

Pack de Prompts IA

para el Consultor Independiente

Los prompts exactos del libro, listos para usar con ChatGPT, Claude o cualquier IA generativa

32+

Prompts listos

8

Semanas

5

Tipos de IA

ChatGPT
Claude
DeepSeek
Compatible con

Dr. Carlos Mario Herrera Blanca · Mtra. Bertha Conde Carreño
HMT Innovaciones · TecNM Campus Veracruz · 2026

CÓMO USAR ESTE PACK

Tu copiloto de IA para la consultoría

Este pack contiene los **prompts exactos** integrados en el libro *Consultoría Organizacional: Metodologías Propias para el Mercado Mexicano*. Cada prompt está diseñado para una semana y ejercicio específico del sistema de implementación de 8 semanas.

Úsalos con ChatGPT, Claude, DeepSeek o cualquier modelo de lenguaje. La IA no reemplaza tu juicio — lo **amplifica**. Siempre revisa críticamente las respuestas y ajusta según tu contexto real.

3 pasos para usar cada prompt:

1. Copia el prompt completo
2. Reemplaza los textos entre [corchetes] con tu información específica
3. Pégalo en tu herramienta de IA preferida y revisa la respuesta críticamente

ÍNDICE DE PROMPTS

Semana	Ejercicio	Prompts incluidos
S1	Inventario de Expertise	Análisis de modalidad de intervención
S1	Definición de Nicho	Validación y zona de genio
S1	Modelo de Cobro	Pricing + Propuesta de valor + Validación
S2	Valores Profesionales	Refinamiento de código ético
S2	Metodología v1.0	Estructurar metodología + Naming y branding
S3	Metodología Base	Adaptar framework clásico a PyMEs mexicanas
S3	Guía de Entrevista	Crear guía estructurada profesional
S3	Observación Directa	Formato de observación adaptado
S3	Análisis Cuantitativo	Plantilla Excel con fórmulas
S3	Reporte de Diagnóstico	Template profesional
S3	Checklist de Proyecto	Preparación pre-inicio
S4	LinkedIn	Optimización de perfil como consultor
S4	One-Pager	Documento de servicios
S4	Propuesta Comercial	Template completo
S4	Pricing y Scripts	Precio mínimo viable + scripts de conversación
S5	Lista de Prospectos	Estrategia de identificación y priorización
S5	Secuencias de Contacto	Templates por categoría A/B/C
S5	Ejecución Prospección	Plan de acción semanal
S5	Manejo de Objeciones	Scripts de 4 pasos
S5	Reuniones Exploratorias	Preparación y conducción

S6	Selección Especialización	Evaluación objetiva de camino
S6	Proyecto Piloto — Estrategia	Taller estratégico, Canvas, Priorización
S6	Proyecto Piloto — Operaciones	Diagnóstico, Lean Light, Inventario
S6	Proyecto Piloto — Talento	Clima, Generacional, Líderes internos
S6	Proyecto Piloto — Cambio	Plan de cambio, Resistencia, Mediación
S6	Proyecto Piloto — Innovación	Diagnóstico, Canvas, Gestión del conocimiento
S6	Caso de Estudio	Transformar proyecto en caso de estudio
S7	Metodología v2.0	Evolución basada en aprendizajes reales
S7	Caso de Estudio	Estructura profesional y narrativa
S7	Materiales Comerciales	Actualización con evidencia real
S7	Prospección Round 2	Mensajes con caso de estudio
S8	Lanzamiento LinkedIn	Post de anuncio profesional
S8	Email a Red	Templates por segmento
S8	Cierre Proyecto #2	Propuesta + Manejo de objeciones en cierre
S8	Plan 90 Días	Objetivos, KPIs y actividades recurrentes

SEMANA 1 · FUNDAMENTOS Y DECISIONES

Inventario, nicho y modelo de cobro

S1 · Ej.1

Análisis de modalidad de intervención

Completa tu inventario de expertise (Ejercicio 1) antes de usar este prompt. Reemplaza [corchetes] con tu información real.

Soy un profesional con [X años] de experiencia en [tu campo: operaciones / RH / Finanzas / etc.]
He trabajado principalmente en [tipo de industria] ayudando a empresas con [describe brevemente los problemas que has resuelto].

Necesito claridad sobre si mi enfoque natural es consultoría, asesoría o capacitación.

Analiza mi descripción:

- Identifica cuál modalidad de intervención se alinea mejor con mi experiencia
- Explica por qué llegaste a esa conclusión
- Dame 3 ejemplos específicos de servicios que podría ofrecer en esa modalidad
- Señala si hay elementos de otras modalidades que podría incorporar

Contexto: Trabajo con PyMEs mexicanas de [tamaño/sector].

[Aquí pega un resumen de 2-3 párrafos de tus respuestas a las preguntas 1, 2, 3, 4, 5 y 6 del inventario]

S1 · Ej.2

Validación de nicho y zona de genio

Usa este prompt después de completar el Ejercicio 2 de definición de nicho. Incluye tu lista de 10 elementos de expertise core.

Ayúdame a definir mi posicionamiento como consultor independiente usando esta información:

Mi experiencia: [describe 2-3 roles o proyectos más relevantes de tu carrera]

Mi expertise técnico: [áreas donde tienes conocimiento profundo – copia tu lista de 10 elementos core]

Tipo de problemas que he resuelto: [lista 3-5 problemas organizacionales específicos que resolviste]

Industrias donde he trabajado: [sectores específicos]

Tamaño de empresas: [startup/PyME/corporativo – sé específico con rangos de empleados]

Con base en esto, ayúdame a:

1. Identificar mi "zona de genio" – la intersección entre mi expertise, experiencia y pasión
2. Proponer 3 posibles nichos de especialización
3. Para cada nicho, definir: tipo de cliente ideal, problema principal que resuelvo, y resultado tangible que ofrezco
4. Recomendar cuál nicho tiene mayor potencial en el mercado mexicano actual

Contexto adicional: [Menciona si ya tienes un nicho en mente y quieres que la IA lo valide o desafíe]

S1 · Ej.3a

Modelo de cobro óptimo

Para validar tu decisión de modelo de cobro. Completa primero el Parte A del Ejercicio 3.

Estoy definiendo mi modelo de cobro como consultor independiente. Mi situación:
Especialización: [consultoría de estrategia/operaciones/talento/cambio/innovación]
Tipo de proyectos típicos: [describe duración y naturaleza de los proyectos en tu área]
Mercado objetivo: PyMEs mexicanas de [sector] con [X-Y] empleados
Mi nivel de experiencia: [junior/intermedio/senior – especifica años]
Mi situación financiera: [necesito ingresos inmediatos / puedo esperar proyectos largos]

Analiza los 5 modelos principales de cobro (por hora, por proyecto, por valor/resultados, retainer mensual, híbrido) y:

1. Recomienda cuál modelo es más apropiado para mi situación
2. Explica ventajas y desventajas específicas para mi caso
3. Sugiere rangos de precios realistas para el mercado mexicano en mi especialización
4. Propone una estructura de 3 paquetes de servicio con diferentes niveles de inversión

S1 · Ej.3b

Propuesta de valor diferenciada

Para validar y mejorar tu propuesta de valor escrita. Usa junto con el Prompt 3a.

