Prompts básicos con el Business Model Canvas

Guía para alumnos de maestria.studio

Cómo usar esta guía

Estos prompts te ayudan a entender tu modelo de negocio con el Business Model Canvas y, desde ahí, decidir dónde aplicar la IA. Funcionan en ChatGPT, Claude o Gemini, y en NotebookLM si ya subiste los documentos de tu negocio.

1. Copia primero el **contexto base** y llénalo con los datos de tu negocio.
2. Pégalo al inicio de la conversación; después usa los prompts del bloque que quieras trabajar.
3. Sustituye todo lo que esté entre [corchetes].
4. Revisa las respuestas: la IA propone, tú decides. Corrige lo que no sea cierto de tu negocio.

No incluyas información confidencial (contraseñas, datos de clientes, estados de cuenta).

La estructura de un buen prompt

Elemento	Qué aporta	Ejemplo
Rol	Desde qué experiencia responde la IA	"Actúa como consultor de negocios para PyMEs"
Contexto	Quién eres y cómo funciona tu negocio	El contexto base de abajo
Tarea	Qué necesitas exactamente	"Propón 3 segmentos de clientes"
Formato	Cómo quieres la respuesta	"En una tabla con 3 columnas"

Contexto base (pégalo siempre primero)

```
Actúa como consultor de negocios especializado en PyMEs mexicanas. Te
comparto el contexto de mi negocio:

- Nombre: [nombre del negocio]
- Giro: [qué hace tu negocio, ej. restaurante de cortes, despacho contable]
- Ubicación: [ciudad o zona]
- Qué vendo: [productos o servicios principales y rango de precios]
- A quién le vendo: [tipo de clientes]
- Cómo vendo: [tienda física, WhatsApp, redes, sitio web, etc.]
- Tamaño: [número de empleados, años operando]
- Mi mayor reto hoy: [lo que más te preocupa]

Usa este contexto en todas tus respuestas. Si te falta información,
pregúntame antes de suponer.
```

Paso 1 · Llena tu canvas completo

Empieza aquí si nunca has hecho un canvas. La IA te entrevista bloque por bloque y al final te entrega el canvas completo.

```
Ayúdame a construir el Business Model Canvas de mi negocio. Entrevístame
bloque por bloque, en este orden: segmentos de clientes, propuesta de valor,
canales, relación con clientes, fuentes de ingresos, recursos clave,
actividades clave, socios clave y estructura de costos.

Reglas:
- Hazme máximo 3 preguntas por bloque, una a la vez.
- Usa ejemplos sencillos si no entiendo algo.
- Al terminar, entrégame el canvas en una tabla de 9 filas (bloque y
contenido) y señala los 3 bloques más débiles.
```

Para revisar un canvas que ya tienes:

```
Este es el canvas actual de mi negocio: [pega tu canvas o descríbelo].
Revísalo como un consultor exigente:
1. ¿Qué bloques son vagos o genéricos?
2. ¿Qué bloques se contradicen entre sí?
3. ¿Qué supuestos debería validar con clientes reales?
Responde en una lista breve por cada pregunta.
```

Paso 2 · El lado del cliente

Estos cinco bloques explican a quién le vendes, qué le ofreces y cómo te paga. Aquí suele estar la mayor oportunidad para la IA comercial.

Segmentos de clientes

```
Con base en mi negocio, propón 3 segmentos de clientes distintos. Para cada uno dame: quién es, qué problema tiene, cuánto está dispuesto a pagar y dónde lo encuentro. Preséntalo en una tabla y dime cuál debería atender primero y por qué.
```

```
Describe a mi cliente ideal como si fuera una persona real: edad, ocupación, un día típico, qué le frustra, qué busca cuando compra algo como lo que vendo y qué objeciones tiene antes de comprar.
```

Propuesta de valor

```
Ayúdame a escribir mi propuesta de valor en una sola frase que responda: qué vendo, a quién y por qué me eligen en lugar de la competencia. Dame 5 versiones distintas, de máximo 20 palabras cada una, y señala cuál es más clara.
```

```
Mis principales competidores son [competidor 1, competidor 2]. Compara mi propuesta de valor con la suya en una tabla: precio, calidad, rapidez, atención y experiencia. Dime en qué me diferencio de verdad y en qué no.
```

Canales

```
¿Por qué canales llegan hoy mis clientes y por cuáles deberían llegar? Analiza [canales actuales] y propón los 3 canales con mejor relación costo-resultado para mi segmento principal. Incluye un primer paso concreto para cada uno.
```

Relación con clientes

```
Describe el recorrido de mi cliente desde que me conoce hasta que vuelve a comprar: descubrimiento, primer contacto, compra, entrega y seguimiento. Para cada etapa dime qué hago hoy, dónde se pierden clientes y qué parte podría atender un asistente de IA.
```

Fuentes de ingresos

```
Analiza cómo gano dinero hoy: [productos o servicios y precios]. Propón 3 nuevas fuentes de ingresos coherentes con mi negocio (paquetes, suscripciones, servicios complementarios). Para cada una estima qué tan difícil es implementarla: baja, media o alta.
```

Paso 3 · El lado de la operación

Estos cuatro bloques explican qué necesitas para entregar tu propuesta de valor y cuánto te cuesta. Aquí están las oportunidades de IA operativa y financiera.

