientes. Una descripción detallada y convincente puede aclarar el valor de tu producto y persuadir al cliente a realizar la compra. ChatGPT puede generar descripciones que destaquen las características más importantes y los beneficios únicos de tu oferta.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Escribe una descripción detallada de [NOMBRE DEL PRODUCTO/SERVICIO], resaltando sus principales características, beneficios y cómo puede resolver [PROBLEMA DEL CLIENTE]. Enfócate en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] y asegúrate de incluir información sobre [FUNCIONALIDADES ESPECÍFICAS] y los resultados cuantificados que puede obtener."*

AVISO: Este prompt es muy recomendable para personalizar la descripción de tu producto a un sector específico.

45. Optimización de fichas técnicas

¿Por qué es importante? Las fichas técnicas de productos deben ser claras y persuasivas para atraer la atención de los clientes y facilitar la conversión. Optimizar estas fichas con descripciones enfocadas en los beneficios clave y funcionalidades destacadas puede aumentar significativamente las tasas de conversión.

Prompt de ejemplo: *"Optimiza la ficha de producto de [NOMBRE DEL PRODUCTO], destacando sus características más importantes y explicando cómo resuelve [PROBLEMA DEL CLIENTE]. Asegúrate de incluir detalles sobre [BENEFICIOS CLAVE] y cómo brindarán resultados cuantificados y beneficios al negocio en el mediano y largo plazo."*

Innovación en estrategias de marketing y ventas

La innovación es clave para mantenerse competitivo en un mercado en constante cambio. Desarrollar campañas de marketing basadas en datos y explorar nuevas tácticas de ventas puede abrir oportunidades para captar más clientes y aumentar las conversiones. ChatGPT puede analizar datos, tendencias y comportamientos de clientes para ayudarte a proponer estrategias de marketing y ventas innovadoras que te permitan adelantarte a la competencia.

46. Desarrollo de campañas de marketing basadas en datos

¿Por qué es importante? Las campañas de marketing basadas en datos te permiten tomar decisiones informadas y dirigidas, lo que aumenta la probabilidad de éxito. Al analizar el comportamiento del cliente, las tendencias del mercado y los datos históricos, ChatGPT puede sugerir estrategias que aprovechen estas oportunidades, optimizando tus esfuerzos de marketing para alcanzar a tu público objetivo de manera más efectiva.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Analiza los datos de rendimiento de nuestras campañas de marketing anteriores en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] e identifica las tendencias más efectivas. Con base en estos datos, sugiere una estrategia innovadora para nuestra próxima campaña de marketing enfocada en [OBJETIVO ESPECÍFICO], como aumentar las conversiones o mejorar el reconocimiento de marca."*

AVISO: Para que este prompt funcione debes adjuntar un documento con los datos de rendimiento de tus últimas campañas.

47. Generación de nuevas tácticas de ventas

¿Por qué es importante? Las tácticas de ventas deben evolucionar constantemente para adaptarse a las nuevas tendencias y comportamientos del mercado. ChatGPT puede proponer tácticas de ventas innovadoras basadas en las tendencias actuales, permitiéndote ser más efectivo en la captación de clientes y el cierre de ventas.

> ***Prompt de ejemplo:*** *"Proporciona nuevas tácticas de ventas para [NOMBRE DEL PRODUCTO] en el sector [NOMBRE DEL SECTOR], basadas en las tendencias actuales del mercado. Sugiere enfoques innovadores para abordar a los prospectos, manejar objeciones y cerrar ventas, asegurando que las tácticas estén alineadas con las necesidades y comportamientos de los clientes actuales."*

Conclusiones

La integración de la IA, y más específicamente de herramientas como ChatGPT, en los procesos de ventas y marketing ya no es una opción futurista, sino una necesidad para mantenerse competitivo en un mercado en constante evolución. A lo largo de este ebook, hemos explorado 47 formas en las que ChatGPT puede ayudarte a optimizar cada etapa del ciclo de ventas, desde la prospección hasta la postventa, pasando por la creación de contenido, el manejo de objeciones y la personalización de mensajes.

