

IA

Guia de Prompts para el desarrollo iterativo de ideas de negocios



Desarrollo generativo de StartUps
Trabajo colaborativo
~ 2024 ~

Carrera: *Lic. en Administración con Orientación en Emprendedurismo*

Cátedra: *Taller de Emprendedurismo*

Profesores:

Marek, Pablo

Nemesio, José

Alumnos:

Blandi, Florencia

Casetta, Lautaro

Figlioli, Matias

Guerra Vidal, Esteban Pedro

Jaca Alvarez, María José

Saffení, Emanuel



Índice

Introducción.....	2
¿Qué son los Prompts y cómo usarlos para Crear una Startup?.....	3
Secuencia de Prompts.....	4
0. Carga de información individual.....	4
1. Generación de Ideas (Fase Divergente).....	5
2. Selección y Priorización de Ideas (Fase Convergente).....	7
3. Análisis de Entorno y Competencia.....	7
4. Validación y Definición de la Propuesta de Valor.....	8
5. Creación del MVP y Plan de Pruebas.....	9
6. Feedback e Iteración.....	9
7. Monetización y Estrategias de Ingresos.....	10
8. Escalabilidad y Expansión.....	10
9. Presentación a Inversionistas.....	10
Proceso de Creación de Storyboard para una Propuesta de Negocio.....	12
Herramientas Para Entender e Implementar el PVM:.....	14
Cierre: Un Camino hacia el Éxito en Startups.....	16

Introducción

El presente trabajo ha sido elaborado como parte de la finalización de la cursada de la materia *Taller de Emprendedurismo*, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Jurídicas de la Universidad Nacional de La Pampa. Este documento responde a una solicitud de la cátedra, consolidando los aprendizajes desarrollados a lo largo del año en una guía que sintetiza los prompts utilizados y nuestra experiencia interactuando con inteligencia artificial.

A lo largo de este proceso, hemos descubierto y redescubierto el potencial de la inteligencia artificial como una herramienta útil y compañera hábil, que no solo nos permitió cumplir con los objetivos académicos, sino también explorar nuevas perspectivas en el desarrollo de modelos de negocio. Esta experiencia nos llevó a identificar aspectos interesantes y relevantes, a generar ideas innovadoras, descartarlas y reemplazarlas por otras más sólidas. Porque, como aprendimos, lo único constante es el cambio, y la capacidad de adaptarse a la realidad es esencial para desarrollar proyectos viables y rentables.

En este sentido, las iteraciones se destacaron como un concepto central, tanto para refinar nuestra interacción con la IA como para el desarrollo de startups en busca de la validación de su modelo de negocio. Este enfoque dialéctico nos permitió enriquecer el proceso, logrando avances significativos en cada etapa. La presente guía no solo documenta este recorrido, sino que también pretende ser un recurso práctico y reflexivo para futuros emprendedores que deseen utilizar la inteligencia artificial como aliada en su camino hacia el éxito.

¿Qué son los Prompts y cómo usarlos para Crear una Startup?

Un prompt es una instrucción o pregunta que le das a una inteligencia artificial para obtener información o resultados específicos. Los prompts son herramientas clave para guiar la IA en la generación de ideas, análisis, validaciones y estrategias, todo adaptado a tus necesidades y objetivos.

Con esta guía, aprenderás a estructurar tus interacciones con la IA para convertir una idea en una startup exitosa. Aunque no necesitas ser un experto en tecnología, sí es importante formular preguntas claras, agregar contexto y personalizar cada consulta según la etapa de tu proyecto.

¿Cómo formular buenos prompts?

1. Sé claro y específico: Detalla el contexto y los objetivos de tu consulta.
2. Incluye variables relevantes: Define aspectos como el sector, los clientes objetivo, las habilidades del equipo, etc.
3. Itera y refina: Usa las respuestas de la IA para hacer preguntas más precisas.
4. Divide en pasos: Aborda cada etapa del desarrollo de tu startup con prompts específicos.
5. Aunque lo importante es mantener un hilo conductor en la “conversación” con la IA, es conveniente respaldarla en un documento externo, para editar, hacer anotaciones y reformular ideas con posterioridad o volver a un estadio anterior de análisis.

