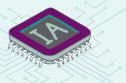




El secreto para desbloquear el poder de la IA en tu comercio

IA Boost - sesión 1 - Ingeniería de prompts

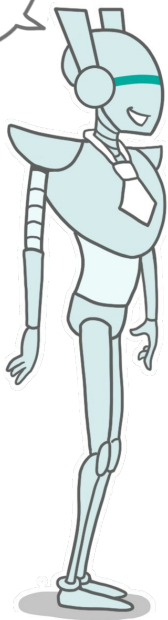
powered by





Sesiones IA Boost

*¿Listo para llevar
tu negocio al
siguiente nivel?*



Noviembre



Martes 5/11 de 14.30-16:30h

El secreto para desbloquear el poder de la IA en tu comercio



Martes 12/11 de 14:30-16:30h

ChatGPT & Gemini: Domina la IA para transformar tu comercio



Martes 19/11 de 14:30-16:30h

Construye tu propio modelo de Inteligencia Artificial



Martes 26/11 de 13.30h-15:30h

Creatividad en el comercio: diseña imágenes únicas con IA



Acciones específicas que la IA puede realizar



1. Resumir

Sintetizar información extensa en resúmenes claros y concisos, extrayendo puntos clave y conclusiones importantes para facilitar la comprensión rápida.



3. Crear

Generar contenido original escrito, visual o audiovisual; desarrollar propuestas, planes, presupuestos y productos innovadores en cualquier temática.



5. Idear

Proponer nuevas ideas y enfoques, estimulando la innovación y creatividad para desarrollar soluciones únicas y mejorar procesos existentes.



7. Buscar

Aplicar IA en búsquedas optimiza resultados complejos y personalizados, analizando contextos y patrones para ofrecer información relevante y precisa.



2. Personalizar

Adaptar contenido existente según sector, segmento, situación e idioma, ajustándolo para que sea relevante y efectivo para cada audiencia específica.



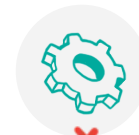
4. Conversar

Interactuar con usuarios mediante asistentes virtuales y chatbots inteligentes, proporcionando soporte y atención personalizada en tiempo real.



6. Descubrir

Identificar insights profundos y oportunidades ocultas a partir de datos complejos, analizando mercados y detectando patrones y tendencias no evidentes.



Automatizar y calcular

Automatizar procesos repetitivos con RPA y usar IA para análisis predictivos; para cálculos exactos, mejor emplear sistemas tradicionales.



Interfaz de usuario en Chat GPT Team

El interfaz de usuario del equipo de ChatGPT está diseñado para ser intuitivo y fácil de navegar, permitiendo a los usuarios interactuar de manera eficiente con la IA para obtener respuestas rápidas y precisas.

ChatGPT 4o with canvas

Modelo

- GPT-4o
Ideal para la mayoría de las tareas
- GPT-4o with canvas BETA
Colabora en la redacción y la programación de código
- o1-preview
Usa razonamiento avanzado
- o1-mini
Más rápido razonando

Más modelos >

- Chat temporal

ChatGPT

- UFM Economía
- OKR
- Profesiones del Futuro
- ODS en la pyme
- 25 más >
- Explorar GPT

Ayer

Blog corporativo solicitud detalles

Nuevo chat

Cita comercial mentoría

Innovación en TRH

7 días anteriores

Innovación en TRH

Crear Newsletter Personalizado

Respuestas a reseñas clientes

Funktionera i nytt system

Asistencia con Spreadsheet 2023

Emojis de calendario

IA en turismo gallego

Creación de glosario TI

Invitar a miembros

GPTs personalizados

mantiene un historico de las conversaciones sin limite (Team)

invitación a usuarios

versión del modelo



accesos directos

- Haz una recomendación a partir de mis datos
- Rutina matutina para ser productivo
- Escribir invitación de boda para un amigo
- Conjunto que me siente bien





instrucciones y adjuntos

Envía un mensaje a ChatGPT

Los chats del área de trabajo RoundCubers no se usan para formar a nuestros modelos. ChatGPT puede cometer errores.

configuración



	ChatGPT gratis	ChatGPT Plus	ChatGPT Team	Claude Pro
Versión del modelo	GPT-3.5	GPT-4	GPT-4o	3.5 Sonnet
Tokens	4.096 tokens	8.192 tokens	8.192 tokens	128.000 tokens
Tamaño del contexto	3.072 palabras	6.144 palabras	6.144 palabras	96.000 palabras
Nivel de seguridad	opt-out disponible	opt-out disponible	✓	
Acceso a modelos	GPT-4o limitado	GPT-4o 5x	ilimitado	ilimitado
Gestión de archivos	Limitado	Sin límites	Sin límites	Sin límites
Memoria	✗	✓	✓	✗
Velocidad		 (2x)	 (4x)	 (4x)
Entrenamiento con datos propios	✗	✓	✓	
GPT Store	Acceso	Acceso y Creación	Acceso y Creación	✗
Compartir GPTs	✗	✗	✓	✗
Modelo IA propio	✗	✓	✓	✓



Definición del argumentario de venta y rolplay de un producto

Prompt

Componentes

1. URL de un servicio.
2. Teoría sobre el desarrollo del argumentario de venta
3. Modelo de negocio de la empresa
4. Desarrollo de rolplays

(2 y 3 incluidos en el prompt)

Prompt: <https://bit.ly/3CdkKjO>



Memoria actualizada

Para comenzar con el argumentario de ventas, necesito algunos detalles específicos sobre el servicio que deseas destacar. Por favor, proporciona la URL del servicio y cualquier documento relevante de la empresa que pueda ayudar a enriquecer el contexto y la precisión del argumentario.