Quiero crear una propuesta de valor clara y diferenciada. Información clave:
Mi especialización: [área específica del Ejercicio 2]
Cliente ideal: [perfil detallado de tu nicho]
Problema principal que resuelvo: [dolor específico del cliente]
Mi enfoque único: [qué hago diferente a otros consultores – menciona tu metodología si ya tiene nombre]
Contexto cultural: [aspectos del mercado mexicano que considero en mi approach]

Ayúdame a crear:

1. Un elevator pitch de 30 segundos
2. Un párrafo de propuesta de valor para LinkedIn de 50-70 palabras
3. Una frase de posicionamiento estilo "Ayudo a [cliente] a [resultado] mediante [metodología única]"
4. 5 puntos de diferenciación vs. consultores genéricos en mi área

S1 · Ej.3c

Validación de preparación para independizarse

Solo si tu puntaje del Test de Preparación (Cap. 0) estuvo entre 24-31 puntos. Opcional.

Estoy considerando dejar mi empleo para convertirme en consultor independiente.

Mi situación actual:

Empleo actual: [puesto, salario aproximado, satisfacción del 1-10]

Ahorros disponibles: [meses de gastos cubiertos]

Obligaciones financieras: [hipoteca, familia dependiente, etc.]

Red profesional: [tamaño y calidad de mi red en la industria objetivo]

Experiencia vendible: [años en mi especialización]

Tolerancia al riesgo: [baja/media/alta]

Analiza objetivamente:

1. ¿Estoy realmente listo para independizarme o debería esperar?
2. ¿Cuáles son los 3 mayores riesgos en mi caso específico?
3. ¿Qué preparación adicional necesito antes de dar el salto?
4. Plan de transición recomendado (inmediato/gradual/híbrido)

SEMANA 2 · ÉTICA Y METODOLOGÍA BASE

Código de ética y diseño de framework propio

S2 · Ej.4

Refinamiento del código de ética profesional

Usa después de completar tu borrador de código de ética (Ejercicio 4). Pega tus artículos en el prompt.

Quiero establecer mi código de ética profesional como consultor en [tu especialización].
Mis valores personales más importantes son: [lista 5-7 valores fundamentales que identificaste].

Aquí está el borrador de mi código de ética:
[Pega tus 8-10 artículos]

Ayúdame a:

1. Evaluar si mi código es completo o le faltan áreas críticas de ética en consultoría
2. Identificar posibles escenarios de conflicto ético específicos a mi especialización que debería anticipar
3. Sugerir cómo hacer mis principios más específicos y accionables (menos abstractos)
4. Crear 3 casos de dilema ético realistas en contexto mexicano con PyMEs, y cómo mi código me guiaría a resolverlos
5. Recomendar una "línea roja absoluta" – situaciones donde automáticamente rechazo un proyecto

Contexto: Trabajo con [tipo de cliente] en [tu industria/sector].

S2 · Ej.5a

Estructurar metodología propia desde experiencia real

Usa después de responder las preguntas de reflexión del Paso 2 del Ejercicio 5. Describe proyectos concretos.

Quiero crear mi metodología propia de consultoría. Mi experiencia relevante:

Proyectos exitosos que he liderado:

[Describe 3-5 proyectos donde lograste resultados significativos – incluye contexto, problema, tu intervención, resultados]

Procesos que siempre aplico:

[Lista los pasos que repites consistentemente cuando aboradas un proyecto]

Herramientas que uso frecuentemente:

[Frameworks, templates, análisis que utilizas recurrentemente]

Insights únicos que he desarrollado:

[Qué has aprendido que otros en tu campo probablemente no saben]

Mi nicho específico es: [tu nicho de la Semana 1]

Ayúdame a estructurar una metodología con:

1. Un nombre distintivo y memorable (sugiere 5 opciones diferentes)
2. 4-6 fases claramente diferenciadas basadas en mi experiencia
3. Para cada fase: nombre, propósito, actividades clave, y entregables típicos
4. Identificación de qué hace mi metodología única vs. approaches genéricos
5. Sugerencia de cómo visualizar el flujo de mi metodología en un diagrama

Contexto: Mis clientes son [tipo de cliente] y típicamente tienen [describe problemas comunes].

S2 · Ej.5b

Naming y branding de tu metodología

Una vez que tengas 2-3 finalistas de nombres, usa este prompt para validar y crear el branding.

Necesito un nombre poderoso para mi metodología de consultoría en [área: estrategia/operaciones/talento/cambio/innovación].

Características de mi metodología:

- Enfoque central: [qué hace única tu metodología – tu diferenciador clave]
- Número de fases: [X fases]
- Resultado principal: [qué logra el cliente al final]
- Personalidad de marca: [profesional/ágil/innovadora/práctica/etc.]
- Mercado objetivo: PyMEs mexicanas de [sector]

Mis 3 finalistas de nombres son:

1. [Nombre opción 1]
2. [Nombre opción 2]
3. [Nombre opción 3]

Ayúdame con:

1. Análisis de fortalezas y debilidades de cada opción
2. Para cada opción: sugerir un tagline de 5-7 palabras
3. Verificación: ¿alguno podría tener connotaciones negativas en español mexicano?
4. Recomendación de cuál opción es más fuerte y por qué
5. Frase de posicionamiento: "El Método [nombre] es el único framework de [área] diseñado específicamente para..."

SEMANA 3 · HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO

Kit completo de instrumentos profesionales

S3 · Ej.6

Adaptar framework clásico a PyMEs mexicanas

Selecciona primero el framework clásico base (Lean, Kotter, ADKAR, etc.) según tu especialización.

Quiero adaptar el framework clásico de [Lean Manufacturing / Six Sigma / Kotter 8-Step / ADKAR / Design Thinking / otro] al contexto específico de PyMEs mexicanas de [tu sector/industria].

Características de mis clientes típicos:

- Tamaño: [10-50 / 50-200 / 200-500 empleados]
- Industria: [manufactura / servicios / comercio / tecnología]
- Nivel de formalización: [muy informal / semi-formal / formal]
- Recursos: [muy limitados / moderados / suficientes]
- Nivel educativo del personal: [operativo / técnico / profesional]

Particularidades culturales mexicanas a considerar:

- Alta distancia de poder (jerarquías marcadas)
- Enfoque relacional sobre transaccional
- Informalidad en procesos (mucho conocimiento tácito no documentado)
- Resistencia a burocracia y documentación excesiva
- [Otras particularidades de tu contexto específico]

Ayúdame a:

1. Identificar qué elementos del framework original NO funcionan bien en este contexto y por qué
2. Proponer adaptaciones específicas para cada elemento problemático
3. Agregar componentes nuevos que el framework original no contempla pero son críticos en México
4. Crear un ejemplo concreto de aplicación en PyME mexicana de tu sector
5. Comparación lado a lado: framework original vs. tu versión adaptada con justificación de cada cambio

S3 · Ej.7**Crear guía de entrevista estructurada profesional**

Personaliza con tus temas centrales de diagnóstico según tu especialización.

