

ESTRATEGIA DIGITAL · GUÍA PRÁCTICA

¡ChatGPT Desde CERO: La Guía que Nadie te Explicó!

Manual práctico para emprendedores y empresarios

Aprende haciendo. Convierte ideas, archivos y problemas reales en resultados útiles para tu negocio.

PASO A PASO + PROMPTS

POR STEFANO UGARRIZA

Transformación Digital con IA · Metodología AMI



No necesitas ser experto. Necesitas comenzar.

Este ebook fue creado como complemento práctico de mi clase en YouTube. Mi objetivo es que abras ChatGPT mientras lees, ejecutes cada ejercicio y termines con una herramienta que ya produce valor para tu negocio.

Mi recomendación

No leas todo de corrido. Avanza una página, realiza el ejercicio y guarda el resultado. El aprendizaje ocurre cuando aplicas, corriges y vuelves a intentar.

La regla AMI

Acción Masiva Imperfecta: escribe el primer prompt aunque no sea perfecto. Después mejora la respuesta con instrucciones de seguimiento. ChatGPT se domina conversando, no memorizando fórmulas.

Cómo usar esta guía

1. Abre chatgpt.com. 2. Ten un reto real de tu empresa. 3. Copia los prompts. 4. Personaliza lo que aparece entre corchetes. 5. Verifica antes de publicar, enviar o decidir.



Lo que vas a lograr

Al finalizar tendrás un sistema sencillo para pedir, revisar y convertir respuestas en acciones empresariales.

01 • Entender

Qué es ChatGPT, qué puede hacer y dónde puede equivocarse.

02 • Pedir

Cómo escribir instrucciones claras con el método C.L.A.R.O.

03 • Producir

Contenido, ventas, servicio al cliente, documentos y análisis.

04 • Verificar

Cómo reducir errores, proteger información y pedir fuentes.

05 • Implementar

Un reto AMI de 7 días para convertir aprendizaje en hábito.



ChatGPT explicado sin tecnicismos

ChatGPT es un agente de inteligencia artificial con el que puedes conversar en lenguaje natural. Puedes comenzar con una pregunta, una idea, notas sueltas, un archivo o una tarea.

Sí puede ayudarte a...

Explicar conceptos, crear borradores, ordenar ideas, analizar información, comparar opciones, investigar temas actuales, resumir archivos y producir entregables.

No es una verdad absoluta

Puede interpretar mal, omitir contexto o presentar datos incorrectos con seguridad. Trátalo como un copiloto muy capaz: acelera el trabajo, pero tú conservas el criterio y la responsabilidad.

La idea clave

La calidad de la respuesta depende de tres cosas: el contexto que entregas, la claridad del resultado que pides y la revisión que haces después.



Configura tu cuenta y reconoce la pantalla

La interfaz puede variar según el plan, el país, el dispositivo y las funciones habilitadas. Busca estos elementos, aunque cambien ligeramente de lugar.

Paso 1 · Ingresa

Abre <https://chatgpt.com> y crea una cuenta o inicia sesión. Usa una cuenta que puedas recuperar y activa las medidas de seguridad disponibles.

Paso 2 · Inicia un chat

Selecciona “Nuevo chat”. Escribe en el cuadro inferior y presiona enviar. Para una tarea aislada, un chat nuevo evita mezclar contextos.

Paso 3 · Ubica tus herramientas

Identifica el selector Chat/Work, el botón para adjuntar archivos, el acceso a Proyectos, la Biblioteca y la configuración de personalización, cuando estén disponibles.

Paso 4 · Personaliza con criterio

En Configuración > Personalización puedes agregar preferencias generales. Evita incluir contraseñas, datos bancarios, secretos comerciales o información sensible de clientes.



Elige el modo correcto antes de comenzar

No todo necesita el mismo nivel de trabajo. Elegir bien el modo te ayuda a obtener respuestas más rápidas o entregables más completos.

CHAT · Para conversar

Úsalo para preguntas, lluvia de ideas, explicaciones, comparaciones rápidas, redacción breve y decisiones cotidianas.