Recursos clave

```
¿Cuáles son los recursos sin los que mi negocio no funciona? Clasifícalos en físicos, humanos, intelectuales (conocimiento, marca, recetas, procesos) y financieros. Señala cuáles dependen de una sola persona y serían un riesgo si esa persona falta.
```

Actividades clave

```
Haz una lista de las actividades que realizo cada semana para operar mi negocio: [describe tu semana típica]. Ponlas en una tabla con: actividad, horas por semana, quién la hace y si es repetitiva o requiere criterio. Ordénalas de más a menos horas.
```

```
De estas actividades, ¿cuáles podría documentar como un proceso paso a paso para que otra persona, o una IA, las haga igual que yo? Elige las 3 más fáciles y escribe el primer borrador del proceso de una de ellas.
```

Socios clave

```
¿Qué proveedores, aliados o socios necesito para entregar mi propuesta de valor? Actualmente trabajo con [socios actuales]. Propón 3 alianzas que me ayudarían a vender más o reducir costos, y qué le ofrecería yo a cada uno a cambio.
```

Estructura de costos

```
Estos son mis costos mensuales aproximados: [lista de costos]. Clasifícalos en fijos y variables, identifica los 3 más altos y propón una forma de reducir o controlar cada uno. Señala cuáles podrían bajar con automatización.
```

No compartas montos reales si prefieres mantenerlos privados: puedes usar porcentajes o rangos.

Paso 4 · Si usas Lean Canvas

El Lean Canvas cambia algunos bloques para negocios nuevos o productos en validación. Usa estos prompts para los bloques que no están en el Business Model Canvas.

Problema

```
¿Cuáles son los 3 problemas más importantes que resuelve mi negocio para mi cliente principal? Para cada uno dime cómo lo resuelve hoy mi cliente sin mí (sus alternativas) y qué tan urgente es para él: bajo, medio o alto.
```

Métricas clave

```
Propón las 5 métricas más importantes para saber si mi negocio va bien (ej. clientes nuevos al mes, ticket promedio, recompra). Para cada una dime cómo medirla con lo que ya tengo y cada cuánto revisarla.
```

Ventaja injusta

```
¿Qué tengo que mi competencia no puede copiar ni comprar fácilmente? Hazme preguntas sobre mi experiencia, relaciones, ubicación, comunidad o conocimiento, y al final redacta mi ventaja injusta en una frase. Si no tengo una todavía, dime cómo podría construirla.
```

Paso 5 · Del canvas a la IA

Con tu canvas listo, estos prompts te ayudan a decidir dónde aplicar la IA primero y a preparar la base de conocimiento de tu asistente.

¿Dónde aplico la IA?

```
Con base en mi canvas, identifica oportunidades para usar IA en tres áreas:
- Comercial: atraer, vender y atender.
- Operativa: producir y entregar.
- Financiera: controlar y decidir.

Para cada oportunidad indica: el bloque del canvas que mejora, la tarea
concreta, si se resuelve con chat, automatización o agente, y el impacto
esperado (horas ahorradas, ventas, errores evitados). Preséntalo en una
tabla.
```

Prioriza

```
De las oportunidades anteriores, ordénalas en una matriz de impacto
(alto/bajo) contra facilidad de implementación (fácil/difícil). Recomiéndame
una sola para empezar este mes y dame los 3 primeros pasos para
implementarla.
```

Automatización o agente

```
Esta es una tarea que me quita tiempo: [describe la tarea]. Dime si conviene
resolverla con una automatización (reglas fijas) o con un agente de IA
(decide con criterio), qué herramientas necesitaría y qué información de mi
negocio le tendría que dar.
```

Tu ficha de conocimiento

Este es el puente con la práctica del curso: la ficha se convierte en las instrucciones de tu asistente en Google AI Studio u otra herramienta.

```
Con base en mi canvas y mis documentos, redacta las instrucciones de sistema
para un asistente de IA que atienda a mis clientes. Incluye:
- Quién es el negocio y su propuesta de valor
- Productos o servicios y precios (si los tengo)
- Políticas clave: horarios, entregas, garantías, formas de pago
- Las 10 preguntas frecuentes con su respuesta
- El tono con el que debe hablar
- Qué hacer cuando no sepa algo: pedir datos de contacto y canalizar con una
persona
Escríbelo en segunda persona ("Eres el asistente de...") y en máximo 600
palabras.
```

Siguiente paso: si quieres que ese asistente guarde datos, ejecute acciones o viva en tu propio dominio, eso lo construimos en los cursos avanzados de maestria.studio, o lo hacemos por ti. Escríbenos a contacto@maestria.studio.