Quiero crear una guía de entrevista estructurada profesional para diagnósticos de consultoría en [tu especialización: estrategia/operaciones/talento/cambio].

Mi contexto:

- Tipo de clientes: [PyMEs/empresas medianas/sector específico]
- Industria objetivo: [manufactura/servicios/tecnología/etc.]
- Tamaño típico: [rango de empleados]
- Temas centrales que necesito explorar: [lista 3-5 temas]

Ayúdame a crear:

1. Una guía estructurada de 2 páginas con 5 secciones:
 - Introducción (qué decir al iniciar la entrevista)
 - Preguntas de contexto general (3-4 preguntas)
 - Preguntas específicas organizadas por los temas que listé (5-7 preguntas por tema)
 - Preguntas de profundización genéricas
 - Cierre apropiado
 2. Las preguntas deben ser abiertas, no dirigidas, conversacionales y adaptadas al contexto mexicano
 3. Tres versiones adaptadas por nivel: alta dirección, mandos medios, personal operativo
 4. Formato de documento profesional con espacios para tomar notas
- Específicamente en [tu industria objetivo], ¿qué preguntas clave NO debo olvidar hacer?

S3 · Ej.8**Formato de observación directa adaptado**

Define primero qué observarás (procesos, reuniones, interacciones) según tu especialización.

Necesito crear un formato estructurado de observación directa para mi consultoría de [tu especialización] en PyMEs mexicanas de [sector/industria].

Contexto de lo que observaré:

- Tipo de actividad: [procesos operativos/reuniones de liderazgo/interacciones de equipo/atención al cliente]
- Objetivo: [identificar cuellos de botella/entender dinámicas/evaluar cultura/mapear proceso]
- Duración típica: [X horas/días]
- Limitaciones: [no puedo interrumpir el trabajo/sin computadora durante observación/etc.]

Ayúdame a diseñar:

1. Una tabla de observación con columnas apropiadas
2. Sección de encabezado con metadatos de la observación
3. Sección final de "Patrones e Hipótesis Iniciales" para síntesis rápida
4. Guía breve de buenas prácticas: cómo explicar mi presencia, qué observar más allá de lo obvio, cómo mantener objetividad
5. Dos versiones: una para uso impreso manual y otra para captura digital

Considerando la cultura mexicana de PyMEs, ¿qué precauciones debo tomar al observar para no generar incomodidad o resistencia?

S3 · Ej.9

Plantilla de análisis cuantitativo en Excel

Lista los datos crudos que recibirás y las métricas finales que necesitas calcular.

Necesito crear una plantilla de análisis cuantitativo en Excel/Google Sheets para mi consultoría de [tu especialización] con PyMEs mexicanas.

Tipo de datos que analizo:

- [Lista los datos crudos que típicamente recibes]

Métricas que necesito calcular:

- [Lista las métricas finales que generas]

Ayúdame a diseñar:

1. Estructura de 4 hojas: Datos de Entrada, Cálculos, Resultados, Gráficas
2. Fórmulas específicas de Excel para calcular cada métrica
3. Reglas de formato condicional: rojo (crítico), amarillo (advertencia), verde (bueno)
4. 3-4 tipos de gráficas que mejor comuniquen los hallazgos a un dueño de PyME sin formación técnica
5. Instrucciones de uso de 1 página para quien capture los datos

Dame las fórmulas exactas de Excel y los pasos específicos para configurar cada componente.

S3 · Ej.10

Template de reporte de diagnóstico profesional

Define el nivel de sofisticación de tus clientes y tu estilo de entrega antes de usar el prompt.

Necesito crear un template profesional de reporte de diagnóstico para mi consultoría de [tu especialización] con PyMEs mexicanas.

Características de mis clientes:

- Nivel de sofisticación: [dueños sin formación técnica/gerentes con experiencia/directivos con MBA]
- Preferencia de formato: [visual/narrativo/balance]
- Tiempo de atención: [leen todo/solo resumen ejecutivo/prefieren presentación oral]

Mi estilo de diagnóstico:

- Duración típica: [1-2 semanas/3-4 semanas/2-3 meses]
- Profundidad: [diagnóstico rápido/análisis detallado/estudio exhaustivo]
- Entregables: [solo reporte/reporte + presentación/reporte + taller]

Ayúdame a diseñar:

1. Estructura completa con número de páginas sugerido por sección
2. Guía de contenido para Resumen Ejecutivo, Hallazgos, Causas Raíz y Recomendaciones
3. Especificaciones visuales: colores, tipografía, uso de íconos
4. Checklist de calidad antes de entregar el reporte
5. Cómo redactar hallazgos críticos de forma profesional pero diplomática

S3 · Ej.11

Checklist de preparación de proyecto

Adapta con ítems específicos de tu tipo de consultoría (presencial/remoto, duración, complejidad).

Necesito crear un checklist completo de preparación de proyecto para mi consultoría de [tu especialización] con PyMEs mexicanas.

Mi tipo de proyectos típicos:

- Duración: [1-2 semanas/1 mes/3 meses]
- Modalidad: [100% presencial/híbrido/remoto]
- Complejidad: [diagnóstico simple/análisis detallado/implementación completa]

Ayúdame a crear:

1. Checklist en 5 categorías: Información del Cliente, Definición del Alcance, Accesos y Logística, Aspectos Contractuales y Financieros, Preparación de Herramientas
2. Para cada categoría: 4-7 ítems críticos
3. Ítems específicos de mi especialización que no pueden faltar
4. Preguntas clave para la reunión inicial de llenado
5. Señales de alerta: ítems sin completar que indican que NO debo iniciar el proyecto todavía

Considerando las prácticas comunes en PyMEs mexicanas, ¿qué aspectos adicionales debo verificar?

SEMANA 4 · POSICIONAMIENTO Y MATERIALES COMERCIALES

LinkedIn, one-pager, propuesta y pricing

S4 · Ej.13

Optimización de perfil de LinkedIn

Completa **TODOS** los campos antes de usar el prompt. El output servirá de plantilla para tu perfil real.

Necesito optimizar mi perfil de LinkedIn para posicionarme como consultor independiente especializado en [tu especialización] para [tipo de cliente específico].