El verdadero poder de ChatGPT reside en su capacidad de automatizar tareas repetitivas, ofrecer personalización a gran escala y analizar datos con una precisión que mejora constantemente. Sin embargo, la clave del éxito no está solo en utilizar la tecnología, sino en saber cómo adaptarla a las necesidades específicas de tu empresa y tus clientes.

A medida que la IA sigue desarrollándose, las oportunidades para innovar en ventas y marketing seguirán creciendo. Las empresas que adopten estas herramientas hoy estarán mejor preparadas para enfrentar los retos del mañana, fortaleciendo sus relaciones con los clientes y mejorando su eficiencia operativa.

Recuerda que, si bien ChatGPT y la IA pueden transformar tus procesos, siempre será esencial mantener el enfoque en el cliente. La tecnología debe ser vista como una herramienta que apoya y potencia la creación de relaciones humanas significativas, no como un sustituto.

El futuro de las ventas ya está aquí, y está en tus manos aprovechar todas las oportunidades que ChatGPT y la IA te ofrecen.

Ahora que conoces estas 47 formas de utilizar la tecnología para aumentar tus ventas, es momento de ponerlas en práctica, experimentar y ver cómo cada una de estas estrategias puede ayudarte a llevar tu negocio al siguiente nivel.

BONUS TRACK:

53 PROMPTS ADICIONALES PARA POTENCIAR TUS VENTAS CON CHATGPT

Sabemos que el éxito en ventas no depende solo de las estrategias estándar, sino de la capacidad de innovar, adaptarse y aprovechar todas las herramientas disponibles.

Por eso, como un valor añadido a este ebook, te ofrecemos un Bonus Track con 53 prompts adicionales que complementan los anteriores.
Estos prompts están diseñados para brindarte aún más opciones, ideas y estrategias, abriendo nuevas oportunidades para que sigas sacando el máximo partido de ChatGPT en cada etapa de tu proceso de ventas.

Cada prompt es adaptable a tu contexto y te permitirá explorar formas creativas de utilizar la inteligencia artificial para optimizar tu desempeño, desde la generación de leads hasta la fidelización de clientes.

Estos prompts no solo te ayudarán a mejorar tus resultados actuales, sino también a descubrir nuevas formas de integrar ChatGPT en tu negocio de manera más efectiva.

Prepárate para ampliar tus horizontes y llevar tu proceso de ventas a un nivel superior con estas 53 ideas complementarias.

1. Segmentación de mercado avanzada
Identifica segmentos de mercado específicos para tu producto.

Prompt: "Identifica segmentos de mercado dentro del sector [NOMBRE DEL SECTOR] que podrían estar interesados en [TU PRODUCTO/SERVICIO]."

2. Análisis de comportamiento de compra
Obtén insights sobre el comportamiento de compra de tus clientes.

Prompt: "Analiza el comportamiento de compra de nuestros clientes en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] y sugiere tácticas para aumentar la frecuencia de compra."

3. Creación de contenido para webinars
Genera ideas y guiones para un webinar de ventas.

Prompt: "Crea un guion para un webinar sobre [TEMA RELEVANTE], enfocado en cómo [TU PRODUCTO/SERVICIO] resuelve [PROBLEMA]."

4. Automatización de secuencias de correo para nuevos leads
Desarrolla secuencias de correos automáticos para captar nuevos leads.

Prompt: "Crea una secuencia automatizada de correos para nuevos leads interesados en [TU PRODUCTO/SERVICIO], comenzando con una introducción y terminando con una oferta especial."

5. Desarrollo de testimonios impactantes
Escribe testimonios que refuercen la confianza en tu producto.

Prompt: "Escribe un testimonio convincente sobre cómo [TU PRODUCTO/SERVICIO] ayudó a un cliente en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] a resolver [PROBLEMA]."

6. Personalización de mensajes en LinkedIn
Crea mensajes personalizados para contactar leads en LinkedIn.

Prompt: "Escribe un mensaje personalizado en LinkedIn para contactar a un prospecto en el sector [NOMBRE DEL SECTOR], presentando [TU PRODUCTO/SERVICIO]."

7. Optimización de landing pages
Mejora el texto de tus landing pages para maximizar conversiones.

Prompt: "Optimiza el texto de nuestra landing page para [NOMBRE DEL PRODUCTO], enfocándote en los beneficios clave y un llamado a la acción claro."