Los prompts para ser relevantes deben ser tenidos en cuenta en el marco de una “conversación” integral con la IA donde se le indique porque eligen una idea o ruta sobre otras dentro de las ofrecidas o nutriendo de información del entorno y aspectos personales pueden no haberse tenido en cuenta previamente o simplemente fueran pasados por alto.

La IA es un asistente que no reemplazará el arte, ni la visión de los emprendedores. Sirve como instrumento para potenciar las ideas y ayuda para darles forma.

Los prompts de la guía deben ser adecuados a las circunstancias específicas y etapa de la conversación.

La misma conversación puede utilizarse en diferentes IA con el fin de cruzar razonamientos y obtener nuevas respuestas. Una buena práctica es pedir que “reformule su respuesta” desde otro punto de vista o en virtud de otra información o idea. Es ante todo un proceso dialéctico e iterativo que mejora sus respuesta cuanto más uso haga de la herramienta. Por su parte, las IA suelen mencionar las fuentes de donde obtienen la información, lo cual es una herramienta útil para quienes desean profundizar en sus consultas y acceder a los enlaces de dichas fuentes.

Secuencia de Prompts

Esta guía está organizada en fases que reflejan el ciclo de vida de una startup, desde la generación de ideas hasta la expansión. Cada fase incluye prompts detallados para orientar el proceso.

0. Carga de información individual

Para ayudarte de la manera más efectiva en el desarrollo de tu startup, indica a la IA información sobre ti y tu equipo. A continuación se detallan algunos prompt. Los mismos no son taxativos, si desean agregar más información sobre ustedes que crean relevante, pueden hacerlo.

Intereses y Pasiones: Los temas o sectores que más me apasionan y en los que me gustaría desarrollar un negocio son [describe los temas o sectores aquí].

Habilidades y Fortalezas: Mis principales habilidades son [enumera tus habilidades técnicas, de gestión o de marketing aquí]. Me destaco especialmente en [menciona habilidades específicas clave para el proyecto].

Experiencia y Antecedentes: Tengo experiencia previa en [describe tu experiencia en emprendimientos, sectores específicos o roles determinados] y me gustaría aprovecharla para este proyecto.

Propósito y Motivación: Lo que me motiva a emprender esta startup es [explica tu motivación aquí]. Mi objetivo a largo plazo es [describe tu meta principal].

Valores y Cultura: Los valores que considero esenciales para el trabajo en equipo y para la creación de una cultura empresarial sólida son [enumera los valores aquí].

Preferencias de Trabajo: Prefiero un enfoque [ágil y flexible / planificado y detallado]. Me siento [cómodo/a o incómodo/a] trabajando en ambientes de alto riesgo o incertidumbre.

Expectativas de Impacto: Me gustaría que esta startup tuviera un impacto [describe el tipo de impacto deseado] en sus clientes y en la industria.

Con esta información, podrá ofrecerte recomendaciones, ideas y estrategias alineadas con tus intereses, habilidades y visión, adaptadas a un modelo de negocio que te motive y maximizar las fortalezas.

1. Generación de Ideas (Fase Divergente)

Objetivo: Identificar problemas, oportunidades y temas de interés para desarrollar ideas de negocio.

Prompts:

- "¿Cuáles son las principales necesidades insatisfechas en [industria/sector] que podrían abordarse con un producto/servicio innovador?"
- "Genera 30 ideas de negocio relacionadas con [tema específico]. Considera problemas comunes de diferentes segmentos sociales."
- "¿Qué oportunidades de negocio podrían surgir en [mercado/sector] aprovechando tendencias como [tecnología emergente, cambios demográficos, regulaciones]?"
- "Dado que el equipo tiene experiencia en [habilidades específicas], ¿qué tipos de negocios serían ideales para explotar esa fortaleza?"
- "¿Qué problemas recurrentes mencionan los consumidores de [industria] y cómo podrían solucionarse con innovación?"

Otras Opciones:

"Realizá las preguntas necesarias para poder definir con precisión el foco del proceso de innovación. En base al foco elegido sugiere herramientas o técnicas de innovación [COLABORATIVA - INDIVIDUAL] (cómo por ejemplo, brainstorming) para eficazmente comenzar con la generación de ideas."