Mi contexto:

- Años de experiencia relevante: [X años en qué áreas]
- Especialización: [describe tu nicho]
- Cliente ideal: [PyMEs de qué sector, tamaño, ubicación]
- Metodología: [nombre y descripción breve]
- Resultados que genero: [qué logran los clientes]
- Diferenciador principal: [por qué soy diferente]

Ayúdame a crear:

1. Headline poderoso (120 caracteres máximo): "Ayudo a [cliente específico] a [resultado concreto] mediante [diferenciador]"
2. Sección "Acerca de" de 4 párrafos (~400 palabras): problema del cliente, mi solución, credibilidad, CTA
3. Descripción de experiencia para "Consultor Independiente" (5 bullets)
4. Ideas para primer post de contenido de valor (no post de venta)
5. Palabras clave SEO a integrar naturalmente
6. Borrador de recomendación para enviar a ex colegas

IMPORTANTE: Tono profesional pero accesible, en español mexicano natural.

S4 · Ej.14

One-pager de servicios

Ten clara tu propuesta de valor y al menos 2 casos de éxito (reales o de tu proyecto piloto) antes de usar.

Necesito crear un one-pager profesional de servicios para mi consultoría de [tu especialización] dirigida a [tipo de cliente].

Información de mi consultoría:

- Especialización: [describe qué haces]
- Cliente ideal: [sector, tamaño, ubicación]
- Problema principal que resuelvo: [describe el dolor]
- Mi metodología: [nombre y enfoque distintivo]
- Proceso típico: [fases principales]
- Resultados que genero: [qué mejoras logran los clientes]
- Casos de éxito: [2-3 ejemplos sin nombres de clientes]

Ayúdame a estructurar el contenido en 5 secciones:

1. Encabezado (headline + contacto)
2. El Problema (2-3 bullets del dolor del cliente)
3. Mi Solución (3-4 bullets de mi approach único)
4. Cómo Trabajo (3-5 pasos de mi proceso)
5. Resultados (2-3 casos cuantificados) + Llamado a Acción

Dame el contenido listo para diseñar en Canva o PowerPoint, con sugerencias de diseño.

S4 · Ej.15a

Template de propuesta comercial completa

Describe tu metodología y servicios con detalle. Este prompt generará la estructura para tu template maestro.

Necesito crear un template profesional de propuesta comercial de servicios de consultoría en [tu especialización] para PyMEs mexicanas.

Contexto de mis servicios:

- Especialización: [describe tu consultoría]
- Metodología: [nombre y fases principales]
- Proyectos típicos duran: [X semanas/meses]
- Entregables estándar: [lista lo que siempre entregas]
- Modelo de cobro: [proyecto fijo / retainer / mixto]
- Rango de precios: [rango aproximado]

Ayúdame a estructurar una propuesta de 10-12 páginas con contenido detallado de cada sección:

1. Portada: elementos y orden visual
2. Contexto y Entendimiento: lenguaje para demostrar que entendí su situación
3. Objetivos del Proyecto: formato de objetivos SMART aplicado a consultoría
4. Approach y Metodología: cómo describir mi metodología de forma ejecutiva
5. Entregables Específicos: cómo especificar sin prometer de más
6. Timeline: cómo presentar siendo flexible pero comprometido
7. Inversión: estructura de precio que minimiza resistencia, términos apropiados para PyMEs mexicanas
8. Próximos Pasos: CTA claro sin ser presionante

Nivel de formalidad apropiado para PyMEs mexicanas.

S4 · Ej.15b

Precio mínimo viable y estructura de paquetes

Ten listos tus números reales de costos antes de usar este prompt.

Necesito calcular mi precio mínimo viable como consultor independiente en [tu ciudad/región] de México.

Mis costos aproximados:

- Gastos personales mensuales: \$[monto] MXN
- Gastos operativos de la práctica: \$[monto] MXN
- Reserva para impuestos (20-25%): [calcular]

Contexto de mi práctica:

- Iniciando: Mes [1-3] de operación
- Días facturables realistas: [X días/mes conservador]

Ayúdame a:

1. Calcular mi tarifa diaria mínima viable para no perder dinero
2. Sugerir tarifa diaria de mercado apropiada para mi especialización y nivel de experiencia
3. Crear estructura de 3 paquetes de servicio: Básico (diagnóstico rápido), Estándar (diagnóstico + diseño), Premium (acompañamiento completo)
4. Validar que los precios propuestos cubren costos, son competitivos y no me devalúan

Dame rangos de precio específicos en MXN con justificación.

S4 · Ej.15c

Scripts de conversación comercial

Personaliza según tu personalidad comercial (profesional/empático/consultivo) para que suenen naturales.

Necesito scripts breves y naturales para situaciones comerciales comunes como consultor de [tu especialización].

Mi perfil:

- Especialización: [describe tu nicho]
- Cliente ideal: [tipo de empresa]
- Propuesta de valor: [resultado que generas]
- Personalidad comercial: [profesional pero accesible / técnico y preciso / consultivo y empático]

Ayúdame a crear scripts de 2-3 oraciones para:

1. Introducción en prospección fría (email o LinkedIn): captar atención, generar curiosidad, solicitar reunión corta
2. Cierre de conversación exploratoria cuando veo fit: proponer siguiente paso sin ser presionante
3. Seguimiento después de enviar propuesta: recordar sin ser molesto
4. Manejo de objeción "Muy caro": reencuadrar como ROI, ofrecer alternativas
5. Respuesta cuando preguntan precio muy temprano: dar rango, invitar a exploración
6. Script cuando cliente indeciso: identificar qué falta, ofrecer menor riesgo

IMPORTANTE: Lenguaje natural de español mexicano. Consultivo, no vendedor agresivo.

SEMANA 5 · PROSPECCIÓN Y NETWORKING

Prospectos, secuencias, objeciones y reuniones

S5 · Ej.16

Estrategia para construir lista de 50 prospectos

Completa primero tu análisis de cliente ideal (S1) antes de usar este prompt.

Necesito construir mi lista de 50 prospectos potenciales para mi consultoría de [tu especialización] en [tu ubicación/región].

Mi perfil de cliente ideal:

- Industria/sector: [manufactura/servicios/tecnología/comercio/salud/etc.]
- Tamaño: [rango de empleados]
- Ubicación: [tu ciudad + ciudades accesibles, o todo México si remoto]
- Problema principal que resuelvo: [describe el dolor específico]

Mi red existente:

- Años en industria: [X años en qué roles]
- Empresas donde trabajé: [lista 2-3 empresas previas]
- Tamaño de red LinkedIn: [aproximado número de contactos]

Ayúdame con:

1. Estrategias para identificar prospectos Categoría A (Calientes): ¿cómo mapear mi red?
2. Estrategias para identificar prospectos Categoría B (Tibios): búsquedas LinkedIn, directorios
3. Estrategias para prospectos Categoría C (Fríos): búsquedas Google efectivas
4. Criterios de priorización objetivos (escala 1-5)
5. Mix apropiado de categorías A/B/C en mi lista de 50

Dame un plan de acción paso a paso para construir mi lista en 3-4 horas de trabajo enfocado.