WORK · Para terminar tareas

Úsalo cuando esperas un resultado revisable: un informe, presentación, hoja de cálculo, PDF, investigación con varias fuentes o una tarea de varios pasos.

Regla práctica

Si necesitas una respuesta, usa Chat. Si necesitas un entregable, varias fuentes o un proceso completo, usa Work.

Ejercicio

Pide en Chat: “Dame cinco ideas de campaña para mi negocio”. Luego pide en Work: “Investiga, selecciona la mejor idea y crea el plan de campaña de 30 días con calendario y métricas”. Compara la profundidad.



Haz una conversación útil en 5 minutos

Empieza con un problema real y de bajo riesgo. No busques perfección: busca una primera versión que puedas mejorar.

1 • Describe la situación

Tengo una empresa de [sector] en [ciudad]. Vendemos [producto/servicio] a [tipo de cliente].

2 • Pide un resultado

Ayúdame a identificar las cinco causas más probables por las que nuestros clientes preguntan, pero no compran.

3 • Define el formato

Entrégalo en una tabla con causa, señal observable, pregunta de diagnóstico y acción recomendada.

4 • Mejora

Ahora prioriza las causas por impacto y facilidad. Antes de responder, hazme cinco preguntas para personalizar el análisis.

Prueba ahora

Copia los cuatro pasos en un solo mensaje y reemplaza los corchetes con datos de tu negocio.



La fórmula para pedir mejores resultados

Adapté las buenas prácticas de prompting a un método fácil de recordar. No tienes que usar siempre las cinco partes, pero sí las que cambian el resultado.

C • Contexto

¿Qué negocio, situación, información o fuente debe conocer?

L • Logro

¿Qué resultado exacto necesitas obtener?

A • Audiencia

¿Quién leerá, verá o utilizará el resultado?

R • Reglas

¿Qué debe respetar, evitar, verificar o mantener sin cambios?

O • Output

¿En qué formato, extensión y nivel de detalle lo necesitas?

Plantilla maestra

Contexto: [información útil]. Logro: [resultado]. Audiencia: [público]. Reglas: [tono, límites y verificaciones].
Output: [formato, extensión y estructura].



De un prompt débil a uno que sí trabaja

El problema no suele ser que ChatGPT “no sirva”. Muchas veces le pedimos algo demasiado abierto y recibimos una respuesta igualmente abierta.

Prompt débil

Hazme una estrategia de marketing para mi empresa.

¿Qué falta?

No conoce el negocio, la audiencia, el objetivo, el presupuesto, el canal, el plazo ni el formato esperado.

Prompt C.L.A.R.O.

Soy dueño de una firma contable B2B en Bogotá. Quiero conseguir 20 reuniones calificadas en 60 días. Mi audiencia son pymes de 10 a 80 empleados. Presupuesto: \$2.000.000 COP/mes. Diseña una estrategia basada en contenido y LinkedIn, sin tácticas invasivas. Entrégala en una tabla semanal con mensaje, canal, CTA, responsable y KPI. Señala supuestos y hazme cinco preguntas antes de cerrar el plan.

Resultado

Ahora ChatGPT sabe qué optimizar, para quién, bajo qué límites y cómo presentarlo.



Tu primer prompt no tiene que ser perfecto

La ventaja de ChatGPT es que puedes corregir la dirección sin empezar desde cero. Revisa, señala el problema y pide un cambio específico.

Para profundizar

“Hazme tres preguntas que necesites para mejorar esta respuesta”.

Para simplificar

“Explícalo con palabras sencillas y un ejemplo de una pyme colombiana”.

Para comparar

“Propón tres opciones y compáralas por costo, velocidad, riesgo e impacto”.

Para validar

“Separa hechos, supuestos e inferencias. Indica qué debo verificar antes de decidir”.

Para dejarlo listo

“Convierte la opción elegida en un plan de acción con tareas, responsable, fecha y KPI”.



Crea contenido que parta del dolor del cliente

No le pidas “un post bonito”. Dale a ChatGPT el problema, la promesa, el canal y la acción que quieres provocar.