8. Desarrollo de preguntas de cierre
Genera preguntas para acercarte al cierre en reuniones de ventas.

Prompt: "Crea una lista de preguntas clave para acercarme al cierre en una reunión de ventas con un prospecto del sector [NOMBRE DEL SECTOR]."

9. Investigación de clientes potenciales por sector
Identifica empresas que podrían beneficiarse de tu producto en un sector específico.

Prompt: "Genera una lista de empresas en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] que podrían beneficiarse de [TU PRODUCTO/SERVICIO]."

10. Mejoras en estrategias de retención de clientes
Identifica formas de mejorar la retención de tus clientes.

Prompt: "Sugiéreme estrategias para mejorar la retención de clientes en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] utilizando [TU PRODUCTO/SERVICIO]."

11. Redacción de ofertas especiales
Crea mensajes para promocionar ofertas limitadas o especiales.

Prompt: "Escribe un mensaje para promocionar una oferta especial de [TU PRODUCTO/SERVICIO] que esté disponible solo por tiempo limitado."

12. Creación de campañas de remarketing
Desarrolla una campaña de remarketing para leads no convertidos.

Prompt: "Crea una campaña de remarketing para leads que mostraron interés en [NOMBRE DEL PRODUCTO] pero no realizaron la compra."

13. Identificación de necesidades ocultas
Descubre necesidades ocultas en tu base de clientes.

Prompt: "Identifica necesidades ocultas que podrían tener nuestros clientes en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] y sugiéreme nuevas oportunidades de venta."

14. Reactivación de clientes inactivos
Crea estrategias para reactivar clientes que no han comprado recientemente.

Prompt: "Genera una estrategia para reactivar clientes inactivos que no han comprado en los últimos [TIEMPO] meses en el sector [NOMBRE DEL SECTOR]."

15. Generación de ideas para promociones estacionales
Desarrolla promociones basadas en temporadas o eventos.

Prompt: "Genera ideas para una promoción estacional en [NOMBRE DEL SECTOR] utilizando [TU PRODUCTO/SERVICIO]."

16. Mejora de emails de agradecimiento tras una compra
Optimiza los emails post-compra para aumentar la satisfacción.

Prompt: "Escribe un email de agradecimiento tras la compra de [NOMBRE DEL PRODUCTO], destacando los próximos pasos y ofreciendo soporte adicional."

17. Optimización de guiones de venta
Mejora los guiones que utilizan los vendedores.

Prompt: "Optimiza un guion de ventas para [NOMBRE DEL PRODUCTO], enfocándote en destacar los beneficios y el retorno de inversión."

18. Estrategias de fidelización basadas en puntos
Crea un programa de fidelización basado en puntos.

Prompt: "Desarrolla una estrategia de fidelización basada en puntos para premiar a los clientes recurrentes de [NOMBRE DEL PRODUCTO]."

19. Generación de contenido para redes sociales
Crea contenido atractivo para promocionar productos en redes.

Prompt: "Genera ideas de contenido para promocionar [NOMBRE DEL PRODUCTO] en redes sociales, enfocándote en [BENEFICIOS CLAVE]."

20. Análisis de objeciones recurrentes
Identifica y responde a las objeciones comunes de los clientes.

Prompt: "Identifica las objeciones más comunes de los clientes sobre [NOMBRE DEL PRODUCTO] y sugiere respuestas efectivas."

21. Mejora de la tasa de conversión en el checkout
Optimiza el proceso de compra en e-commerce para aumentar conversiones.

Prompt: "Sugiéreme mejoras para optimizar el proceso de compra en nuestro e-commerce y reducir el abandono del carrito."

22. Desarrollo de mensajes de seguimiento personalizado
Crea mensajes personalizados para hacer seguimiento a leads.

Prompt: "Escribe un mensaje de seguimiento para un lead del sector [NOMBRE DEL SECTOR] que mostró interés en [TU PRODUCTO/SERVICIO]."

23. Desarrollo de promociones para clientes VIP
Crea promociones exclusivas para clientes VIP.

Prompt: "Crea una promoción exclusiva para nuestros clientes VIP, destacando beneficios adicionales y recompensas especiales por su lealtad."