S5 · Ej.17

Plantillas de secuencias de contacto por categoría

Adapta el tono de cada categoría: más personal con A, más formal con C.

Necesito crear secuencias efectivas de contacto para prospectar clientes de mi consultoría de [tu especialización].

Mi contexto:

- Cliente ideal: [PyMEs de qué sector, tamaño, ubicación]
- Propuesta de valor: [qué resultado generas]
- Estilo personal: [profesional y formal / profesional y cercano / consultivo y empático]

Tengo tres categorías: A (Calientes: ex colegas, red), B (Tibios: segundo grado, asociaciones), C (Fríos: sin conexión previa)

Ayúdame a diseñar:

PARA CATEGORÍA A: Template inicial (amigable y relacional), seguimiento (5-7 días), cierre de secuencia (12-14 días)

PARA CATEGORÍA B: Template de solicitud de introducción (si hay conexión común) + contacto directo, seguimientos

PARA CATEGORÍA C: Email frío de 80-100 palabras máximo con subject lines (dame 5 opciones), seguimiento minimalista, criterio de abandono

ASPECTOS GENERALES:

- ¿Cuántos días entre touchpoints?
- ¿Cuándo usar email vs. LinkedIn vs. teléfono?
- Errores comunes en prospección de consultores

Dame los templates redactados en español mexicano natural, listos para usar.

S5 · Ej.19

Scripts de manejo de objeciones (4 pasos)

El framework: Reconocer → Clarificar → Responder → Redirigir. Personaliza para tu mercado.

Necesito scripts para manejar objeciones comunes cuando vendo servicios de consultoría en [tu especialización].

Las objeciones más frecuentes que enfrento:

1. "Es muy caro" / "No tenemos presupuesto"
2. "Necesito consultarlo con mi socio/junta directiva"
3. "¿Por qué no contratar a alguien interno?"
4. "Ya intentamos con otro consultor y no funcionó"
5. "No tenemos tiempo ahora, estamos muy ocupados"
6. [Otra objeción específica de tu mercado]

Mi contexto:

- Cliente ideal: [PyMEs de qué sector y tamaño]
- Precio típico: [rango], Duración: [semanas/meses]
- Diferenciador: [qué hago diferente]

Para cada objeción:

1. ¿Cuál es la raíz psicológica real?
2. Script de 4 pasos: RECONOCER + CLARIFICAR + RESPONDER (con evidencia/ROI) + REDIRIGIR
3. ¿Cuándo esta objeción indica que NO es cliente calificado?
4. Ejemplo de diálogo completo

Consideraciones del contexto mexicano de PyMEs. Dame scripts listos para practicar.

S5 · Ej.20

Preparación de reunión exploratoria

Usa para cada reunión específica. Personaliza con datos del prospecto que investigaste.

Tengo mi primera reunión exploratoria con un prospecto de mi consultoría de [tu especialización].

Contexto del prospecto:

- Empresa: [nombre y sector]
- Tamaño: [empleados]
- Contacto: [nombre y puesto]
- Lo que sé: [información de investigación y conversación inicial]
- Problema probable: [tu hipótesis]

Ayúdame a preparar una estructura de 30-40 minutos:

1. Apertura (5 min): small talk apropiado + establecer agenda
2. Descubrimiento (15 min): 10-12 preguntas en secuencia lógica, cómo preguntar sobre presupuesto sin incomodidad
3. Presentación de mi approach (10 min): cómo adaptar mi metodología al problema específico, casos relevantes
4. Próximos pasos (5 min): cómo proponer propuesta sin presionar, qué hacer si no hay fit

Situaciones difíciles a manejar:

- Prospecto domina la conversación
- Preguntan precio antes de que entienda el alcance
- El problema está fuera de mi expertise
- Señales de que no tienen presupuesto realista

Dame guía paso a paso para usar durante la reunión real.

SEMANA 6 · PROYECTO PILOTO / CLIENTE BETA

Selección de camino y ejecución por especialización

S6 · Ej.21

Selección objetiva de especialización primaria

Usa antes de decidir tu camino (Estrategia/Operaciones/Talento/Cambio/Innovación). Sé específico.

Necesito clarificar mi especialización primaria para mi práctica de consultoría y seleccionar el camino apropiado para mi proyecto piloto.

Mi situación:

- Expertise acumulado: [describe tus años de experiencia y en qué áreas]
- Industrias donde tengo credibilidad: [manufactura/servicios/tecnología/etc.]
- Problemas que he resuelto exitosamente: [lista 3-5 situaciones concretas]
- Red actual: [describe tu red y en qué sectores/funciones]
- Prospectos de mi pipeline: [lista los 2-3 más prometedores y qué problema tienen]

Estoy considerando entre: ESTRATEGIA / OPERACIONES / TALENTO / CAMBIO / INNOVACIÓN

Ayúdame a:

1. Evaluar cuál camino tiene mayor alineación con mi expertise demostrable (no aspiracional)
2. Identificar cuál tiene mayor probabilidad de conseguir cliente piloto en 2 semanas
3. Evaluar qué mercado de PyMEs mexicanas tiene ese problema urgente
4. Señales de que cada camino ES o NO ES apropiado para mí
5. Si mi expertise cruza múltiples áreas: ¿cuál debe ser mi especialización PRIMARIA para año 1?

Dame una recomendación clara y justificada, no respuestas ambiguas.

CAMINO A — ESTRATEGIA

**S6 ·
Prom.8.1****Diseñar Taller de Planificación Estratégica Express (1 día)**

Usa después de completar el diagnóstico de entrevistas. Adapta la agenda al perfil del equipo directivo.

Necesito diseñar un taller de planificación estratégica de 1 día (8 horas) para PyME mexicana de [sector] con [X empleados].

Participantes: [lista quiénes del equipo directivo estarán]

Contexto del cliente:

- Situación actual: [breve descripción de lo que descubriste en diagnóstico]
- Principal desafío estratégico: [el gap más crítico identificado]
- Madurez estratégica actual: [nivel de formalización]

Diseña agenda detallada hora por hora con:

1. Estructura completa de 8 horas con breaks
2. Para cada componente: ejercicio específico, tiempo asignado, materiales necesarios
3. Técnicas de facilitación para: mantener energía, asegurar que todos hablen, manejar desacuerdos, mantener conversación enfocada
4. Cómo manejar dinámicas difíciles de PyMEs mexicanas: fundador que domina, resistencia a documentar, falta de datos duros, temor a comprometerse con objetivos medibles
5. Lista completa de materiales que debo llevar

Dame agenda lista para ejecutar, incluyendo scripts de facilitación para momentos clave.

**S6 ·
Prom.8.2****Adaptar Business Model Canvas a PyMEs mexicanas**

Usa durante la Fase 3 del proyecto estratégico para análisis del modelo de negocio.

Quiero usar Business Model Canvas para analizar el modelo de negocio de mi cliente [describe el negocio], adaptado a PyME mexicana que tiene modelo implícito no documentado.