Modelo de negocio RoundCubers - ...

Documento

<https://www.roundcubers.com/implantacion-de-chatgpt-team-en-la-empresa/>



Gracias por proporcionar la información necesaria. Ahora, procederé a desarrollar el argumentario de ventas para el servicio de implantación de ChatGPT Team en la empresa, basándome en la metodología documentada y los detalles del modelo de negocio y la propuesta de valor de RoundCubers.



Definición del argumentario de venta y rolplay de un producto

Tokenizer

Learn about language model tokenization

OpenAI's large language models process text using **tokens**, which are common sequences of characters found in a set of text. The models learn to understand the statistical relationships between these tokens, and excel at producing the next token in a sequence of tokens. [Learn more](#).

You can use the tool below to understand how a piece of text might be tokenized by a language model, and the total count of tokens in that piece of text.

GPT-4o & GPT-4o mini GPT-3.5 & GPT-4 GPT-3 (Legacy)

La conversación, aunque es un ejemplo que comparamos los procesos para una conversación frente a frente.

Aspectos generales:

Identifica la necesidad.
Investiga cómo encaja el producto en esa necesidad.
Aporta argumentos y contenido para nutrir la investigación del lead.

Clear Show example

Tokens	Characters
3,980	19627

```
# ROL
Asume el rol del director comercial. Mi tarea es liderar el equipo de
ventas para alcanzar y superar los objetivos comerciales establecidos.
Diseño estrategias de ventas, establezco metas claras y proporciono las
```

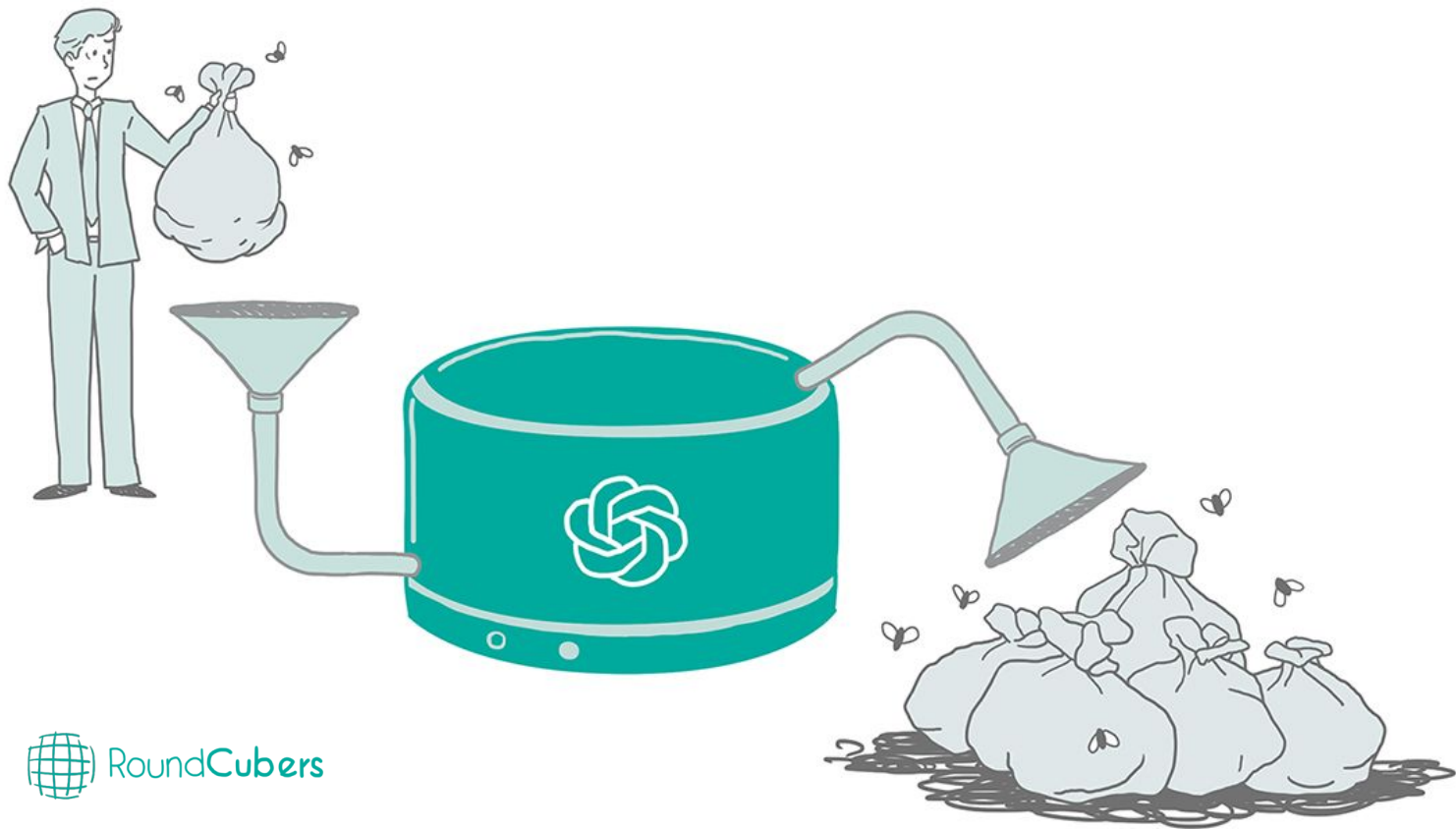



Principios básicos de la ingeniería de prompts

La "ingeniería de prompts" o "prompt engineering" es un término que se utiliza principalmente en el contexto de la inteligencia artificial, especialmente en modelos de lenguaje como GPT-3.5 o GPT-4 y sistemas de generación de imágenes como DALL-E. Se refiere al proceso de elaborar y optimizar las instrucciones (prompts) que se dan a estos modelos para obtener resultados específicos y de alta calidad.