24. Identificación de barreras de compra
Descubre barreras que impiden que los leads compren.

Prompt: "Identifica las principales barreras que impiden que los leads del sector [NOMBRE DEL SECTOR] compren [TU PRODUCTO/SERVICIO] y sugiere formas de superarlas."

25. Generación de titulares persuasivos
Crea titulares impactantes para anuncios y landing pages.

Prompt: "Genera titulares persuasivos para promocionar [TU PRODUCTO/SERVICIO] en [NOMBRE DEL SECTOR], destacando el valor principal."

26. Creación de preguntas para formularios de calificación
Optimiza los formularios de calificación de leads.

Prompt: "Crea preguntas clave para un formulario de calificación de leads en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] que nos ayuden a identificar clientes con alto potencial."

27. Desarrollo de guiones para vídeos promocionales
Crea guiones para videos de ventas.

Prompt: "Desarrolla un guion para un video promocional de [NOMBRE DEL PRODUCTO] que destaque [BENEFICIOS CLAVE] y cómo resuelve [PROBLEMA]."

28. Automatización de correos de carrito abandonado
Crea correos automáticos para recuperar carritos abandonados.

Prompt: "Escribe un correo para recuperar un carrito abandonado con [NOMBRE DEL PRODUCTO], ofreciendo un incentivo para completar la compra."

29. Personalización de la experiencia del cliente
Sugiéreme formas de personalizar la experiencia del cliente.

Prompt: "Sugiéreme formas de personalizar la experiencia de compra para clientes en el sector [NOMBRE DEL SECTOR] utilizando [TU PRODUCTO/SERVICIO]."

30. Estrategias de marketing basadas en la psicología del consumidor
Crea estrategias basadas en principios psicológicos para influir en el comportamiento de compra.

Prompt: "Desarrolla una estrategia de marketing para [NOMBRE DEL PRODUCTO] utilizando principios de psicología del consumidor como la escasez o la reciprocidad."

31. Desarrollo de programas de afiliados
Crea un programa de afiliados para impulsar las ventas.

Prompt: "Desarrolla una estrategia para lanzar un programa de afiliados para [NOMBRE DEL PRODUCTO], destacando cómo incentivar a los afiliados y qué comisión ofrecer."

32. Mejora de la comunicación en el servicio al cliente
Optimiza los mensajes de servicio al cliente para aumentar la satisfacción.

Prompt: "Optimiza un mensaje para responder a una queja de un cliente que no está satisfecho con [NOMBRE DEL PRODUCTO], asegurando que se resuelva el problema y se mantenga la relación."

33. Desarrollo de campañas de retargeting
Crea campañas de retargeting para leads que no han convertido.

Prompt: "Desarrolla una campaña de retargeting para leads que visitaron nuestra página de [NOMBRE DEL PRODUCTO] pero no completaron la compra."

34. Generación de contenido educativo para clientes
Crea contenido educativo que informe a los clientes sobre tu producto.

Prompt: "Crea un artículo educativo para nuestros clientes del sector [NOMBRE DEL SECTOR] que explique cómo utilizar [TU PRODUCTO/SERVICIO] para mejorar [PROBLEMA ESPECÍFICO]."

35. Creación de estrategias de upselling y cross-selling
Desarrolla estrategias de venta cruzada o venta adicional.

Prompt: "Genera una estrategia de upselling para ofrecer productos adicionales a los clientes que compraron [NOMBRE DEL PRODUCTO], enfocada en [BENEFICIO RELACIONADO]."

36. Creación de emails de seguimiento post-demo
Crea un correo de seguimiento tras una demostración de producto.

Prompt: "Escribe un correo de seguimiento para un prospecto que participó en una demostración de [NOMBRE DEL PRODUCTO], destacando los puntos clave de la demo y los próximos pasos."

37. Desarrollo de newsletters personalizadas
Crea una newsletter relevante para tus suscriptores.

Prompt: "Crea una newsletter mensual para clientes del sector [NOMBRE DEL SECTOR], destacando consejos sobre cómo mejorar [ÁREA DE INTERÉS] usando [TU PRODUCTO/SERVICIO]."