Paso a paso

1. Define el producto. 2. Describe al cliente. 3. Escribe sus tres dolores. 4. Elige el objetivo: educar, generar conversación o convertir. 5. Pide versiones y selecciona.

Prompt copiable

Actúa como estratega de contenido B2B. Mi empresa vende [servicio] a [audiencia]. El cliente sufre [dolor 1], [dolor 2] y [dolor 3]. Crea un reel de 30 segundos que eduque y genere autoridad, sin promesas exageradas. Usa gancho, desarrollo, ejemplo y CTA. Escríbelo en mi voz: clara, cercana y orientada a la acción. Entrega guion, texto en pantalla y copy de publicación.

Revisión humana

Confirma que la promesa sea real, que el tono represente tu marca y que ningún dato haya sido inventado.



Convierte información en una conversación comercial

ChatGPT puede ayudarte a preparar, no a reemplazar, una conversación de ventas basada en escucha y diagnóstico.

Antes de la reunión

Comparte información pública o autorizada del prospecto. Pide hipótesis de dolor, preguntas de diagnóstico y objeciones probables. Marca todo lo no confirmado como supuesto.

Prompt copiable

Voy a reunirme con [empresa/tipo de cliente]. Vendo [solución]. Con esta información autorizada: [contexto], crea 10 preguntas consultivas agrupadas en situación, problema, impacto y decisión. No asumas necesidades. Añade qué señal debo escuchar y una pregunta de seguimiento por cada bloque.

Después de la reunión

Pega tus notas sin datos sensibles y pide un resumen con dolores confirmados, decisiones, pendientes, responsables y próxima acción. Revisa todo antes de enviarlo.

Límite ético

No uses IA para manipular, inventar urgencia ni atribuir al cliente algo que no dijo.



Responde más rápido sin perder humanidad

Crea borradores consistentes, pero conserva la empatía y la revisión humana, especialmente en reclamos o decisiones delicadas.

Prompt copiable

Redacta una respuesta para un cliente que reporta [situación]. Objetivo: reconocer el problema, explicar el siguiente paso y recuperar confianza. Tono humano, respetuoso y directo. No admitas hechos que no estén confirmados ni prometas fechas que no te doy. Máximo 120 palabras. Incluye asunto y cierre.

Escalamiento

Pide: “Crea una matriz con tipo de solicitud, nivel de urgencia, respuesta inicial, responsable y tiempo objetivo”. Luego valida esos tiempos con tu operación.

Control de calidad

Antes de enviar: ¿reconoce el problema?, ¿explica la acción?, ¿evita culpar?, ¿cumple políticas?, ¿protege datos?, ¿suena como una persona?



Documenta procesos y detecta puntos débiles

Un proceso que solo existe en la cabeza de una persona es un riesgo. Usa ChatGPT para transformar conocimiento operativo en instrucciones revisables.

Prompt copiable

Ayúdame a documentar el proceso de [nombre]. Contexto: [área, objetivo, sistemas]. Primero hazme preguntas sobre entrada, pasos, responsables, decisiones, excepciones, controles y salida. Después crea un procedimiento con propósito, alcance, roles, pasos numerados, riesgos, controles, KPI y checklist final. Marca cualquier vacío de información.

Diagnóstico

Luego pide: "Identifica cuellos de botella, reprocesos, puntos de espera y tareas manuales repetitivas. Prioriza mejoras por impacto, esfuerzo y riesgo".

Regla

Nunca implementes un proceso generado sin validarlo con quienes realmente lo ejecutan.



Analiza un PDF, Word o Excel sin perder el control

Cuando adjuntas un archivo, indícale qué debe buscar y cómo debe demostrar sus conclusiones. No basta con escribir “analiza esto”.

1 • Adjunta

Usa el botón de archivos y selecciona un documento autorizado. Comprueba que no contenga datos innecesarios o confidenciales.

2 • Da una misión

“Resume para un gerente que tiene 3 minutos. Prioriza decisiones, riesgos, cifras y próximos pasos”.

3 • Exige trazabilidad

“Indica la página, sección, hoja o celda que respalda cada hallazgo. Si no está en el archivo, dilo”.