Ayúdame a:

1. Adaptar cada uno de los 9 bloques al lenguaje mexicano accesible (sin anglicismos ni jerga de MBA)
2. Preguntas específicas para llenar cada bloque sin que suene a examen
3. Ejercicio para identificar: modelo ACTUAL (cómo operan hoy) vs. modelo DESEADO (hacia dónde deberían evolucionar) y GAP entre ambos
4. Cómo usar el Canvas para identificar 3-5 oportunidades de innovación del modelo
5. Template del Canvas completamente mexicanizado con guía paso a paso

Dame el Canvas listo para facilitar.

S6 ·
Prom.8.3**Framework de priorización estratégica**

Usa al final del taller cuando el equipo tiene 10-15 iniciativas y necesita priorizar.

Al final de mi taller estratégico el cliente tiene lista de 10-15 iniciativas posibles pero recursos muy limitados. Necesito framework de priorización.

Contexto del cliente:

- Recursos: [limitaciones de presupuesto, personas, tiempo]
- Urgencias: [qué problemas son más agudos]
- Capacidades: [qué pueden ejecutar bien vs. qué sería stretch]

Crea:

1. Matriz de priorización con criterios relevantes (Impacto, Costo, Tiempo, Riesgo, Facilidad, Dependencias) y su ponderación
2. Sistema de scoring claro (1-5) con definición de cada nivel y ejemplos para calibrar
3. Proceso de facilitación: cómo llevar al equipo a evaluar objetivamente, evitar que todo sea "Alta Prioridad"
4. Roadmap estratégico visual en 3 fases: Quick Wins (0-3 meses), Mediano Plazo (3-12), Largo Plazo (12+)
5. Template de matriz lista para usar en rotafolio o proyección durante el taller

CAMINO B — OPERACIONESS6 ·
Prom.9.1**Diagnóstico operativo express**

Define el tipo de operación (manufactura/servicios) y los problemas mencionados en kickoff.

Necesito diseñar proceso de diagnóstico operativo para PyME [manufacturera/de servicios] en [sector] que complete en [X días/semanas].

Contexto del cliente:

- Tipo de operación: [describe qué hacen, qué producen/entregan]
- Tamaño: [empleados, turnos, ubicaciones]
- Problemas típicos mencionados: [lista lo que dijeron en kickoff]

Diseña un proceso de diagnóstico con:

1. Checklist completo de 10-15 áreas operativas a evaluar
2. Métodos de recolección de datos SIN interrumpir operación normal: qué observar, qué preguntar y a quién, qué datos solicitar
3. Métricas clave que debo calcular (KPIs críticos para este tipo de operación y cómo calcularlas con datos limitados)
4. Herramientas de análisis específicas: Pareto, VSM simplificado, espina de pescado
5. Estructura del reporte: cómo organizar hallazgos y cuantificar oportunidades en lenguaje de negocio (\$\$ ahorros)

Dame plan paso a paso del diagnóstico, listo para ejecutar.

S6 ·
Prom.9.2

Lean Light para PyMEs — sin infraestructura completa

Usa cuando el cliente no puede implementar Lean completo. Resultado esperado: mejoras en 60-90 días.

Mi cliente PyME [sector] no puede implementar Lean Manufacturing completo. Necesito versión "Lean Light" que genere resultados en 60-90 días.

Contexto:

- Madurez actual: [describe nivel de formalización]
- Recursos disponibles: [qué pueden dedicar]
- Principales oportunidades identificadas: [lista top 3-5 de tu diagnóstico]

Diseña:

1. Los 5 principios Lean esenciales adaptados a PyMEs mexicanas (sin jerga japonesa)
2. Las 10 herramientas Lean más simples (sin certificaciones, software especializado, inversión de capital)
3. Sistema de mejora continua semanal/mensual sostenible: reunión de X minutos, agenda, participantes, qué rastrear
4. Plan de entrenamiento del equipo en [X horas] con ejercicios prácticos aplicados a SU operación
5. Métricas simples (3-5 KPIs máximo) para demostrar impacto en 30-60-90 días, rastreables manualmente

Dame el sistema "Lean Light" completo, listo para proponer al cliente.

CAMINO C — TALENTO

S6 ·
Prom.10.1

Diagnóstico de clima y plan de intervención de talento

Define la puerta de entrada (rotación, NOM-035, reestructuración) antes de usar.

Necesito diseñar un diagnóstico de gestión de talento para PyME [sector] de [X empleados] que complete en [X días].

Contexto del cliente:

- Situación actual: [problemas principales: rotación, clima, NOM-035, reestructuración]
- Tamaño y estructura: [empleados, áreas, niveles jerárquicos]
- Madurez en gestión de personas: [¿tienen RH formal? ¿políticas documentadas?]
- Puerta de entrada: [qué problema específico los llevó a buscar ayuda]

Diseña:

1. Encuesta de clima de 15-20 preguntas en lenguaje accesible (no corporativo) con protocolo de aplicación que asegure anonimato
2. Guía de entrevistas por nivel: director general, gerentes/supervisores, colaboradores operativos
3. Indicadores cuantitativos que debo recopilar (7-10 KPIs) y cómo calcularlos con datos limitados
4. Framework de análisis de 3 niveles: organizacional, equipo, individual
5. Estructura del plan de intervención priorizado en 3 horizontes: victorias rápidas (0-45 días), cambios sistémicos (1-6 meses), cultura (12-18 meses)

S6 ·
Prom.10.3

Programa de líderes internos

Usa cuando identificas personas con potencial de liderazgo interno durante el diagnóstico.

En mi diagnóstico identifiqué personas con potencial de liderazgo interno en [tipo de empresa].

Situación actual del liderazgo: [describe el estilo predominante]

Personas identificadas: [describe perfiles sin nombres]

Objetivo: [qué quieren lograr con desarrollo de líderes internos]

Diseña un Programa de Líderes Internos con:

1. Proceso de identificación y selección para 4 roles: capacitador interno, coach interno, mentor interno, campeón de mejora
2. Programa de formación por rol (20-30 horas): habilidades específicas para cada rol
3. Estructura del programa: cómo arrancar sin paralizar la operación
4. Indicadores de éxito: cómo saber si los líderes internos están generando impacto
5. Estrategia de sostenibilidad después de que el consultor se retire

Dame diseño completo, adaptado a restricciones de PyME mexicana.

CAMINO D — CAMBIO

S6 ·
Prom.11.1

Plan de gestión de cambio organizacional

Usa después de completar el diagnóstico de resistencias y stakeholders.

Voy a facilitar un cambio organizacional en [tipo de empresa] que implica [describe el cambio específico].