"A continuación adjunto ideas de negocios que se me ocurrieron. [...] Saca cuales son los puntos en común de estas relacionándolas con las que generamos previamente en este chat. Luego elabora 10 ideas nuevas que concentren lo realizado hasta ahora."

"Dado una serie de metodologías de pensamiento divergente como ser SCAMPER, Genera diferentes ideas con estos escenarios. Qué otros métodos conoces para poder aplicar."

"Analiza las tendencias actuales en la industria/sector de [nombre de la industria/sector] y sugiérme oportunidades de negocio emergentes que puedan aprovechar cambios en el mercado o resolver problemas no cubiertos. Considera también cómo podría usar la tecnología para mejorar este tipo de negocio."

"En mi comunidad o industria de [nombre de la industria], he notado problemas como [describe brevemente el problema o necesidad]. ¿Podrías sugerirme ideas de negocio que resuelvan este problema? ¿Qué soluciones innovadoras se están implementando actualmente para enfrentar esta situación?"

Similar:

- "Describe un problema o necesidad que observaste recientemente en [industria/área específica]. ¿Cómo afecta este problema a las personas o empresas involucradas?"
- "Enumera las frustraciones o desafíos que experimentan los clientes al enfrentar este problema."
- "Clasifica la importancia y urgencia del problema en una escala del 1 al 5. Explica por qué le asignas esa puntuación."

Sí se saltea el apartado "0.Carga de información individual", una alternativa es el siguiente prompt:

"Analiza las tendencias actuales en la industria de [nombre de la industria] y sugiérme oportunidades de negocio emergentes que puedan aprovechar cambios en el mercado o resolver problemas no cubiertos. Considera también cómo podría usar la tecnología para mejorar este tipo de negocio."

Teniendo en cuenta que no es una etapa restrictiva, si no todo lo contrario. El siguiente tipo de prompt puede ser muy interesante para incluir el tipo de enfoque y obtener información exploratoria sobre la temática de modo preliminar.

"Estoy interesado en un negocio que sea [local/regional/global] y quiero que tenga un enfoque en [impacto social, escalabilidad, innovación tecnológica, etc.]. ¿Qué modelo de negocio recomendarías para este tipo de emprendimiento? ¿Qué estructura sería la más eficiente para comenzar?"

2. Selección y Priorización de Ideas (Fase Convergente)

Objetivo: Filtrar y evaluar ideas según su viabilidad, relevancia y alineación con el equipo.

Prompts:

- "De las siguientes ideas [listar ideas], ¿cuáles tienen mayor potencial en términos de mercado, innovación y facilidad de implementación?"
- "Analiza las ventajas y desventajas de [idea específica] considerando el mercado objetivo, los recursos disponibles y las barreras de entrada."
- "¿Qué criterios podríamos usar para priorizar estas ideas y seleccionar la más viable para un MVP?"
- "Si el equipo tiene habilidades en [habilidades clave], ¿cómo podríamos adaptar [idea] para maximizar sus fortalezas?"

3. Análisis de Entorno y Competencia

Objetivo: Evaluar factores externos y competidores que podrían influir en el éxito del negocio.

Prompts:

- "Realiza un análisis PESTEL para [idea seleccionada], identificando factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que podrían influir."
- "Usando las 5 Fuerzas de Porter, analiza el nivel de competencia y las barreras de entrada en [mercado/sector]."
- "¿Qué competidores existen para [idea específica], y cómo podríamos diferenciarnos de ellos?"
- "¿Qué oportunidades y riesgos externos podrían surgir al implementar [idea] en [mercado objetivo]?"

Otras Opciones:

Estas consultas servirán para entender al cliente en el entorno

- "Describe al cliente ideal para este negocio: sus características demográficas, hábitos y principales necesidades relacionadas con el problema."

- "¿Qué soluciones actuales usa este cliente y qué limitaciones tienen?"
- "Imagina cómo el cliente se sentiría al tener una solución ideal para su problema. Descríbelo."

4. Validación y Definición de la Propuesta de Valor

Objetivo: Confirmar la relevancia del producto/servicio para el cliente y definir su propuesta de valor.