38. Optimización de la experiencia de usuario en el sitio web
Mejora la navegación y la usabilidad de tu sitio web.

Prompt: "Sugiéreme mejoras para optimizar la experiencia de usuario en nuestra página de producto de [NOMBRE DEL PRODUCTO], enfocándote en la navegación y usabilidad."

39. Generación de guías de compra
Crea una guía que oriente a los clientes en su proceso de compra.

Prompt: "Escribe una guía de compra para clientes interesados en [NOMBRE DEL PRODUCTO], explicando las características clave que deben tener en cuenta al tomar su decisión."

40. Optimización de la tasa de apertura de correos electrónicos
Mejora la tasa de apertura de tus correos de marketing.

Prompt: "Genera líneas de asunto persuasivas para aumentar la tasa de apertura de nuestros correos sobre [NOMBRE DEL PRODUCTO]."

41. Personalización de ofertas basadas en el historial del cliente
Crea ofertas personalizadas según el historial de compras del cliente.

Prompt: "Desarrolla una oferta personalizada para un cliente que compró [NOMBRE DEL PRODUCTO] el año pasado, basada en su historial de compras y preferencias."

42. Desarrollo de casos de estudio interactivos
Crea casos de estudio interactivos para presentar en presentaciones.

Prompt: "Crea un caso de estudio interactivo para presentar en una reunión con un prospecto del sector [NOMBRE DEL SECTOR], destacando cómo [NOMBRE DEL PRODUCTO] ayudó a otro cliente a resolver [PROBLEMA ESPECÍFICO]."

43. Generación de informes de impacto
Crea informes que muestren el impacto de tu producto en los resultados del cliente.

Prompt: "Genera un informe para mostrar cómo [NOMBRE DEL PRODUCTO] ha impactado en los resultados de nuestro cliente [NOMBRE DEL CLIENTE], incluyendo métricas clave como [MÉTRICAS IMPORTANTES]."

44. Desarrollo de pitches para inversores
Crea un pitch atractivo para atraer inversores.

Prompt: "Desarrolla un pitch para inversores interesados en [NOMBRE DEL SECTOR], destacando el crecimiento de nuestra empresa, el impacto de [NOMBRE DEL PRODUCTO] y las proyecciones de futuro."

45. Generación de emails de cross-selling
Crea correos que ofrezcan productos complementarios a los clientes.

Prompt: "Escribe un email de venta cruzada para ofrecer productos complementarios a clientes que compraron [NOMBRE DEL PRODUCTO], destacando cómo los productos adicionales pueden mejorar su experiencia."

46. Análisis de éxito de campañas anteriores
Analiza los datos de campañas anteriores para identificar éxitos y mejoras.

Prompt: "Analiza los resultados de nuestras últimas tres campañas de marketing para [NOMBRE DEL PRODUCTO] e identifica qué tácticas fueron más efectivas y qué podemos mejorar."

47. Desarrollo de descuentos basados en el comportamiento del cliente
Crea descuentos personalizados según el comportamiento del cliente.

Prompt: "Desarrolla una estrategia de descuentos para clientes que han abandonado su carrito de compra en [NOMBRE DEL PRODUCTO], basándote en su historial de navegación."

48. Optimización de videos de producto
Mejora los videos de producto para hacerlos más atractivos y efectivos.

Prompt: "Optimiza el guion de nuestro video de producto para [NOMBRE DEL PRODUCTO], asegurando que destaque los beneficios clave y tenga un llamado a la acción efectivo."

49. Automatización de campañas de bienvenida para nuevos clientes
Crea una campaña automatizada para dar la bienvenida a nuevos clientes.

Prompt: "Desarrolla una campaña automatizada de bienvenida para nuevos clientes que compraron [NOMBRE DEL PRODUCTO], incluyendo un correo de agradecimiento y una guía de inicio rápido."

50. Generación de informes de tendencias de mercado
Crea informes sobre tendencias del mercado en tu sector.

Prompt: "Genera un informe sobre las tendencias actuales en el sector [NOMBRE DEL SECTOR], destacando oportunidades emergentes y amenazas potenciales para nuestra empresa."

51. Optimización de campañas de SMS marketing
Mejora el rendimiento de tus campañas de SMS.

Prompt: "Optimiza nuestra campaña de SMS marketing para [NOMBRE DEL PRODUCTO], asegurando que los mensajes sean breves, efectivos y con un llamado a la acción claro."