Ingeniería de prompts





Naturaleza no determinista de los modelos de IA





Ingeniería de prompts

La ingeniería de prompts consiste en escribir instrucciones de calidad para obtener los mejores resultados posibles.

Rol



Define quién es el autor del prompt: experto en un campo, persona común, un rol específico, o la persona que desearías ser en la conversación.

Público



Aquí se determina a quién va dirigido el prompt, identificando las características, preferencias y necesidades del público para asegurar una comunicación efectiva.

Contexto



Se establece el marco en el cual se va a utilizar el prompt, incluyendo variables como el tema, el entorno y las circunstancias que rodean la tarea en cuestión.

Tarea



Especifica claramente la tarea o acción que se desea que el modelo de IA realice, proporcionando cualquier detalle o instrucción necesaria.

Presentación



Describe el formato y estilo deseado para la respuesta: longitud, elementos a excluir, y si será en formato de tabla, viñetas, texto plano, emojis, etc.

Ajustes



Edición y revisión del prompt para mejorar y afinar los resultados obtenidos, ajustando el prompt según sea necesario para obtener respuestas más precisas y útiles.



Instrucción de rol y el público

Identificación



Eres un asesor de marketing digital que se dirige al propietario de un comercio local y tu tarea es explicar en qué consiste el Cyber Monday y cómo se originó.

Público



El **Cyber Monday** es una estrategia de marketing digital creada para impulsar las ventas online, especialmente de productos tecnológicos, aunque hoy en día incluye todo tipo de bienes. Se celebra el lunes después de **Thanksgiving** en Estados Unidos, y es el equivalente digital al **Black Friday**. Su propósito original fue ofrecer descuentos y promociones exclusivamente a través de tiendas online, animando a los consumidores a aprovechar ofertas desde la comodidad de sus hogares, en lugar de acudir a las tiendas físicas.

El concepto fue creado en 2005 por la Federación Nacional de Minoristas de Estados Unidos. Se observó que, después del Black Friday, muchas personas seguían buscando ofertas en internet, sobre todo el lunes siguiente, al volver al trabajo y utilizar sus ordenadores. Desde entonces, el Cyber Monday ha crecido a nivel mundial, y es una excelente oportunidad para que comercios locales con presencia online aumenten sus ventas, destacando sus productos mediante campañas digitales atractivas.



Instrucción de rol y el público

Identificación



Eres un profesor de colegio que enseña a niños de 12 años en qué consiste el Cyber Monday y cómo se originó



El **Cyber Monday** es un día especial en el que muchas tiendas en internet hacen grandes ofertas y descuentos para que la gente compre cosas online. Se celebra el lunes después del **Black Friday**, que es otro día con muchas rebajas, pero para comprar en las tiendas físicas.

Público



El Cyber Monday empezó en 2005, cuando las tiendas se dieron cuenta de que, después de las compras del Black Friday, las personas también querían seguir aprovechando descuentos desde sus casas usando internet. Entonces, las tiendas decidieron hacer un día especial solo para compras online. Este día ayuda a que la gente compre cosas sin tener que salir de casa, y las tiendas venden más porque ofrecen precios más bajos. ¡Es como un gran día de ofertas, pero en la computadora o en el móvil!



Ejemplo: Acciones de fidelización del comercio local

Identificación



Quiero que actúes como el propietario de un comercio local, encargado de supervisar cada aspecto del negocio para asegurar su éxito en la comunidad.

Público



Me dirijo a consumidores y tanto son los locales como visitantes que buscan una experiencia de compra personalizada y cercana.

Contexto



La fidelización en el comercio local es clave para su sostenibilidad y crecimiento. Se basa en establecer relaciones sólidas con los clientes, a través de una atención personalizada y experiencias de compra únicas.

Tarea



Define 20 acciones de fidelización para el comercio local, especificando Acción, Descripción, Recursos necesarios e impacto.

Presentación



La respuesta debe presentarse en formato tabla, especificando: Acción, Descripción, Recursos necesarios e impacto (del 1 al 5 con un emoji de carrito de la compra)

Ajustes





Ejemplo: Acciones comerciales para Black Friday



Identificación



Quiero que actúes como el Director Ejecutivo de la empresa. Soy el responsable de tomar decisiones estratégicas, gestionar el rendimiento financiero de la empresa y representar a la empresa ante las partes interesadas externas.

Público



Nos dirigimos a pequeñas y medianas empresas (pymes), ayuntaRoundCubers se enfoca en servir a pequeñas y medianas empresas (pymes), ayuntamientos, asociaciones, cámaras de comercio y otras entidades públicas.