Prompts:

- "¿Qué problema específico resuelve [producto/servicio] para [segmento de clientes]?"
- "¿Cómo se diferencia [producto/servicio] de las soluciones actuales en el mercado? Identifica su propuesta de valor única."
- "¿Qué características de [producto/servicio] son más importantes para los clientes de [segmento objetivo]?"
- "Simula una conversación con un cliente potencial y explica cómo [producto/servicio] resuelve su problema."

Otras Opciones:

"Tengo la idea de negocio de [descripción de la idea]. ¿Qué factores debería considerar para validar esta idea antes de invertir más recursos? ¿Qué pasos me recomiendas para asegurarme de que sea viable y escalable en el mercado? ¿Por qué es una oportunidad de negocio? ¿Por qué y cómo les hará la vida mejor a los clientes?"

"Formula hipótesis sobre cómo tu solución podría resolver el problema. Por ejemplo: 'Si implementamos X, los clientes experimentarán Y'."

"Enumera preguntas clave para validar tu solución directamente con los clientes."

"Diseña un experimento simple y de bajo costo para probar tu hipótesis."

Otras Opciones: Creación del Modelo de Negocio

- "Usa el lienzo de modelo de negocio para completar cada sección (propuesta de valor, canales, segmentos de clientes, etc.)."
- "¿Qué estrategias de marketing y ventas implementarías para alcanzar tu cliente objetivo?"

- "Describe cómo podrías escalar este negocio en el futuro."

5. Creación del MVP y Plan de Pruebas

Objetivo: Desarrollar un producto/servicio Mínimo Viable (MVP) y validarlo rápidamente.

Prompts:

- "Define las características esenciales que debe incluir el MVP de [producto/servicio] para probar su aceptación en el mercado."
- "Describe un plan ágil para construir un MVP de [idea], detallando los pasos clave y el tiempo estimado."
- "¿Qué métricas deberíamos medir para evaluar el éxito del MVP y obtener feedback significativo?"
- "¿Qué canales (redes sociales, encuestas, pruebas piloto) serían ideales para probar el MVP con el público objetivo?"

Otras Opciones:

"Detalla las funciones principales del PMV. ¿Qué problemas resuelve primero?"

"¿Cómo presentarías este PMV al cliente para obtener feedback rápidamente?"

6. Feedback e Iteración

Objetivo: Recopilar opiniones de los usuarios y mejorar el producto/servicio continuamente.

Prompts:

- "Diseña preguntas clave para recopilar feedback sobre la experiencia del usuario con [producto/servicio]."
- "¿Qué problemas comunes mencionan los usuarios sobre [producto/servicio] y cómo podrían solucionarse en la próxima versión?"
- "Prioriza los cambios más relevantes basados en el feedback recibido de [grupo de prueba]."
- "¿Qué mejoras incrementales podríamos implementar para optimizar [producto/servicio] sin perder agilidad?"

7. Monetización y Estrategias de Ingresos

Objetivo: Establecer modelos de ingresos sostenibles y escalables.

Prompts:

- "¿Qué modelos de ingresos (suscripción, publicidad, venta directa) se adaptan mejor a [producto/servicio]?"
- "Identifica formas de generar ingresos recurrentes con [idea]."
- "¿Cómo estructurar precios que sean atractivos para [segmento de clientes] y rentables para el negocio?"
- "¿Qué estrategias de diversificación de ingresos podrían implementar a medida que el negocio crece?"
- "¿Cómo se monetizan [detallar los competidores directos identificados]?"

8. Escalabilidad y Expansión

Objetivo: Preparar el negocio para crecer y conquistar nuevos mercados.

Prompts:

- "¿Qué ajustes logísticos y operativos son necesarios para escalar [producto/servicio] a nuevos mercados?"
- "Identifica alianzas estratégicas clave para facilitar la expansión de [idea]."
- "¿Cómo podríamos adaptar [producto/servicio] para satisfacer las necesidades de un mercado internacional?"
- "¿Qué fuentes de financiamiento serían más efectivas para apoyar la expansión de [idea]?"

9. Presentación a Inversionistas

Objetivo: Preparar una presentación convincente para captar inversión.

Prompts:

- "¿Qué temas clave deberíamos incluir en una presentación de [X] minutos para inversionistas?"