4 • Busca vacíos

“¿Qué información falta para tomar una decisión responsable? Separa evidencia, supuesto e inferencia”.

5 • Verifica

Abre el archivo original y confirma cifras, nombres, fechas y citas antes de utilizar el resultado.



Analiza o crea piezas con instrucciones visuales

Puedes adjuntar una imagen para analizarla o pedir una nueva. Señala la zona importante y describe qué debe cambiar y qué debe permanecer igual.

Para analizar

Adjunta una captura y escribe: “Revisa esta landing page desde conversión. Evalúa jerarquía, propuesta de valor, CTA, confianza y legibilidad móvil. Prioriza cinco cambios y explica el impacto”.

Para crear

“Crea una pieza vertical 1080 × 1350 para Instagram sobre [tema]. Audiencia: [público]. Mensaje principal: [frase]. Estilo: tecnológico, corporativo y limpio. Usa poco texto, alto contraste y espacio para el logo”.

Para editar

“Mantén el rostro, la identidad y la composición general. Reemplaza el fondo por [descripción], corrige [elemento] y no agregues textos ni logos nuevos”.

Revisión

Verifica ortografía, proporciones, manos, rostros, logotipos y coherencia con el manual de marca.



Pide búsquedas con fuentes, fechas y límites

Si la respuesta depende de precios, leyes, noticias, competidores o tendencias, solicita explícitamente una búsqueda actual y exige fuentes verificables.

Prompt copiable

Investiga [tema] con información vigente a [fecha] para [país/ciudad]. Prioriza fuentes oficiales y primarias. Compara al menos [número] opciones. Incluye enlaces, fecha de publicación y fecha del hecho cuando sean distintas. Separa hechos, inferencias y recomendaciones. Si un dato no puede verificarse, no lo presentes como cierto.

Qué revisar

Autor de la fuente · fecha · método · alcance geográfico · conflicto de interés · coincidencia con otras fuentes.

Decisiones sensibles

En salud, derecho, finanzas, seguridad o contratación, usa la IA para comprender y preparar preguntas, no para sustituir a un profesional responsable.



Evita explicar tu negocio desde cero cada vez

Cuando una iniciativa continuará durante semanas, organiza chats, archivos e instrucciones relacionadas en un Proyecto, si está disponible en tu cuenta.

Crea un proyecto por objetivo

Ejemplos: Marketing Inntek, Implementación CRM, Lanzamiento de curso o Plan comercial 2026. No mezcles clientes ni información que deba mantenerse separada.

Agrega instrucciones útiles

Define audiencia, propuesta de valor, tono, países, moneda, servicios, palabras que debes evitar y criterios de calidad. Actualízalas cuando cambie el negocio.

Incluye fuentes autorizadas

Manual de marca, portafolio, preguntas frecuentes, políticas, propuesta comercial y plantillas aprobadas. Aclara cuál documento tiene prioridad.

Prompt inicial

Antes de crear contenido, resume lo que entiendes de mi empresa, identifica contradicciones y hazme las preguntas necesarias. No inventes información faltante.



Marketing, ventas y clientes

Copia, reemplaza los corchetes y mejora la respuesta con preguntas de seguimiento.

Buyer persona

Con base en [datos], crea un perfil de cliente ideal. Separa hechos y supuestos. Incluye dolores, motivaciones, objeciones, señales de compra y preguntas que debo validar mediante entrevistas.

Propuesta de valor

Ayúdame a convertir [servicio] en una propuesta de valor para [audiencia]. Usa: problema, resultado deseado, mecanismo, evidencia y diferenciador. Crea 5 versiones sin exagerar beneficios.

Oferta comercial

Estructura una propuesta para [cliente] con contexto, problema confirmado, alcance, entregables, exclusiones, cronograma, inversión, riesgos, próximos pasos y preguntas abiertas.

Objeciones

Simula 10 objeciones reales de [audiencia] frente a [oferta]. Responde con empatía, preguntas de diagnóstico y evidencia; evita presión o manipulación.

