

Los 5 Prompts del Dueño

Copia, pega, y tu negocio te responde. Cinco minutos cada uno.

Antes de empezar, una regla: **pégale contexto real**. La IA con datos vagos te devuelve consejos de revista. Con tus números de verdad, te devuelve un diagnóstico. Sé específico o no pierdas el tiempo.

1 • El diagnóstico de 10 minutos

Úsalo: el primer lunes del mes, antes de decidir nada.

Actúa como un consultor de operaciones que audita negocios de servicios. Estos son mis números del último mes: facturación [X], gastos fijos [X], gastos variables [X], número de clientes [X], número de empleados [X], mis 3 servicios y lo que cobro por cada uno [X]. Hazme 5 preguntas para entender mi operación. Después dime cuál es el ÚNICO cuello de botella que más me está costando dinero ahora mismo, con el número que lo demuestra. No me des una lista de recomendaciones: dame uno solo y por qué ese.

Te devuelve: el punto donde se está fugando el dinero, con la cifra al lado.

2 • El gerente que no tienes

Úsalo: con la tarea que solo tú sabes hacer.

Voy a describirte una tarea que hoy solo hago yo en mi negocio: [describela paso a paso, como se la contarías a un amigo]. Conviértela en un procedimiento que una persona nueva pueda seguir sin preguntarme nada: pasos numerados, qué hacer cuando algo sale mal, y cómo se sabe que quedó bien hecho. Al final, dime qué información me falta darte para que este procedimiento funcione de verdad.

Te devuelve: el proceso escrito que llevas dos años posponiendo.

3 • El auditor de gastos

Úsalo: con el estado de cuenta del mes abierto.

Esta es mi lista de gastos del mes con montos: [pégala completa]. Mi facturación fue [X] y mi margen objetivo es [X]%. Clasifica cada gasto en: (a) genera ingreso directo, (b) protege el negocio, (c) no mueve ningún número. Para los de la categoría (c), dime cuánto suman al año. No me pidas permiso ni suavices: quiero el número completo.

Te devuelve: la cifra anual que estás quemando sin darte cuenta.

4 • El entrenador de tu vendedor

Úsalo: antes de la próxima reunión de ventas.

Vendo [servicio] a [tipo de cliente] por [precio]. Estas son las 5 objeciones que más nos frenan: [lista]. Para cada una, escribe una respuesta corta que un vendedor pueda decir en voz alta sin sonar a guion, que reconozca la objeción antes de contestarla. Después dime cuál de esas 5 objeciones indica que esa persona nunca iba a comprar, para que dejemos de perder tiempo ahí.

Te devuelve: respuestas listas y —más valioso— a quién dejar ir.

5 • El reporte del lunes

Úsalo: una vez, y luego cada semana con los números nuevos.

Diseña el tablero semanal de un dueño de [tu industria] que factura [X] al año. Máximo 6 números, y para cada uno: qué mide, por qué importa y cuál es la señal de alarma. Nada de métricas de vanidad. Al final, escríbeme un mensaje de 4 líneas que yo pueda mandarle a mi equipo cada lunes pidiéndoles exactamente esos 6 números.

Te devuelve: tu tablero y el mensaje que lo pone a correr.

Ahora, lo que ninguna IA te va a dar

Te acabo de dar cinco herramientas que le sacan a tu negocio la verdad en cinco minutos. Úsalas hoy: van a funcionar.

Pero seamos honestos con lo que acabas de recibir. La IA te va a decir **qué** está roto. Lo que no puede hacer es lo que decide si tu negocio crece o se queda igual:

- No sabe si tu cuello de botella es de verdad el proceso, o es la persona que no quieres soltar.
- No decide por ti cuál de las cinco cosas atacas primero — y atacarlas todas a la vez es la forma más común de no arreglar ninguna.
- No conoce tu historia, tu mercado, ni por qué llevas tres años tropezando con la misma piedra.
- Y no te va a llamar el martes a preguntar si lo hiciste.

Eso último es lo que más me costó entender a mí: **la información nunca fue el problema**. El problema es la decisión, y la decisión se toma mirando tu caso, no leyendo una lista.

Por eso hago la **Auditoría F.O.V.**: una hora, tus números en pantalla, y sales con una sola cosa que hacer — la tuya, no la genérica.

👉 **Agenda tu Auditoría F.O.V. gratis**

<https://links.oktoacademy.com/widget/form/JgVQPia5K3bP9uA0RR0b>

Aprende, aplica, ajusta y repite. Otro día para ganar. — Ramón Ferrer • OKTO Academy