Contexto: Qué cambiará: [detalle], Por qué: [razón de negocio], Stakeholders: [grupos afectados], Timeline: [cuándo debe completarse]

Resistencias identificadas: [lista preocupaciones principales y niveles de resistencia por grupo]

Usando principios de Kotter y ADKAR adaptados a contexto mexicano de PyME, crea:

1. Plan de Comunicación: qué comunicar en cada etapa, a quién, cuándo, por qué medio, frecuencia, quién comunica
2. Estrategia de Involucramiento: cómo generar ownership, identificación de campeones, mecanismos de participación adaptados a cultura de alta distancia de poder
3. Plan de Capacitación: qué y a quiénes entrenar, formato apropiado para PyME que no puede parar operación
4. Sistema de Monitoreo: indicadores de adopción rastreables sin sistemas sofisticados
5. Plan de Contingencia: señales de alerta y tácticas de escalamiento

Dame plan completo de gestión de cambio, ejecutable para PyME mexicana.

S6 ·
Prom.11.2

Manejar resistencia cultural al cambio

Describe los patrones específicos de resistencia que observaste, no generalizaciones.

En mi diagnóstico de cambio encontré resistencias con características específicas del contexto mexicano:

[Describe los patrones: "empleados dicen sí en reuniones pero no implementan", "gerentes intermedios bloquean sin ser explícitos", etc.]

Desarrolla:

1. Tipología de 5 perfiles de resistencia: descripción, motivación, miedos, cómo se manifiesta
2. Estrategias específicas para cada perfil: enfoque de conversación 1:1, argumentos que resonarán, qué NO hacer, timeline realista
3. Scripts de conversación para manejar resistencia: cómo iniciar sin que se pongan defensivos, preguntas de descubrimiento, respuestas a objeciones comunes, cierre con compromiso
4. Cómo usar influenciadores internos: identificación, pitch para reclutar campeones, tácticas peer-to-peer en cultura mexicana
5. Diferenciación por nivel jerárquico: directivos (ego/poder), gerentes medios (carga/ambigüedad), operativos (miedo/información)

Dame estrategias específicas y accionables.

CAMINO E — INNOVACIÓN

S6 ·
Prom.12.1

Diagnóstico de oportunidades de innovación

Define la situación competitiva del cliente antes de usar. La clave: detectar lo que ya existe pero no está formalizado.

Necesito diseñar un proceso de diagnóstico de oportunidades de innovación para PyME [sector] de [X empleados] que complete en [X días].

Contexto del cliente:

- Tipo de negocio: [describe qué hacen, a quién sirven]
- Situación competitiva: [qué está cambiando en su mercado]
- Problemas mencionados en kickoff: [lista]
- Madurez de innovación: [¿han innovado formalmente? ¿cultura de mejora continua?]

Diseña:

1. Guía de entrevistas con clientes para identificar mercado insatisfecho (sin sesgar hacia lo que ya ofrece la empresa, adaptada a cultura mexicana donde el cliente no quiere ofender)
2. Guía de entrevistas internas para identificar mejoras técnicas sin aprovechar (adaptada a alta distancia de poder)
3. Checklist de señales existentes: quejas, pedidos rechazados, capacidades subutilizadas
4. Framework de clasificación usando las 5 formas de Schumpeter
5. Criterios de priorización para PyME con recursos limitados: deseabilidad, factibilidad, viabilidad

Dame plan paso a paso del diagnóstico, listo para ejecutar.

S6 ·
Prom.12.2

Canvas de Innovación y diseño de experimentos

Usa después de identificar y priorizar las 2-3 oportunidades de mayor potencial.

Identifiqué las siguientes oportunidades de innovación en mi cliente [tipo de empresa]:
[Lista las 2-3 oportunidades priorizadas con descripción breve]

Para cada oportunidad, completa el Canvas de Innovación y diseña el experimento controlado:

1. Los 8 bloques del Canvas: señal de origen, problema identificado, idea de solución, validación de deseabilidad/factibilidad/viabilidad, diseño del piloto, lección aprendida
2. Para cada experimento: cómo presentarlo para generar entusiasmo, cómo encuadrarlo como aprendizaje (no como implementación que puede fallar), cómo medir el resultado de manera simple
3. Plan de implementación de 2-3 experimentos en paralelo sin sobrecargar al equipo
4. Protocolo de lecciones aprendidas al terminar cada experimento

Dame los Canvas completados y diseños de experimento listos para presentar al cliente.

TODOS LOS CAMINOS — Caso de Estudio

S6 · Ej.24

Transformar proyecto piloto en caso de estudio

Usa dentro de 48 horas de completar el proyecto, cuando los detalles están frescos.

Acabo de completar mi proyecto piloto de consultoría en [tu especialización] y necesito documentarlo como caso de estudio convincente.

Detalles del proyecto:

- Tipo de cliente: [industria, tamaño, ubicación general]
- Problema que tenían: [describe el desafío]
- Lo que hice: [describe tu approach y metodología aplicada]
- Duración: [X semanas]
- Resultados principales: [lista resultados cuantificados si posible]
- Feedback del cliente: [lo que dijeron sobre el proyecto]

Ayúdame a crear un caso de estudio de 2 páginas con:

1. Título que enfatice resultado, no solo tema
2. Estructura narrativa: Contexto → Desafío → Intervención → Resultados (sin identificar cliente)
3. Redacción profesional que cuantifique resultados donde sea posible y sea creíble (no promete milagros)
4. Integración natural del testimonio del cliente
5. Variaciones: versión completa (2 pág), mini (1/2 pág), post de LinkedIn

Dame el contenido completo redactado profesionalmente, listo para diseñar.

SEMANA 7 · REFINAMIENTO Y ESCALAMIENTO INICIAL

Metodología v2.0, caso de estudio y materiales actualizados

S7 · Ej.25

Evolución de metodología a v2.0

Completa primero la reflexión estructurada en 4 categorías (Ejercicio 25) antes de usar.

He completado mi primer proyecto piloto de consultoría usando mi metodología v1.0 y necesito evolucionar a la versión 2.0.

Mi metodología original (v1.0): [Describe: nombre, fases principales, duración típica]

Aprendizajes del proyecto piloto:

- Elementos que funcionaron bien: [lista específica]
- Elementos que requirieron ajustes: [con descripción de qué ajustaste y por qué]
- Elementos que faltaron o tuve que improvisar: [lista específica]
- Supuestos de tiempo incorrectos: [qué fue más rápido o lento de lo esperado]
- Lenguaje o términos que no resonaron con el cliente: [ejemplos específicos]

Contexto del proyecto piloto: [tipo de empresa, duración real, principales retos]

Ayúdame a:

1. Analizar qué ajustes específicos debo hacer a cada fase
2. Identificar elementos críticos que debo agregar
3. Simplificar o eliminar pasos innecesarios
4. Ajustar estimaciones de tiempo basadas en experiencia real
5. Crear sección "Lecciones Aprendidas y Evolución" para mi manual
6. Proponer diagrama visual actualizado del framework
7. Posicionar la "evolución" como diferenciador (demuestra experiencia real)

S7 · Ej.26

Caso de estudio profesional (versión completa)

Más detallado que el prompt de S6. Úsalo para la versión final pulida con las 3 variantes.

