

GUÍA PRÁCTICA + PLANTILLA RELLENABLE

Una oferta. Cinco contenidos con IA.



No empieces cinco veces desde cero. Parte de una oferta real y cambia el ángulo de cada pieza: qué es, cómo funciona, qué dudas resuelve, qué incluye y cuál es el siguiente paso.

Cómo utilizar este PDF

1. Completa la ficha de la página 2 con datos confirmados.
2. Copia el prompt de la página 3 y sustituye los corchetes.
3. Revisa el ejemplo ficticio de las páginas 4 y 5.
4. Usa la lista de control de la página 6 antes de publicar.

Puedes escribir en los campos del PDF con un lector compatible o imprimirlo. Descarga una copia y guarda los cambios con otro nombre. No necesitas contratar una herramienta nueva.

RELLENA ANTES DE PEDIR TEXTOS A LA IA

Tu ficha de partida

Negocio y zona

Qué ofreces y para quién

Qué incluye y qué no incluye

Precio, fecha, duración y condiciones confirmadas

Imagen o prueba real que puedes enseñar

Cómo reservar o comprar: enlace y llamada a la acción

Datos pendientes, límites y afirmaciones prohibidas

No añadas datos personales de clientes. Si falta un precio, fecha o condición, déjalo como pendiente: la IA no debe completarlo por su cuenta.

CONTEXTO + TAREA + FORMATO + REVISIÓN

El prompt que puedes copiar

Actúa como redactor de contenidos para un negocio local. Tu tarea es transformar UNA oferta confirmada en CINCO piezas diferentes, sin inventar datos.

CONTEXTO

Negocio y zona: [completa]. Público: [completa]. Oferta: [completa]. Incluye/no incluye: [completa]. Precio, fechas y condiciones: [completa]. Material visual disponible: [completa]. Reserva o compra: [completa]. Tono: cercano, claro y concreto. Afirmaciones prohibidas: [completa].

ANTES DE REDACTAR

Señala qué información falta. No conviertas suposiciones en hechos ni inventes descuentos, plazas, testimonios o urgencia. Si falta un dato imprescindible, pregunta por él.

ENTREGA

1. Un post de presentación: gancho, beneficio verificable y llamada a la acción.
2. Un carrusel de 4 diapositivas que explique el proceso, con una idea por diapositiva.
3. Un guion de vídeo breve con escena y frase para cada plano.
4. Una pieza que resuelva una objeción concreta.
5. Un recordatorio útil con condiciones confirmadas, sin falsa escasez.

Para cada pieza incluye objetivo, texto, propuesta visual y llamada a la acción. No repitas el mismo gancho. Usa frases cortas. Los enlaces de cada canal deben tener un destino real.

REVISA

Termina con una tabla de afirmación / dato de origen / pendiente de comprobar. No des por publicada ninguna pieza.

Después de recibir la respuesta: contrasta cada afirmación con tu ficha, adapta las imágenes y prueba el enlace. La IA prepara un borrador; tú decides qué es correcto.

CASO FICTICIO: TALLER DE CERÁMICA

Un ejemplo que puedes adaptar

Ficha de ejemplo: Barro de Barrio, Madrid. Taller de iniciación para adultos sin experiencia. Dos horas para modelar una pieza. Materiales y una cocción incluidos. Recogida posterior con fecha confirmada por el taller. No se incluyen envío ni torno. Reserva mediante el enlace del negocio. Precio y fecha pendientes: no se anuncian.

01 / Presentar

Tu primera pieza no tiene que ser perfecta. Tiene que ser tuya. En nuestro taller de iniciación modelas una pieza desde cero, con materiales y una cocción incluidos. Consulta fechas y precio antes de reservar.

Visual: manos modelando una pieza real del taller. CTA: consulta el enlace de reservas.

02 / Enseñar el proceso

Diapositiva 1: De un bloque de barro a tu primera pieza.

Diapositiva 2: Elige una forma sencilla y prepara el barro.

Diapositiva 3: Modela y da textura con ayuda del taller.

Diapositiva 4: Tras la cocción, recoge tu pieza cuando te lo confirme el equipo.

Visual: cuatro fotos propias, una por paso. No prometas recogida inmediata.

EL MISMO SERVICIO, OTRA PREGUNTA

Tres ángulos más, sin repetir

03 / Vídeo de proceso

Plano 1: manos con barro. Voz: «¿Y si tu próximo plan acaba en una pieza hecha por ti?». Plano 2: modelado. Voz: «Empieza con una forma sencilla». Plano 3: piezas de ejemplo. Voz: «Nos encargamos de la cocción; la recogida se confirma después». Cierre: «Consulta fechas y precio en el enlace».

Graba el proceso real y etiqueta las piezas de muestra; no las presentes como resultado garantizado.

04 / Resolver una duda

«¿Tengo que saber cerámica?» No: esta propuesta está pensada para adultos que empiezan. Trabajamos una pieza sencilla durante dos horas. Si buscas torno, este taller no lo incluye. Consulta las condiciones antes de reservar.

Foto del material preparado. Respuesta directa, sin inventar testimonios.

05 / Facilitar la decisión

Antes de reservar, comprueba tres cosas: fecha disponible, precio y cuándo podrás recoger la pieza. El taller incluye materiales y una cocción; el envío no está incluido. Toda la información, en el enlace del negocio.

Foto de la mesa del taller y lista breve. No digas «últimas plazas» sin comprobarlo.

UNA LISTA BREVE QUE EVITA ERRORES

La revisión antes de publicar

- ☐ Cada dato coincide con la ficha del negocio.
- ☐ No hay precios, fechas o descuentos inventados.
- ☐ El texto explica una idea distinta en cada pieza.
- ☐ Las imágenes son propias o tienen permiso de uso.
- ☐ El logo y el texto no se cortan en la miniatura.
- ☐ La creatividad se adapta al canal y a su recorte.
- ☐ El enlace abre el destino correcto y permite actuar.
- ☐ No aparecen datos personales ni testimonios ficticios.
- ☐ Hay una revisión humana antes de enviar la pieza.

Cómo saber qué pieza repetir

Anota por pieza la fecha, el enlace, las visitas al destino y las consultas o reservas que puedas atribuir con evidencia. Compara piezas con objetivos parecidos. No confundas visualizaciones con ventas ni atribuyas resultados que no has medido.