52. Generación de contenido evergreen
Crea contenido atemporal que siempre sea relevante.

Prompt: "Genera ideas para contenido evergreen para nuestro blog en el sector [NOMBRE DEL SECTOR], asegurando que los temas sean relevantes y útiles a largo plazo."

53. Mejora de estrategias de marketing multicanal
Desarrolla una estrategia de marketing que integre varios canales.

Prompt: "Desarrolla una estrategia de marketing multicanal para [NOMBRE DEL PRODUCTO], integrando email, redes sociales, SEO y publicidad pagada, asegurando que todos los canales estén alineados con el mismo mensaje."

Sobre los autores

Chris Payne

Chris es un autodefinido colombo-australiano y proclamado por sus compañeros como el experto en ventas B2B. Su filosofía en ventas está basada en el VALOR en lugar del PRECIO. Se centra en las habilidades "duras" y las estrategias y herramientas prácticas para ayudar a sus clientes obtener una ventaja competitiva en el mundo de las ventas B2B.

Chris es conferencista internacional y autor de libro #1 best seller en Amazon "La venta disruptiva". Tiene un MBA en marketing y negocios internacionales, ha trabajado con multinacionales grandes en 4 continentes, y actualmente es fundador de masventasb2b.com (una plataforma que lleva la formación de ventas B2B en LATAM) y anfitrión del bien conocido "Vender Diferente" Podcast.

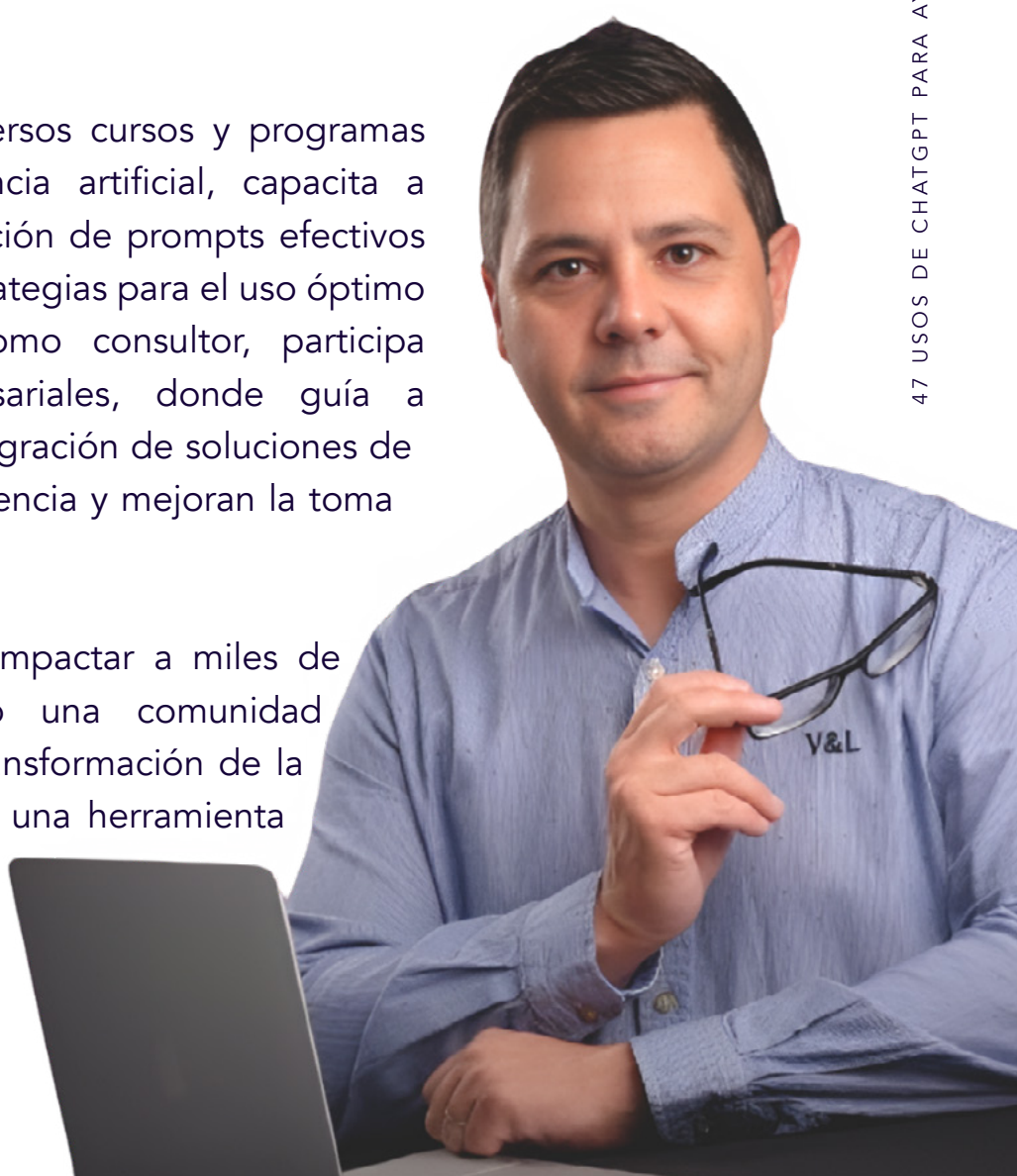
Una vez Albert Einstein dijo "la locura es seguir haciendo lo mismo y esperar resultados diferentes". El enfoque de Chris es brindar resultados EXTRAORDINARIOS a través de técnicas diferentes. Es decir…
…**ES TIEMPO PARA VENDER DIFERENTE.**

José Luis Gallardo

Especialista en prompts, asistentes de IA y modelos de lenguaje como ChatGPT, José es el fundador de Promptea y colaborador de Radar IA, además de ser reconocido como LinkedIn Top Voice AI 2024. Desde 2022, ha estado diseñando y perfeccionando prompts para explorar el potencial de la inteligencia artificial, impactando de manera positiva tanto en su propio trabajo como en la productividad de otros. Actualmente, se dedica a ayudar a profesionales a aprovechar al máximo la IA mediante prompts y GPTs de alta calidad, potenciando su creatividad y eficiencia.

Como formador en diversos cursos y programas de máster en inteligencia artificial, capacita a profesionales en la creación de prompts efectivos y en el desarrollo de estrategias para el uso óptimo de la IA. Además, como consultor, participa en bootcamps empresariales, donde guía a organizaciones en la integración de soluciones de IA que optimizan la eficiencia y mejoran la toma de decisiones.

Su trabajo ha logrado impactar a miles de personas, construyendo una comunidad comprometida con la transformación de la interacción con la IA en una herramienta productiva y eficiente.



¿Quieres dominar la IA en el mundo B2B y destacarte como el mejor vendedor en tu equipo?

Te invito al taller virtual **"Smart Selling: Cómo usar la IA en el mundo B2B"** que organizaré junto con mi amigo José Luis Gallardo (LinkedIn IA Top Voice), donde aprenderás cómo convertir la IA en tu mejor aliado para cerrar más negocios.

APRENDERÁS:

Cómo empezar a **usar herramientas de IA sin necesidad de ser un experto.**

Estrategias para **integrar la IA en tu proceso de ventas B2B** y multiplicar tus resultados.

Cómo convertirte en **un vendedor indispensable en la era digital.**

Ejemplos prácticos de **cómo usar ChatGPT** sin tener conocimiento previo.

Las herramientas de IA más efectivas que debes dominar ahora mismo para **cerrar más ventas y ser el mejor vendedor** de tu compañía.

Cómo convertir la IA en tu asistente personal para **ahorrar 2 horas por día.**

y mucho más...

HAZ CLIC AQUÍ E INSCRÍBETE AHORA

www.masventasb2b.com/ia

No olvides inscribirte en el curso virtual:

“Smart Selling - Cómo usar la IA en el mundo B2B”

Haz clic aquí para inscríbirte ahora

www.masventasb2b.com/ia

MÁS VENTAS B2B ACADEMY

Chris Payne

chris@masventasb2b.com

+507 6283 3959

www.masventasb2b.com

Chris Payne

chrispayneb2b

masventasb2b

PROMPTEA

José Luis Gallardo

jose@promptea.net

+34 633 66 46 98

www.promptea.net

José Luis Gallardo