

GAMMA + IA

PROMPTS PARA CADA AUDIENCIA

Cómo ajustar tono y estructura según si presentas a clientes, inversionistas o tu equipo

No es lo mismo presentarle a un cliente potencial que a un inversionista o a tu propio equipo. El contenido puede ser el mismo, pero el tono, la estructura y lo que priorizas en cada slide cambia completamente. Este documento te da el prompt exacto para cada caso para que Gamma genere la presentación correcta desde el primer intento.

CÓMO USAR ESTOS PROMPTS EN GAMMA

1. Entra a gamma.app y selecciona 'Generar con IA'.
2. Elige 'Importar desde URL' y pega el link de tu fuente (página web, artículo, Wikipedia, etc.).
O bien, selecciona 'Crear desde texto' y pega directamente la información de tu negocio.
3. Antes de generar, pega el prompt correspondiente a tu audiencia en el campo de instrucciones.
4. Elige el número de slides y el tema visual, y presiona Generar.
5. Usa el chat de Gamma para pedir ajustes específicos sobre lo que ya se generó.

LAS 3 AUDIENCIAS — En qué se diferencia cada una

Antes de ver los prompts, aquí está la lógica detrás de por qué cada presentación debe sonar diferente:

Audiencia	Tono y enfoque	Qué debe transmitir
Clientes	Claro, directo, orientado a beneficios. Sin jerga técnica.	Que el cliente entienda exactamente qué gana y por qué tú eres la mejor opción.
Inversionistas	Datos, tracción, visión de largo plazo. Lenguaje de negocios.	Que el inversionista vea oportunidad, equipo sólido y potencial de retorno.
Equipo interno	Práctico, honesto, orientado a acción. Sin formalismos innecesarios.	Que el equipo entienda el contexto, su rol y los próximos pasos con claridad.

PROMPT 1 — Presentación para clientes

Úsalo cuando necesites presentar tu servicio, producto o propuesta a un prospecto o cliente actual. El objetivo es convencer, no informar.

Genera una presentación profesional orientada a clientes potenciales.

CONTEXTO DEL NEGOCIO:

[Describe en 3-5 oraciones qué haces, para quién y cuál es tu propuesta de valor única]

INSTRUCCIONES DE TONO Y ESTRUCTURA:

- Tono: claro, directo y enfocado en beneficios concretos para el cliente. Evita lenguaje técnico o corporativo. Habla como si explicarás a un amigo inteligente.
- Abre con el problema que resuelves, no con quién eres.
- Cada slide debe responder una pregunta que el cliente tiene en mente: '¿Por qué me debería importar esto?', '¿Cómo funciona?', '¿Por qué ustedes?', '¿Cuánto cuesta?', '¿Qué pasa si digo que sí?'
- Usa viñetas cortas, no párrafos. Máximo 5 puntos por slide.
- Incluye una slide de casos de éxito o resultados reales (con números si los hay).
- Cierra con una slide de llamada a la acción clara: qué debe hacer el cliente ahora.

NÚMERO DE SLIDES: [entre 8 y 12 para una presentación de ventas efectiva]

IDIOMA: Español

SLIDES RECOMENDADAS PARA PRESENTACIÓN A CLIENTES

1. El problema que tienen hoy (sin mencionar tu empresa todavía)
2. Por qué ese problema es más costoso de lo que creen
3. La solución — qué haces y cómo funciona en términos simples
4. Cómo es el proceso de trabajo paso a paso
5. Resultados o casos de éxito con números reales
6. Por qué tú y no la competencia — diferenciadores concretos
7. Precios o paquetes (si aplica)
8. Preguntas frecuentes o manejo de objeciones
9. Siguiente paso — botón, reunión, propuesta, lo que sea

PROMPT 2 — Presentación para inversionistas

Úsalo cuando necesites levantar capital, presentar en un pitch o mostrar tu negocio a alguien que evalúa oportunidades de inversión. Aquí los datos mandan.

Genera una presentación estilo pitch deck para inversionistas.

CONTEXTO DEL NEGOCIO:

[Describe el negocio, el mercado al que apunta, el modelo de ingresos y en qué etapa está: idea, MVP, tracción, escala]

INSTRUCCIONES DE TONO Y ESTRUCTURA:

- Tono: profesional, orientado a datos y a oportunidad de mercado.
Habla con confianza pero sin exagerar. Los inversionistas detectan el hype.
- Estructura estándar de pitch deck que los inversionistas esperan ver.
- Cada afirmación importante debe estar respaldada por un dato o métrica.
- Incluye siempre: tamaño de mercado (TAM/SAM/SOM si los tienes), modelo de ingresos, tracción actual y uso de fondos solicitado.
- La slide del equipo es crítica — incluye por qué este equipo puede ejecutar esto.
- Evita slides con mucho texto. Usa datos visuales, gráficas y cifras grandes.
- Cierra con la oportunidad de inversión: monto, uso de fondos y proyección.

NÚMERO DE SLIDES: [entre 10 y 14 — el estándar de la industria]

IDIOMA: Español

SLIDES RECOMENDADAS PARA PITCH DECK

1. Portada — nombre, tagline de una oración y logo
2. El problema — grande, real y sin resolver bien todavía
3. La solución — qué hace tu producto/servicio diferente
4. Tamaño de mercado — TAM, SAM y SOM con fuentes
5. Modelo de negocio — cómo ganas dinero y cuánto por cliente
6. Tracción — métricas actuales: usuarios, ingresos, crecimiento MoM
7. Producto — demo, capturas o descripción de cómo funciona
8. Competencia — por qué tú ganas, no que no existe competencia
9. Equipo — quiénes son y por qué son los indicados para esto

10. Proyecciones financieras — 3 años, conservador y optimista
11. La ronda — cuánto levantas, a qué valuación y para qué lo usas
12. Cierre — contacto y siguiente paso

PROMPT 3 — Presentación para tu equipo

Úsalo para comunicar estrategia, resultados, cambios o nuevos proyectos internamente. El equipo necesita contexto, claridad y saber exactamente qué se espera de ellos.

Genera una presentación interna para un equipo de trabajo.

CONTEXTO:

[Describe el tema de la presentación: resultados del trimestre, nuevo proyecto, cambio de estrategia, kickoff de campaña, retrospectiva, etc.]

INSTRUCCIONES DE TONO Y ESTRUCTURA:

- Tono: directo, honesto y práctico. Sin lenguaje corporativo vacío. El equipo ya conoce el negocio — no necesitas venderles nada.
- Empieza con contexto: por qué esta presentación, por qué ahora.
- Sé transparente con los números reales — buenos y malos.
- Cada slide debe terminar con una implicación clara: '¿qué significa esto para nosotros?'
- Incluye siempre una sección de próximos pasos con responsables y fechas.
- Si hay decisiones ya tomadas, preséntala como tal — no como algo a debatir.
Si hay algo que el equipo puede influir, dilo explícitamente.
- Cierra con espacio para preguntas o comentarios — una slide de 'Lo que no está claro'.

NÚMERO DE SLIDES: [entre 6 y 10 — las reuniones internas deben ser cortas]

IDIOMA: Español

SLIDES RECOMENDADAS PARA PRESENTACIÓN INTERNA

1. Contexto — por qué nos reunimos y qué vamos a cubrir hoy
2. Dónde estamos — métricas clave del período reciente
3. Qué funcionó — logros concretos con contexto
4. Qué no funcionó — honestidad con aprendizajes, no culpas

5. El foco para el siguiente período — máximo 3 prioridades
6. Proyectos o iniciativas en marcha — estado actual de cada uno
7. Próximos pasos — tabla con qué, quién y para cuándo
8. Lo que no está claro — espacio abierto para preguntas

CÓMO AFINAR LA PRESENTACIÓN DESPUÉS DE GENERARLA

Una vez que Gamma genera la presentación con el prompt base, usa estos comandos en el chat de Gamma para ajustar lo que necesites:

Para ajustar el tono

- «Reescribe el texto de todas las slides con un tono más directo y menos formal»
- «Haz que la presentación suene más confiada y menos técnica»
- «Simplifica el lenguaje — que lo entienda alguien que no conoce la industria»

Para ajustar la estructura

- «Agrega una slide de objeciones comunes y cómo respondemos a cada una»
- «Mueve la slide de precios al final, después de los casos de éxito»
- «Combina las slides 4 y 5 en una sola y agrega más espacio visual»

Para mejorar visualmente

- «Usa un esquema de color oscuro con acentos en morado»
- «Reemplaza los párrafos por listas de máximo 4 puntos por slide»
- «Agrega íconos visuales relevantes a cada sección»