Calendario

Crea un calendario de 30 días para [canal]. Distribuye contenido educativo, autoridad, prueba, comunidad y conversión. Incluye tema, formato, gancho, CTA y KPI.



Productividad, análisis y gestión

Estos prompts convierten información dispersa en decisiones y acciones verificables.

Reuniones

Convierte estas notas en: decisiones, pendientes, responsable, fecha, riesgo y próxima reunión. No asignes responsables ni fechas que no estén confirmados.

Priorización

Organiza estas iniciativas en una matriz impacto/esfuerzo/riesgo. Explica criterios, señala dependencias y recomienda qué iniciar, detener y posponer.

Indicadores

Para el objetivo [objetivo], diseña KPI de resultado y de proceso. Define fórmula, fuente, frecuencia, responsable, meta, alerta y acción correctiva.

Decisión

Compara [opciones] con criterios ponderados. Explica puntajes, prueba sensibilidad, identifica información faltante y recomienda el siguiente experimento reversible.

Aprendizaje

Enséñame [tema] como tutor. Primero evalúa mi nivel con cinco preguntas. Después crea una ruta práctica, ejemplos de mi sector y una prueba corta con retroalimentación.



Convierte ChatGPT en un hábito empresarial

Dedica 20 minutos diarios. Guarda el resultado útil y anota qué contexto faltó para mejorarlo.

Día 1

Explica un concepto de tu negocio a un cliente no experto.

Día 2

Mejora un correo o mensaje comercial real.

Día 3

Crea un contenido desde un dolor confirmado.

Día 4

Documenta un proceso repetitivo.

Día 5

Analiza un archivo y verifica tres hallazgos.

Día 6

Investiga una decisión actual con fuentes.

Día 7

Convierte lo aprendido en un flujo semanal con KPI.

Meta

No acumules prompts. Construye resultados reutilizables: plantillas, procesos, respuestas, contenidos y decisiones documentadas.



Checklist antes de usar una respuesta

La velocidad no sirve si el resultado crea errores, riesgos o retrabajo. Haz esta revisión en menos de dos minutos.

Exactitud

¿Verifiqué cifras, nombres, fechas, enlaces y afirmaciones importantes?

Contexto

¿La respuesta entiende mi negocio, país, audiencia y objetivo?

Evidencia

¿Distingue hechos, supuestos, inferencias y recomendaciones?

Privacidad

¿Eliminé datos personales, claves, contratos reservados y secretos comerciales innecesarios?

Humanidad

¿Suenas como mi marca? ¿Es clara, respetuosa y útil para quien la recibirá?

Acción

¿Define qué sigue, quién lo hará, cuándo y cómo se medirá?

Regla final

Usa ChatGPT para aumentar tu capacidad de pensar y ejecutar, no para renunciar a tu criterio.

El mejor prompt es el que produce una acción útil.

Empieza hoy. Mejora mañana. Repite hasta convertirlo en sistema.

SOBRE EL AUTOR

Soy Stefano Ugarriza, Ingeniero Industrial, consultor en Diseño Web, Marketing Digital y Transformación Digital con IA. Desde Estratega Digital ayudo a emprendedores y empresarios a pasar del conocimiento a la implementación mediante la metodología AMI: Acción Masiva Imperfecta.

CONTINÚA APRENDIENDO

- Clase completa: https://youtu.be/UjjwH9U_wMI
- Comunidad: <https://www.skool.com/stefano-ugarriza-4120/about>
- Inntek Colombia: <https://inntek.com.co/>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/stefanougarrizagiamo/>

FUENTES Y VIGENCIA

Base actualizada con la clase publicada y documentación oficial de OpenAI: [learn.chatgpt.com/docs/use-chatgpt](https://openai.com/learn/chatgpt/docs/use-chatgpt), [/docs/prompting](https://openai.com/learn/chatgpt/docs/prompting), [/docs/get-started-with-work](https://openai.com/learn/chatgpt/docs/get-started-with-work) y [/docs/web](https://openai.com/learn/chatgpt/docs/web). Las funciones pueden variar según plan, plataforma, región y configuración.