- "Redacta un 'elevator pitch' impactante para captar la atención de posibles inversores."
- "¿Qué métricas financieras y de desempeño serían más persuasivas para demostrar la viabilidad de [idea]?"
- "¿Cómo podemos destacar las fortalezas del equipo fundador en la presentación para generar confianza en los inversionistas?"
- "Tengo la siguiente idea de negocio [detallar idea, incluso se puede reforzar lo que se viene hablando con la IA y pegar el resumen ejecutivo armado], necesito que armes un pitch deck con la siguiente estructura:

Estructura de presentación

- 1.Intro de impacto (gancho para captar la atención)
2. El Problema y como lo hacen hoy los clientes y porque hay una oportunidad de negocio
3. Nuestra solución (producto/servicio) y porque es mejor (Ventajas competitivas, Diferencial)
4. Porque nosotros. Equipo y Aliados
5. Cual es el Mercado. Quienes son los clientes Potenciales. Atractivo.
6. Modelo de Ingresos
7. Plan de marketing y adquisición de primeros clientes
8. Competencia directa y sustitutos
9. Los números clave del negocio
10. Donde estamos y a donde queremos llegar
11. Pasos a seguir y Cierre (patada en la nuca)"

Otras opciones:

"Elabora un pitch de 2 minutos que explique el problema, la solución y el impacto del negocio."

"Crea una diapositiva visual con gráficos o esquemas para respaldar tu pitch."

"Simula preguntas frecuentes que un inversor podría hacer y practica tus respuestas."

Proceso de Creación de Storyboard para una Propuesta de Negocio

El uso de storyboards es una herramienta clave para entender, definir y redefinir conceptos, permitiendo analizarlos en detalle. Su aplicación es útil tanto para el desarrollo interno como para transmitir ideas a terceros, ya sea al público general o a inversores clave en un proyecto. Las imágenes tienen un valor destacado como elemento de comunicación, especialmente considerando que muchas personas se identifican como "visuales". Por esta razón, la incorporación de inteligencia artificial para generar imágenes resulta invaluable.

A continuación, se presentan los pasos necesarios para crear un storyboard de negocio. Es importante tener en cuenta los siguientes aspectos para su correcta implementación:

- Las emociones que se desean transmitir.
- La atmósfera y el estilo visual de las ilustraciones.
- La definición del público objetivo.
- El propósito final del proyecto.

Estos elementos deben detallarse cuidadosamente para garantizar que el storyboard sea efectivo. Además, esta herramienta no solo es útil para comunicar ideas, sino también para prototipar conceptos y crear materiales impactantes para presentaciones comerciales.

Primer Paso: Prompt de Redacción del Storyboard

“Sos un experto con 40 años de experiencia en el ámbito de la administración de empresas, emprendedurismo y experiencia del cliente. Te especializaste en el desarrollo de negocios y la generación de soluciones creativas para resolver los problemas más importantes de los consumidores. Tenés un profundo conocimiento en narrativas comerciales y en la creación de storyboards para transmitir el valor de una propuesta de negocio a clientes potenciales.”

Información Inicial

Antes de empezar, necesitamos obtener información clave para poder armar un storyboard efectivo. Proporciona la siguiente información:

- Producto/Servicio: [Describí brevemente tu producto o servicio. ¿Qué es? ¿A quién va dirigido?]
- Problema o Dolor: [¿Qué problema o dolor específico enfrenta el cliente que tu

producto/servicio resuelve?]

- Solución Proporcionada: [¿Cómo tu producto/servicio resuelve este problema?]
- Beneficios para el Cliente: [¿Qué beneficios específicos obtiene el cliente al usar tu producto/servicio?]
- Experiencia del Cliente: [Describí cómo será la experiencia del cliente al usar tu producto/servicio.]
- Deseos y Expectativas del Cliente: [¿Qué deseos o expectativas tiene el cliente que tu producto/servicio ayuda a cumplir?]

Objetivo del Storyboard

Tu objetivo es crear un storyboard que conste de 6 viñetas, que representen una historia clara y convincente sobre el producto/servicio descrito. La historia debe comunicar:

- El problema o dolor principal del cliente.
- La solución proporcionada por el producto/servicio.
- Los beneficios que obtiene el cliente.

Cada viñeta tiene que describir lo siguiente:

- Personajes: Quiénes aparecen y sus roles.
- Ambiente: El lugar donde ocurre la acción.
- Acción: Lo que está sucediendo.