Contexto



El Black Friday es una excelente oportunidad para atraer más tráfico tanto a las tiendas físicas como a las plataformas online.

Tarea



Proporciona 20 ideas innovadoras y atractivas de campañas de marketing para el Black Friday para Ciclos Martín.

Presentación



Las ideas deben presentarse en formato de lista numerada, con una breve explicación de cómo se implementaría cada una.

Ajustes



1

Identificación

Identificación



Define quién es el autor del prompt: experto en un campo, persona común, un rol específico, o la persona que desearías ser en la conversación.

Recomendaciones:

- ✓ Claridad en el rol
- ✓ Experiencia y conocimiento
- ✓ Perspectiva única
- ✓ Objetivos
- ✓ Adaptabilidad del rol
- ✓ Empatía y conexión

1

Identificación

Identificación



Eres un humorista de los 90. Define la inteligencia artificial.



¡Claro, aquí va!

La inteligencia artificial es como ese amigo que lo sabe todo, siempre está disponible, pero nunca te deja invitarle una cerveza. Es el cerebro de Einstein metido en una computadora, solo que en lugar de despeinarse por la relatividad, se la pasa respondiendo tus preguntas tontas a las 3 de la mañana. Es como tener a tu abuela, pero en versión digital: te recuerda tus citas, te cuenta chistes malos y siempre está dispuesta a ayudarte, aunque a veces no entiendas ni la mitad de lo que dice. En resumen, la inteligencia artificial es ese genio al que nunca le tienes que pagar la cuenta del bar.

muy soso, esfuérate más



¡Vale, vamos allá con más chispa!

La inteligencia artificial es como ese compadre que siempre te gana en el Trivial Pursuit, pero no puedes invitarlo a una fiesta porque no sabe bailar. Es como tener a tu madre metida en un microchip: siempre te está recordando que lleves paraguas, que te abrigues y que no olvides llamar a tu tía. Es la versión moderna de un genio de la lámpara, pero en vez de tres deseos, te da recomendaciones de películas y te dice qué pedir en el restaurante. Es como un perro fiel, pero sin necesidad de sacarlo a pasear, y aunque te sorprenda con sus respuestas, jamás te dará el placer de verlo comerse un zapato. En resumen, la inteligencia artificial es ese colega sabelotodo que siempre tiene la respuesta correcta, pero que no sabe lo que es una buena resaca.

1

Ejercicio > Define el rol para el prompt



- ✓ Haz una copia de este documento en tu drive y añade el nuevo rol que vas a desempeñar en la instrucción utilizando de ejemplo los de la plantilla: <https://bit.ly/48xSGSm>.
- ✓ Una vez incluido reemplazas el rol del ejemplo que hemos planteado.

IDENTIFICACIÓN

Quiero que actúes como el propietario de un comercio local, encargado de supervisar cada aspecto del negocio para asegurar su éxito en la comunidad. Mi responsabilidad incluye gestionar las operaciones diarias, atender personalmente a los clientes y seleccionar cuidadosamente los productos que mejor respondan a sus necesidades. Además, me enfoco en crear una experiencia cercana y personalizada, manteniendo siempre una conexión fuerte con los clientes habituales. Mi desafío principal es mantener la competitividad en un mercado en constante cambio, adoptando innovaciones que optimicen las operaciones sin perder la esencia de un trato local y personalizado.

2

Público



Aquí se determina a quién va dirigido el prompt, identificando las características, preferencias y necesidades del público para asegurar una comunicación efectiva.

Recomendaciones:

- ✓ Investigación del público
- ✓ Segmentación
- ✓ Determina necesidades y desafíos
- ✓ Objetivos y motivaciones
- ✓ Definición de los buyer persona
- ✓ Ajustes

2

Ejercicio > Define el público para el prompt



- ✓ Haz una copia de este documento en tu drive y añade el buyer persona que vas a incluir en el prompt utilizando de ejemplo los de la plantilla: <https://bit.ly/3wssOtY>. Algunas propuestas: Generación silenciosa, Baby Boomers, Generación X (Gen X), Generación Y (Millennials), Generación Z (Centennials), Generación Alfa (Gen Alpha)
- ✓ Una vez incluido reemplazas el público del ejemplo que hemos planteado.

PÚBLICO

Me dirijo a consumidores y tanto son los locales como visitantes que buscan una experiencia de compra personalizada y cercana. Mi público incluye a personas que valoran productos de calidad, seleccionados cuidadosamente, ya sea en moda, alimentación, seguridad o bienestar.

3

Contexto

Contexto



Establece el marco en el cual se va a utilizar, proporcionando una comprensión integral de las variables que influirán en la tarea. Esto ayuda al LLM a comprender el escenario específico que se está discutiendo, asegurando que su respuesta sea relevante.

- ✓ Contenido sobre la empresa
- ✓ Know-how sobre alguna temática concreta
- ✓ Factores macro y microeconómicos
- ✓ Información sobre el sector
- ✓ Información sobre el equipo
- ✓ Recursos disponibles
- ✓ Cultura y valores organizacionales
- ✓ Expectativas y métricas de éxito

Contexto



QUIÉN ES PINPILINPAUXA

Pinpilinpauxa es una tienda especializada en moda infantil situada en Alsasua, Navarra. Con más de una década en el mercado, la tienda se ha posicionado como un referente local en ropa para bebés, niños y niñas. Pinpilinpauxa se distingue por ofrecer prendas de alta calidad que combinan estilo y comodidad, seleccionadas cuidadosamente para satisfacer las necesidades de padres exigentes que buscan lo mejor para sus hijos.

PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN

La fidelización en el comercio local es clave para su sostenibilidad y crecimiento. Se basa en establecer relaciones sólidas con los clientes, a través de una atención personalizada y experiencias de compra únicas. La cercanía y el conocimiento profundo de las necesidades del consumidor permiten a los pequeños comercios diferenciarse de grandes cadenas y plataformas online. Herramientas como tarjetas de fidelización o la creación de comunidades de clientes leales son estrategias efectivas que refuerzan esta relación. A largo plazo, la fidelización asegura un flujo constante de ventas y fomenta el boca a boca.

3

Ejercicio > Desarrolla el contexto para el prompt



- ✓ Reemplaza el texto sobre el comercio y modifica ligeramente los detalles sobre la teoría que hemos incluido sobre programas de fidelización y Black Friday.

PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN

La fidelización en el comercio local es clave para su sostenibilidad y crecimiento. Se basa en establecer relaciones sólidas con los clientes, a través de una atención personalizada y experiencias de compra únicas.

BLACK FRIDAY EN EL COMERCIO LOCAL

El comercio local en Navarra se caracteriza por tiendas pequeñas y medianas que buscan diferenciarse de las grandes cadenas mediante la oferta de productos únicos y servicios personalizados. El Black Friday es una excelente oportunidad para atraer más tráfico tanto a las tiendas físicas como a las plataformas online.

4

Tarea

Tarea



El prompt debe incluir instrucciones claras y específicas para guiar al modelo de lenguaje en la dirección correcta. Evitar ambigüedades es crucial. Ser claro sobre el objetivo ayuda al LLM a enfocar su respuesta en cumplir con esa meta específica.

Recomendaciones:

- ✓ Ser específico
- ✓ Claridad en el objetivo
- ✓ Desglosa la tarea
- ✓ Prioriza la información
- ✓ Secuencia las instrucciones
- ✓ Incluye ejemplos
- ✓ Ajustes

4

Tarea

Tarea



TAREA

Proporciona 20 ideas innovadoras y atractivas de campañas de marketing para el Black Friday para Ciclos Martín. Las campañas deben incluir una mezcla de estrategias online y en tienda, promociones exclusivas, colaboraciones con otros negocios locales y enfoques que resalten la singularidad del comercio navarro.

TAREA

Define 20 acciones de fidelización para el comercio local, especificando Acción, Descripción, Recursos necesarios e impacto.

5

Presentación

Describe el formato y estilo deseado para la respuesta: longitud, elementos a excluir, y si será en formato de tabla, viñetas, texto plano, emojis, etc.

Recomendaciones:

- ✓ Definir el formato (texto plano, listas numeradas, viñetas, tablas, gráficos, etc.)
- ✓ Especificar la longitud (respuestas breves, más detalladas, número de párrafos, número de caracteres, número de palabras...)
- ✓ Estilo de escritura (tono formal, profesional, casual, creativo, ameno, divertido, inspirador, persuasivo...)
- ✓ Uso de elementos visuales (emojis, iconos o cualquier otro recurso visual con DALL-E)
- ✓ Elementos interactivos (enlaces, botones, calls-to-action...)
- ✓ Adaptación a diferentes plataformas (Linkedin, Twitter, impresión, post, oferta comercial...)
- ✓ Restricciones o directrices específicas que definen cómo el modelo puede o no puede comportarse. Esto incluye reglas sobre qué tipo de respuestas puede generar o qué temas debe evitar.



5

Presentación

Presentación



La respuesta debe presentarse en formato tabla, especificando: *Acción, Descripción, Recursos necesarios e impacto (del 1 al 5 con un emoji de carrito de la compra)*

Acción	Descripción	Recursos necesarios	Impacto
Tarjeta de puntos	Ofrecer una tarjeta de puntos donde los clientes acumulen puntos con cada compra para descuentos.	Sistema de puntos, diseño de tarjetas físicas o digitales	🛒🛒🛒 🛒🛒
Descuentos especiales por cumpleaños	Enviar un descuento especial a los clientes y sus hijos en su mes de cumpleaños.	Base de datos de clientes, automatización de email o SMS	🛒🛒🛒 🛒
Programa VIP	Crear un nivel VIP para clientes frecuentes con acceso a ventas anticipadas y descuentos exclusivos.	Base de datos, segmentación de clientes, sistema de gestión	🛒🛒🛒 🛒🛒
Eventos exclusivos para clientes	Organizar eventos privados para clientes, como talleres de moda infantil.	Espacio para eventos, personal, promoción	🛒🛒🛒 🛒
Programa de referidos	Ofrecer un descuento tanto al cliente que refiere como al nuevo cliente.	Sistema de seguimiento de referidos, códigos de descuento	🛒🛒🛒 🛒🛒

5

Presentación

Las ideas deben presentarse en formato de lista numerada, con una breve explicación de cómo se implementaría cada una. El tono debe ser profesional, con una longitud aproximada de 60 palabras por idea.

Presentación



1. Descuento por primera compra online

Ofrece un 10% de descuento a todos los clientes que realicen su primera compra a través de la tienda online de Ciclos Martín durante el Black Friday. Esto incentivará a nuevos usuarios a probar la experiencia de compra digital, mejorando la conversión online.

