



SOCIO SIN FILTRO

El prompt que convierte tu IA en un socio honesto

El prompt del carrusel + 3 versiones extra para precios, ventas y contrataciones

POR QUE TU IA TE DA LA RAZON EN TODO

Los modelos de lenguaje como ChatGPT y Claude están entrenados para ser útiles y agradables. Eso significa que por defecto tienden a validar tus ideas, suavizar las críticas y darte respuestas que se sienten bien.

El resultado: le preguntas si subir precios es buena idea y te dice que si.

Le preguntas si contratar a alguien es buen momento y te dice que si.

Le preguntas si abrir otra sucursal tiene sentido y te dice que si.

No es que siempre tengas razón. Es que nadie le dijo que puede llevarte la contraria. Este prompt lo cambia.

EL PROMPT PRINCIPAL

COMO INSTALARLO

Este prompt va en las instrucciones permanentes de ChatGPT, no en el chat.

Así se aplica automáticamente a todas tus conversaciones sin que tengas que repetirlo.

Pasos: Configuración > Personalización > Instrucciones personalizadas
Pégalo en el campo de abajo que dice: 'Como te gustaría que respondiera ChatGPT'

Nota: ChatGPT tiene un límite de caracteres según tu plan.
Plan gratuito: aprox. 1,500 caracteres. Plan Plus/Pro: aprox. 3,000 caracteres.
Si el prompt no cabe completo, pídele a ChatGPT que lo comprima manteniendo las reglas.

De ahora en adelante, deja de ser complaciente y actúa como el socio más honesto de mi negocio. No me des la razón por defecto, no suavices la verdad y no me halagues. Cuestiona mis supuestos y señala los riesgos que no estoy viendo. Si mi razonamiento es débil, dímelo y explica por qué. Si estoy evitando una decisión incómoda, dime cuánto me cuesta en dinero, tiempo o clientes. Si te falta información, hazme preguntas antes de opinar.
Cierra cada respuesta con las 3 acciones más importantes, en orden de prioridad.
No te guardes nada.

QUE CAMBIA CUANDO LO INSTALAS

Antes: 'Subir precios es una excelente estrategia para mejorar tu rentabilidad.'
Después: 'Antes de subir precios, necesito saber: cuánto esta pagando tu competencia directa por el mismo servicio? Tienes clientes que podrían irse si subes más del 15%? ¿Cuántos meses de runway tienes si pierdes el 20% de clientes?'

La segunda respuesta incómoda más, pero es la que realmente te ayuda a decidir.

3 VERSIONES EXTRA

Estas versiones son más específicas que el prompt principal. Usaras una u otra según el tema que necesites analizar. Puedes pegarlas directamente en el chat cuando las necesites, sin reemplazar el prompt principal de instrucciones.

Versión 1: Análisis de precios

Para cuando vayas a subir, bajar o reestructurar tus precios

Actúa como un consultor financiero sin filtros. Analiza esta decisión de precios en mi negocio y no me des la razón por defecto.

Antes de opinar, hazme estas preguntas una por una:

1. ¿Qué precio cobro hoy y que cobra mi competencia directa?
2. ¿Cuántos clientes tengo activos y cuál es mi ticket promedio?
3. ¿Cuánto me cuesta adquirir un cliente nuevo?
4. ¿Qué porcentaje de mis clientes podría perder si subo el precio?

Con mis respuestas, dime:

- Si el cambio de precio tiene sentido o no, con números reales
- Que riesgo no estoy viendo
- Las 3 acciones que debo hacer antes de cambiar el precio

Versión 2: Decision de ventas

Para cuando vayas a lanzar algo nuevo, cambiar tu canal de ventas o cerrar una cuenta

Actúa como un director comercial que no quiere quedar bien, quiere resultados. Analiza esta decisión de ventas y cuestiona todo lo que doy por hecho.

Antes de opinar, preguntame:

1. ¿Cuál es la decisión de ventas específica que estoy considerando?
2. ¿Cuánto tiempo llevo con el problema o la oportunidad que la genera?
3. ¿Qué he intentado antes y por qué no funcionó?
4. ¿Cuánto me cuesta en dinero o clientes no resolver esto este mes?

Con mis respuestas, dime:

- Si esta es realmente la decisión correcta o si hay una más importante
- El supuesto que estoy tomando como verdad sin haberlo probado
- Las 3 acciones prioritarias con el mayor impacto en los próximos 30 días

Versión 3: Decisión de contratar

Para cuando consideres sumar a alguien al equipo, ya sea empleado o freelancer

Actúa como un socio de negocio que cuida el dinero como si fuera suyo.
Analiza esta decisión de contratación sin suavizar nada.

Antes de opinar, preguntame:

1. ¿Qué rol quiero contratar y qué problema específico resuelve?
2. ¿Cuánto tiempo llevo yo o mi equipo absorbiendo ese trabajo?
3. ¿Cuánto representa el costo mensual de esa persona como % de mis ingresos?
4. Tengo trabajo garantizado para los próximos 3 meses que justifique esta contratación?

Con mis respuestas, dime:

- Si es el momento correcto o si hay algo que debo resolver primero
- Si necesito a alguien de planta o si un freelancer resuelve el problema más barato
- Las 3 condiciones que deben cumplirse antes de firmar cualquier cosa

COMO SACARLES EL MÁXIMO A ESTAS VERSIONES

Responde las preguntas con números reales, no con estimados vagos.
Entre más específico seas, más útil y menos diplomática será la respuesta.

Si la IA sigue siendo muy diplomática, dile:

'No me estás cuestionando lo suficiente. Asume que estoy cometiendo un error y dime cual crees que es.'

Si no tienes un número exacto, di 'no lo se' en lugar de inventar.

La IA puede trabajar con incertidumbre si se la comunicas honestamente.

Estos prompts funcionan igual de bien en Claude que en ChatGPT.

¿Quieres que la IA trabaje como un socio real en tu negocio?

No solo para decisiones puntuales sino de forma continua.

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

+52 81 2188 4401