Usá [Newline] como marcador para separar las descripciones de las viñetas.

Personalización del Storyboard

- Personajes Específicos: [¿Tenés algún personaje en mente? Describí quién es y su papel en la historia.]
- Ambiente Específico: [¿Hay algún lugar particular donde ocurre la acción? Describilo.]
- Acciones y Eventos Clave: [¿Hay acciones o eventos específicos que tienen que incluirse en la historia?]
- Aclaraciones Adicionales: [Cualquier otra información relevante que quieras añadir sobre la narrativa.]

Segundo Paso: Prompt de Generación de la Descripción de la Imagen

Genera una descripción concisa de la imagen y desarrollá su historia en un solo párrafo: 'Un storyboard...'. Este párrafo será lo único que lea quien creará el storyboard, limitándose

exclusivamente a describir visualmente la escena. Optimizalo como un prompt para una IA generativa de imágenes. Generará una versión en español y una versión en inglés.

Tercer Paso: Generación de la Imagen

Dirigirse a "<https://aitestkitchen.withgoogle.com/tools/image-fx>", crear una cuenta y pegar el prompt en inglés para generar el storyboard.

Si no te convence puedes probar con otras opciones de IA, hay mucha variedad y su forma de interactuar es similar, requieren un prompt muy detallado para generar la mejor imagen posible.

Cuarto Paso: Edición de la Imagen

Considerar la opción de editar la imagen con las herramientas de Image FX, o manualmente.

Herramientas Para Entender e Implementar el PVM:

Definir las herramientas tecnológicas necesarias:

"Para mi emprendimiento en [nombre del sector], ¿qué herramientas tecnológicas recomiendas para [gestión de proyectos, marketing digital, ventas, análisis de datos, etc.]? Estoy buscando plataformas que me ayuden a optimizar tiempo y recursos."

Obtener herramientas financieras y contables:

"¿Qué herramientas de gestión financiera me recomiendas para manejar presupuestos, flujo de caja y contabilidad en mi negocio de [tipo de negocio]? Estoy buscando plataformas que sean fáciles de usar y que se ajusten a un emprendedor en la etapa inicial."

Identificar herramientas de marketing y ventas:

"¿Qué plataformas de marketing digital y herramientas de ventas recomendarías para promover mi negocio de [nombre del negocio] y atraer a mis clientes objetivo? Necesito una solución que me ayude a crecer de manera eficiente en los primeros meses."

Automatización de tareas y productividad

"Quiero automatizar tareas en mi negocio para ahorrar tiempo en la gestión diaria. ¿Qué herramientas de automatización o productividad recomiendas para [gestión de tareas, comunicación en equipo, seguimiento de clientes, etc.] en mi emprendimiento de [tipo de negocio]?"

Formación y desarrollo personal:

"¿Qué cursos, plataformas educativas o recursos me recomiendas para desarrollar habilidades clave en [gestión empresarial, liderazgo, marketing digital, etc.] y mejorar mis capacidades como emprendedor en el sector de [nombre del sector]?"

Cierre: Un Camino hacia el Éxito en Startups

Esta guía está diseñada como una brújula para emprendedores visionarios que desean transformar ideas en negocios exitosos. Desde la chispa inicial de la creatividad hasta la expansión de un modelo consolidado, los prompts presentados aquí ofrecen una hoja de ruta clara y estructurada para abordar cada etapa del desarrollo de una startup.

El propósito no es solo proporcionar herramientas prácticas, sino también inspirar un enfoque reflexivo, estratégico y alineado con las habilidades y aspiraciones de los emprendedores. Cada paso está pensado para fomentar la innovación, validar las ideas de forma ágil y construir un modelo de negocio sólido, capaz de atraer a clientes e inversionistas por igual.

Recuerda que el éxito no radica solo en tener una gran idea, sino en ejecutarla con precisión, aprender del proceso y adaptarse constantemente a un entorno cambiante. Utiliza esta guía como un recurso dinámico, ajustándola a tus necesidades y objetivos en cada momento del viaje.

Tu startup tiene el potencial de marcar la diferencia. Aprovecha el poder de la inteligencia artificial y las estrategias aquí descritas para construir algo que no solo sea rentable, sino también significativo. ¡El futuro está en tus manos!