Completé exitosamente un proyecto de consultoría y quiero documentarlo como caso de estudio convincente.

Detalles del proyecto:

Cliente – Sector: [industria], Tamaño: [empleados], Problema inicial: [describe el reto], Por qué no lo habían resuelto antes: [contexto]

Mi Intervención – Metodología: [nombre], Duración: [X semanas], Fases: [lista], Herramientas clave: [diagnósticos, talleres, análisis]

Resultados Cuantitativos: [Métrica 1]: mejoró de [X] a [Y] (Z% de mejora); [Métrica 2]: [resultado medible]

Resultados Cualitativos: [mejora en clima, claridad estratégica, alineación, etc.]

Testimonios: [cita textual o paráfrasis de comentarios positivos]

Ayúdame a estructurar:

1. Caso de estudio de 2-3 páginas con narrativa: Situación → Complicación → Intervención → Resultados
2. Formato de presentación de resultados escaneable (bullets con números en negritas)
3. Lección clave aplicable que otros clientes similares pueden extraer
4. CTA efectivo al final para prospectos que lean el caso
5. Las 3 versiones: completa (2-3 pág), resumen (1 pág), presentación (3-5 diapositivas)

S7 · Ej.27

Actualización de materiales comerciales con evidencia real

El cambio clave: de promesas abstractas a resultados respaldados por datos reales.

Necesito actualizar mis materiales comerciales incorporando evidencia real de mi primer proyecto exitoso.

Mi propuesta de valor anterior (Semana 4): [Copia tu propuesta de valor original]

Evidencia real que ahora tengo:

- Proyecto completado: [tipo de empresa, sector, problema resuelto]
- Resultados medibles: [lista tus métricas más impresionantes]
- Testimonio o comentario del cliente: [si lo tienes]

Mi situación actual:

- Horas disponibles para proyectos: [X horas/semana]
- Puedo manejar: [X proyectos simultáneos]
- Tarifa objetivo: \$[cantidad] MXN

Ayúdame a:

1. Reformular mi propuesta de valor con resultados reales en lugar de solo promesas
2. Redactar actualización de LinkedIn que mencione el caso de éxito sin sonar como autopromoción excesiva
3. Post de LinkedIn compartiendo lección del proyecto piloto (sin violar confidencialidad)
4. Diseñar Oferta Comercial Escalonada en 3 niveles: Básico (diagnóstico express), Estándar (intervención completa), Premium (transformación + acompañamiento)
5. Para cada nivel: duración, entregables específicos, inversión sugerida, perfil de cliente ideal

S7 · Ej.28

Prospección Round 2 con caso de estudio

La diferencia vs. S5: ahora tienes evidencia real. Tasa de respuesta esperada: 30-40% vs. 10-20% anterior.

Necesito crear mensajes de contacto personalizados para mi segunda ronda de prospección aprovechando mi caso de estudio reciente.

Mi caso de éxito: Tipo de empresa: [sector, tamaño – anónimo], Problema resuelto: [descripción breve], Resultado principal: [la métrica más impresionante], Duración: [X semanas]

Mi metodología: [nombre y descripción breve]

Prospecto específico que quiero contactar: Empresa: [nombre], Industria: [sector], Contacto: [nombre, puesto], Canal: [LinkedIn, correo, referido], Por qué es relevante: [conexión con mi caso de éxito]

Ayúdame a:

1. Crear línea de asunto atractiva para correo (5 opciones)
2. Mensaje de contacto inicial (3-4 párrafos): gancho con caso similar, resultado impresionante, que demuestre investigación de su empresa, CTA de bajo compromiso
3. Mensaje de seguimiento para 7 días después si no responden
4. Respuestas a objeciones comunes usando mi caso de estudio como evidencia
5. Cómo mencionar el caso sin sonar presuntuoso

SEMANA 8 · LANZAMIENTO Y MOMENTUM

LinkedIn, email a tu red, cierre de proyecto #2 y plan 90 días

S8 · Ej.29

Post de lanzamiento en LinkedIn

Redacta en documento de texto ANTES de ir a LinkedIn. El post debe ser auténtico, no corporativo.

Necesito crear una publicación profesional para LinkedIn anunciando el lanzamiento formal de mi práctica de consultoría independiente.

Mi contexto:

Experiencia previa: [describe brevemente tu trayectoria antes de ser consultor]

Por qué decidí ser consultor independiente: [tu motivación genuina]

Mi práctica:

- Especialización: [área específica]
- Cliente ideal: [tipo de empresas, sector, tamaño]
- Problema que resuelvo: [pain point principal]
- Mi metodología: [nombre y descripción breve]
- Diferenciador clave: [qué te hace único]
- Caso de éxito: [breve descripción con métrica principal]

Objetivo del post: Anunciar el lanzamiento, generar conversaciones comerciales y referidos, posicionarme como experto

Ayúdame a crear:

1. Post de LinkedIn de 1,500-2,000 caracteres con: hook inicial, historia auténtica de transición, propuesta de valor, mención del caso de éxito, CTA que invite a conversaciones o referidos
2. Tres versiones del primer párrafo para elegir el más atractivo
3. 5-7 hashtags relevantes
4. Ideas para imagen que acompañe el post
5. Plantillas de respuesta para comentarios comunes

S8 · Ej.30

Email de anuncio a tu red completa (4 segmentos)

Personaliza SIEMPRE el primer párrafo de cada email con algo específico de tu relación con esa persona.

Necesito crear emails personalizados para anunciar el lanzamiento de mi práctica a diferentes segmentos de mi red.

Mi práctica:

- Especialización: [área], Cliente ideal: [sector, tamaño], Problema que resuelvo: [pain point], Resultado típico: [outcome], Caso de éxito: [breve con métrica]

Mis 4 segmentos:

A – Clientes potenciales directos: [describe: directivos, dueños de PyMEs, gerentes]

B – Referidores potenciales: [describe: otros consultores, contadores, abogados, coaches]

C – Excompañeros cercanos: [personas con relación más personal]

D – Conexiones débiles: [contactos de LinkedIn o eventos con quienes no he hablado en mucho tiempo]

Ayúdame a crear:

1. Cuatro plantillas de email (una por segmento, máx. 300 palabras) con: línea de asunto personalizada, saludo + anuncio + propuesta de valor + CTA diferenciado por segmento
2. Frases de apertura para diferentes tipos de relaciones
3. Email de seguimiento si no responden después de 7-10 días
4. Plantillas de respuesta rápida para: "¿cómo puedo ayudarte?", referidos, "suena interesante, cuéntame más"
5. Script para convertir respuestas positivas en reuniones exploratorias agendadas
6. Qué adjuntar (o no) según cada segmento

S8 · Ej.31a

Propuesta comercial para cierre de proyecto #2

Usa cuando estés redactando propuesta para prospecto avanzado. