

4 PROMPTS PARA QUE TU PROPUESTA NO SE QUEDE EN VISTO

Copia, pega y mejora tu propuesta antes de enviarla.

CÓMO FUNCIONA

1. Subes tu propuesta actual a ChatGPT, Claude o Gemini.

2. Usas los 4 prompts, en orden y en el mismo chat, para que la IA ya tenga tu propuesta.

3. Tú decides qué cambios aceptar y revisas cada cifra, plazo y alcance antes de enviarla.

La idea de fondo: un cliente que compara varias propuestas no lee, escanea. Estos prompts te ayudan a ver tu propuesta como la ve él.

ANTES DE SUBIR TU PROPUESTA

Cambia nombres de clientes, cifras internas y datos confidenciales por marcadores como [CLIENTE] o [MONTO]. Así puedes trabajar tranquilo sin compartir información que no debes.

La IA simula a un cliente, no es un cliente real: sirve para detectar problemas de claridad y de argumento, no para predecir qué va a decidir una persona.

1 Descubre dónde dejan de leer

Sube tu propuesta al chat (PDF o texto) y pega este prompt:

PROMPT 1: EL ESCANEO DE SEIS SEGUNDOS

```
Actúa como el cliente que ya leyó veinte cotizaciones esta semana.
Dale a mi propuesta el escaneo de seis segundos y dime en qué momento
exacto dejaste de leer y por qué.
```

Qué buscar en la respuesta

- El punto exacto donde dejó de leer.
- La razón: ¿arranca hablando de ti, es muy larga, suena genérica o el precio llega sin contexto?
- Anótalo: eso es lo primero que vas a cambiar.

2 Reescríbela para que sobreviva ese escaneo

En el mismo chat, para que ya tenga tu propuesta:

PROMPT 2: REESCRIBE CON RESULTADOS

```
Reescríbela para que sobreviva ese escaneo. Cada sección abre con un
resultado para el cliente, no con lo que hacemos. Quita todo lo que
suene igual que la competencia.
```

- **Pídele el antes y el después** de cada sección para ver exactamente qué cambió.
- **La IA reescribe, tú validas.** Revisa que no haya cambiado precios, plazos ni alcances.

3 Descubre por qué te descartarían en silencio

Este es el más importante: casi nadie te dice por qué te descartó. Pídeselo al comité:

PROMPT 3: EL COMITÉ

```
Actúa como el comité que compara mi propuesta contra otras dos. Dime
las objeciones exactas por las que me descartarían en silencio.
```

Cuando te dé las objeciones, envía este segundo mensaje:

ENVÍALO DESPUÉS

```
Resuelve cada una de esas objeciones dentro de la propuesta, sin
agregar promesas que no pueda cumplir.
```

4 Muestra lo que cuesta no decidir

Las personas reaccionan más fuerte a lo que pierden que a lo que ganan. En una propuesta, eso significa mostrar lo que le cuesta al cliente cada mes que el problema sigue sin resolverse.

PROMPT 4: AVERSIÓN A LA PÉRDIDA

```
Reescríbela con aversión a la pérdida. Que el cliente sienta lo que
pierde cada mes que no trabaja conmigo.
```

AGRÉGALE ESTO PARA QUE SEA HONESTO

```
Usa solo costos reales y comprobables que yo te dé: [DATOS DEL
CLIENTE, por ejemplo horas perdidas, ventas que no se cierran,
clientes que se van]. No inventes cifras.
```

USA ESTO CON HONESTIDAD

El costo de no actuar tiene que ser real y comprobable. Una cifra inflada se nota y te cuesta la confianza, que es justo lo que quieres ganar.

Antes de enviarla

☐	Cada sección abre con un resultado para el cliente.
☐	Se entiende lo esencial en seis segundos.
☐	No hay frases que cualquier competidor podría decir.
☐	Precios, plazos y alcances están revisados por ti.
☐	Hay un solo siguiente paso, con fecha.
☐	Se ve bien en el celular.

CUANDO MANDAS VARIAS PROPUESTAS AL MES

Armar, personalizar y dar seguimiento a cada propuesta se come horas. Cuando el volumen crece, ese proceso se puede automatizar, y es justo lo que armamos en Vianta AI.

¿Quieres que tu proceso de ventas funcione solo?

Escríbenos directamente a nuestro agente de WhatsApp
y agendemos una llamada.

+52 81 2188 4401