BIRTONE

PROMPTS DEL CURSO

Ventas con IA + WhatsApp

Prompts actuales del curso, listos para copiar, adaptar y revisar.

USALOS CON INFORMACIÓN REAL

ChatGPT ayuda; vos revisás antes de aplicar.

COPIÁ · ADAPTÁ · REVISÁ

Prompts listos para usar

1.1 · HACÉ QUE CHATGPT CONOZCA TU NEGOCIO

Quiero que conozcas mi negocio para ayudarme a vender mejor por WhatsApp. Haceme las preguntas que necesites, una por una. Preguntame sobre qué vendo, mis clientes, precios, formas de pago, entregas, preguntas frecuentes, objeciones y cualquier otra información que necesites. Cuando terminemos, resumí todo en un Contexto Comercial de mi Negocio para que yo lo revise.

1.2 · ENSEÑALE CÓMO QUERÉS COMUNICARTE

Quiero definir mi Guía de Comunicación Comercial. Haceme preguntas una por una para entender cómo quiero hablar con mis clientes por WhatsApp. Preguntame por tono, nivel de formalidad, palabras que uso, palabras que quiero evitar, longitud de mensajes y forma de vender. Al final resumilo en una guía clara para que yo la revise.

1.3 · CREÁ TU ASISTENTE COMERCIAL

Usá el Contexto Comercial de mi Negocio y mi Guía de Comunicación Comercial que ya construimos. A partir de ahora actuá como mi asistente comercial para WhatsApp. Ayudame a responder consultas, detectar necesidades, trabajar objeciones, proponer próximos pasos y hacer seguimiento. Mantené siempre la información real de mi negocio y mi forma de comunicarme. Si te falta un dato importante, preguntámelo antes de asumirlo.

3.2 · CÓMO RESPONDER CUANDO PREGUNTAN PRECIO

Usá el contexto de mi negocio. Ayudame a responder esta consulta de precio de forma breve y clara. No escondas el precio. Después de responder, agregá solo la información y la pregunta necesarias para que la conversación pueda continuar. Consulta del cliente: [PEGAR CONSULTA].

CONTINUACIÓN

Prompts listos para usar

4.1 · “ESTÁ CARO”

Analizá esta conversación comercial. El cliente dice ‘está caro’. Antes de responder, explicame qué puede significar según el contexto y proponé una respuesta breve que no discuta, no presione y ayude a entender qué necesita. Conversación: [PEGAR].

4.2 · “LO VOY A PENSAR”

El cliente me dijo ‘lo voy a pensar’. Analizá la conversación y ayudame a responder de forma natural. Quiero entender qué le impide tomar la decisión hoy, sin discutir ni inventar presión. Conversación: [PEGAR].

4.3 · “DESPUÉS TE AVISO”

El cliente me dijo ‘después te aviso’. Ayudame a responder respetando su decisión, pero dejando un próximo paso natural o una forma concreta de retomar la conversación más adelante. Conversación: [PEGAR].

4.4 · “EN OTRO LADO ESTÁ MÁS BARATO”

El cliente dice que en otro lado está más barato. Analizá esta conversación y ayudame a responder sin atacar a la competencia ni inventar beneficios. Primero ayudame a detectar qué deberíamos comparar y después proponé una respuesta breve. Conversación: [PEGAR].

CONTINUACIÓN

Prompts listos para usar

4.5 · TRABAJÁ LAS OBJECIONES REALES DE TU NEGOCIO

Voy a pegar varias conversaciones reales de mi negocio con objeciones de clientes. Para cada una: 1) identificá cuál parece ser la objeción real, 2) explicame qué conviene evitar, 3) proponé dos respuestas breves y naturales respetando el contexto y el tono de mi negocio. No inventes beneficios, precios ni condiciones. Conversaciones: [PEGAR].

5.3 · QUÉ HACER CUANDO EL CLIENTE DESAPARECE

Usá el contexto de mi negocio. Este cliente dejó de responder después de esta conversación. Proponeme 3 formas breves de retomar para conseguir una definición: una directa, una consultiva y una muy corta. Quiero entender si algo lo frenó, si eligió otra opción o si cambió de prioridad. No reclames ni hagas sentir culpable al cliente. Conversación: [PEGAR].

5.5 · VENDÉ DE NUEVO A CLIENTES QUE YA TE COMPRARON

Quiero volver a venderle a un cliente que ya me compró. Usá el contexto de mi negocio y estos datos: qué compró, cuándo compró y cualquier información relevante. Primero decime si tiene sentido ofrecer una reposición, renovación, producto complementario o upgrade. Después proponé tres mensajes breves y naturales. No inventes necesidades, promociones ni urgencia. Datos del cliente: [PEGAR].

6.1 · GUARDÁ RESPUESTAS QUE USÁS SEGUIDO

Ayudame a construir una respuesta rápida para WhatsApp Business. Primero preguntame en qué situación la voy a usar y qué información real tiene que contener. Después redactá una versión breve, natural y comercial que yo pueda revisar antes de guardarla.