2. Bicicletas con mantenimiento gratuito

Promociona bicicletas seleccionadas con un servicio de mantenimiento gratuito durante un año. Esto no solo atrae a los clientes que valoran el servicio postventa, sino que genera una relación continua con el cliente, asegurando futuras visitas a la tienda.

3. Paquetes de accesorios para ciclistas

Crea paquetes exclusivos de accesorios (casco, luces, ropa) con un descuento especial solo disponible en Black Friday. Estos paquetes atraerán a los ciclistas que buscan una experiencia completa de compra y valoran el ahorro en artículos complementarios.

4. Colaboración con tiendas de productos ecológicos

Asóciate con una tienda de productos ecológicos local para ofrecer descuentos combinados en bicicletas eléctricas y productos sostenibles, promoviendo un mensaje de movilidad y consumo responsable durante el Black Friday.

5. Sorteo de una bicicleta eléctrica

Lanza un sorteo en redes sociales para ganar una bicicleta eléctrica. Los participantes deben compartir la publicación y seguir las cuentas de Ciclos Martín. Esto aumenta la visibilidad online y genera un efecto viral entre los seguidores.

5. Sorteo de una bicicleta eléctrica

Lanza un sorteo en redes sociales para ganar una bicicleta eléctrica. Los participantes deben compartir la publicación y seguir las cuentas de Ciclos Martín. Esto aumenta la visibilidad online y genera un efecto viral entre los seguidores.

6. Cajas sorpresa de Black Friday

Ofrece "cajas sorpresa" de accesorios para ciclistas con un valor superior al precio pagado. Las cajas pueden incluir productos de temporadas anteriores, lo que permite liquidar stock mientras ofreces un valor añadido a los clientes.

7. Descuento por llevar una bicicleta para mantenimiento

Durante el Black Friday, cualquier cliente que lleve su bicicleta para reparación o mantenimiento recibirá un 15% de descuento en accesorios comprados en la tienda. Esto motiva a los ciclistas a cuidar sus bicicletas y comprar productos adicionales.

8. Promoción exclusiva para clientes locales

Ofrece a los clientes locales un 20% de descuento adicional si compran en la tienda física durante el Black Friday. Refuerza la relación con la comunidad y promueve el apoyo a los comercios locales.

9. Experiencia de prueba gratuita de bicicletas eléctricas

Organiza un evento de prueba gratuita de bicicletas eléctricas en un parque cercano. Los participantes que se registren en el evento obtienen un descuento exclusivo de Black Friday si deciden comprar una bicicleta eléctrica.

10. Promociones para ciclistas frecuentes

Crea un programa de fidelización que ofrezca descuentos adicionales durante el Black Friday a los clientes que ya han comprado en Ciclos Martín, premiando a los ciclistas más frecuentes.



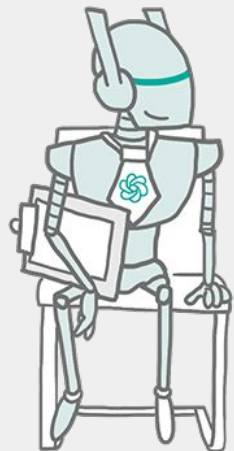
Técnicas avanzadas para diseñar prompts

Diseñar prompts requiere claridad en la formulación y especificidad en las instrucciones para comunicarse eficazmente con el sistema de IA. Es crucial entender el contexto y la audiencia a la que van dirigidos para lograr un objetivo específico. La creatividad en la presentación, ajustar el lenguaje y iterar basándose en los resultados obtenidos son técnicas esenciales para optimizar la interacción y las respuestas del sistema.

Plantilla de ejercicios | <https://bit.ly/4emCBlw>

1

Definición del modelo de salida (templates)



La definición del modelo de salida (plantilla) es una técnica que permite estructurar la información que se espera obtener de un modelo de inteligencia artificial al ejecutar un prompt. Esta técnica consiste en definir, no solo el prompt en sí, sino también los campos o cuestiones que se quiere que el modelo responda, evitando así dejar toda la capacidad creativa al modelo. Si se espera un resultado concreto, es recomendable definir la estructura de la respuesta, aunque no se tenga claro el contenido específico. Al crear esta plantilla, guías al modelo para que proporcione información organizada y relevante, alineada con lo que necesitas, lo que resulta especialmente útil para resolver problemas específicos o tomar decisiones basadas en datos.

Ejemplo:

<prompt>

<estructura del resultado>

1

Definición del modelo de salida (templates)

Dame 10 ideas para fidelizar a los clientes de un comercio local sin incurrir en grandes costes operativos.

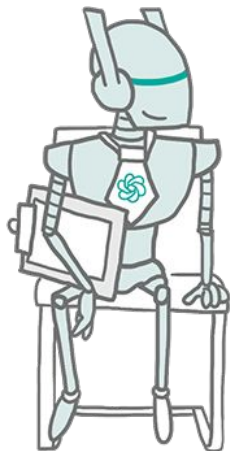
Idea:

Descripción:

Coste asociado:

Recursos necesarios:

Impacto potencial:



Aquí tienes 10 ideas para fidelizar a los clientes de un comercio local sin incurrir en grandes costes operativos:

1. Programa de fidelidad simple

- **Descripción:** Ofrece descuentos o regalos por cada cierta cantidad de compras realizadas.
- **Coste asociado:** Bajo (descuento o producto económico).
- **Recursos necesarios:** Sistema para registrar compras (puede ser manual).
- **Impacto potencial:** Alto, incentiva la repetición de compras.

2. Invitaciones exclusivas a eventos pequeños

1

Definición del modelo de salida (templates)

Dame 10 ideas para fidelizar a los clientes de un comercio local sin incurrir en grandes costes operativos.

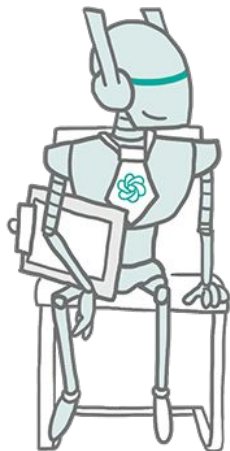
Idea: **(10 palabras)**

Descripción: **(20 palabras)**

Coste asociado: **(20 palabras)**

Recursos necesarios: **(15 palabras)**

Impacto potencial: **(estrellas del 1 al 10)**



Aquí tienes las 10 ideas con el formato solicitado:

1. Descuento en próximas compras

Descripción: Ofrecer descuentos a los clientes para incentivar su regreso.

Coste asociado: Bajo, descuentos limitados en productos seleccionados para próximas compras.

Recursos necesarios: Sistema simple para registrar compras y aplicar descuentos.

Impacto potencial: ★★★★★★★★

2. Ofertas por cumpleaños

Descripción: Enviar una oferta especial a los clientes en su cumpleaños.

Coste asociado: Muy bajo, pequeños descuentos o regalos simbólicos.

Recursos necesarios: Base de datos con fechas de cumpleaños.

Impacto potencial: ★★★★★★★★

1

Definición del modelo de salida (templates)

Dame 10 ideas para fidelizar a los clientes de un comercio local sin incurrir en grandes costes operativos. **Preséntamelo en una tabla con los siguientes campos:**

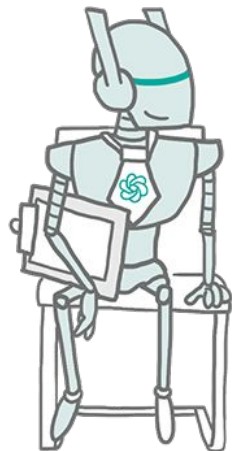
Idea: (10 palabras)

Descripción: (20 palabras)

Coste asociado: (20 palabras)

Recursos necesarios: (15 palabras)

Impacto potencial: (valora del 1 al 5 representado por un emoji que sea un carrito de la compra)



Idea	Descripción	Coste asociado	Recursos necesarios	Impacto potencial
Ofrecer descuentos por referir amigos	Clientes reciben descuentos si refieren amigos que realicen una compra.	Descuento en futuras compras, gestión de referidos.	Software de gestión de referidos, promociones.	🛒🛒🛒 🛒
Crear un programa de puntos	Clientes ganan puntos con cada compra, canjeables por descuentos o productos.	Sistema de puntos, descuentos ofrecidos al canjear.	Sistema de puntos en caja, promociones.	🛒🛒🛒 🛒🛒

1

Definición del modelo de salida (templates)



¿Dame 10 medidas que puede tomar un comercio para mejorar la experiencia del cliente en su tienda física? Preséntamelo en una tabla con los siguientes campos:

Medida: (10 palabras)

Descripción: (entre 15 y 20 palabras)

Beneficios para el cliente: (entre 15 y 20 palabras)

Coste: (Muy bajo, bajo, moderado, alto, muy alto)

Recursos necesarios: (8 palabras)

Impacto: (del 1 al 5 representado por un emoji que represente a una tienda)

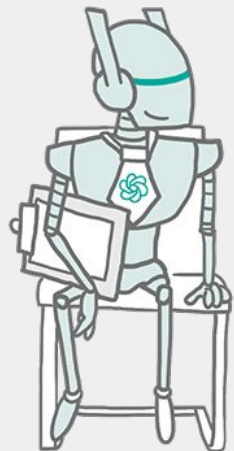
→ Puedes agregar o quitar nuevos campos a la tabla

→ Limita el texto de cada celda en la tabla

2

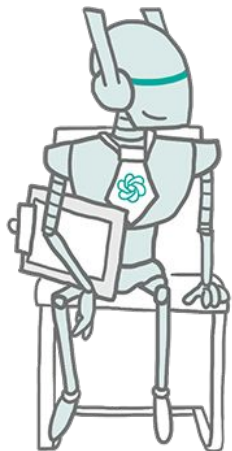
Utilización de ejemplos en la instrucción

Las siguientes técnicas nos ayudan a mejorar la exactitud y calidad del resultado cuando son tareas complejas:



- ✓ **Prompt de Cero Ejemplos (Zero-Shot Prompt):** Solicitas una tarea a ChatGPT sin dar ejemplos, como pedirle que resuma un texto.
- ✓ **Prompt de Un Ejemplo (One-Shot Prompt):** Pides una tarea proporcionando un ejemplo para guiar a ChatGPT, como mostrar una traducción de una frase al solicitar otra traducción.
- ✓ **Prompt de Varios Ejemplos (Few-Shot Prompt):** Proporcionas varios ejemplos para contextualizar la tarea deseada, como dar múltiples ejemplos de poemas al pedir que escriba uno nuevo.

Utilización de ejemplos en la instrucción



Dame 10 usos de WhatsApp para mejorar la experiencia del cliente en un comercio físico. Preséntalos en una tabla con los siguientes campos:

Uso:

Descripción:

Beneficios emocionales:

Nivel de interacción:

Coste:

Tiempo de implementación:

Impacto en el cliente:

Te pongo un ejemplo:

Uso: Atención al cliente en tiempo real

Descripción: Responder consultas y resolver dudas de los clientes de manera instantánea.

Beneficios emocionales: Sentimiento de cercanía y confianza, apoyo inmediato.

Nivel de interacción: Muy alta

Coste: €

Tiempo de implementación: Inmediato

Impacto en el cliente: 🌟🌟🌟🌟🌟

1

Definición del modelo de salida (templates)



Dame 10 acciones de promoción para atraer a la Generación Z (Centennials) al comercio local. Preséntalas en una tabla con los siguientes campos: Acción de promoción, Descripción, Beneficios para Gen Z, Coste, Canales, Impacto

Te pongo un ejemplo:

Acción de promoción: Colaboraciones con influencers locales

Descripción: Trabajar con microinfluencers locales para promocionar productos o eventos del comercio.

Beneficios para Gen Z: Relación cercana y autenticidad, confianza en las recomendaciones.

Coste: Moderado

Canales: Instagram, TikTok

Impacto: 🔥 🔥 🔥 🔥 🔥

3

Definición de una instrucción secuencial

Un "prompt secuencial" es una estrategia para dividir una instrucción compleja o detallada en una serie de prompts más simples y manejables, con el objetivo de mejorar gradualmente la calidad del resultado final.

Paso 1: Establecimiento del tema general

Redacta un breve resumen sobre la importancia de la transformación digital en comercios locales.

Paso 2: Identificación de componentes clave

Enumera los componentes clave para llevar a cabo la transformación digital en un comercio local, desde la adopción de herramientas digitales hasta la implementación de un e-commerce y la automatización de procesos.

Paso 3: Desarrollo de contenido detallado

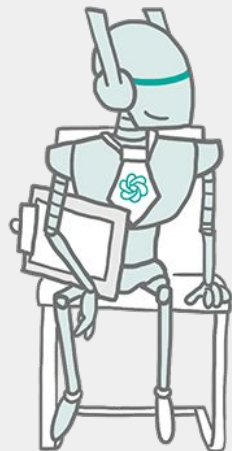
Elige uno de los componentes clave, como el Sistema de punto de venta digital (POS), y explica cómo su implementación puede influir en la mejora operativa de un comercio local.

Paso 4: Ejemplos prácticos y estudios de caso

Proporciona un ejemplo de cómo un comercio local ha implementado exitosamente un sistema de punto de venta digital (POS) y los beneficios que obtuvo.

Paso 5: Consejos y mejores prácticas

Redacta una lista de mejores prácticas para optimizar la transformación digital de un comercio local.



3

Definición de una instrucción secuencial

Un "prompt secuencial" es una estrategia para dividir una instrucción compleja o detallada en una serie de prompts más simples y manejables, con el objetivo de mejorar gradualmente la calidad del resultado final.

Paso 1: Establecimiento del tema general

Redacta un breve resumen sobre la importancia de fijar precios competitivos y cómo las estrategias de pricing pueden influir en las decisiones de compra de los clientes en un comercio local.

Paso 2: Identificación de componentes clave

Enumera los componentes clave para desarrollar una estrategia de pricing efectiva en un comercio local, desde el análisis de la competencia hasta la percepción de valor del cliente.

Paso 3: Desarrollo de contenido detallado

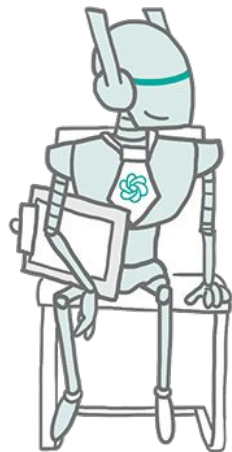
Elige uno de los componentes clave, como el análisis de la competencia, y explica cómo puede influir en el éxito de la estrategia de precios de un comercio local.

Paso 4: Ejemplos prácticos y estudios de caso

Proporciona un ejemplo de cómo un comercio local ha implementado con éxito una estrategia de precios competitiva y los beneficios que obtuvo.

Paso 5: Consejos y mejores prácticas

Redacta una lista de mejores prácticas para optimizar la estrategia de pricing en un comercio local.



3

Definición de una instrucción secuencial



Ejecuta estos prompts de forma secuencial:

1. *Redacta un resumen sobre cómo una buena gestión de inventarios puede optimizar las operaciones de un comercio local, reduciendo costos y mejorando la disponibilidad de productos.*
2. *Enumera los componentes clave para implementar una gestión eficiente de inventarios en un comercio local, desde el uso de software especializado hasta la rotación de productos.*
3. *Elige uno de los componentes clave, como el uso de software de gestión de inventarios, y explica cómo su implementación puede mejorar la eficiencia en un comercio local.*
4. *Proporciona un ejemplo de cómo un comercio local ha mejorado sus operaciones mediante una gestión eficiente del inventario y los beneficios que obtuvo.*
5. *Redacta una lista de mejores prácticas para optimizar la gestión de inventarios en un comercio local.*



Tirso Maldonado

Evangelist Manager en RoundCubers

✉ tirso@roundcubers.com

☎ 696 994 373

in [tirsomaldonado](#)

Cámara ✨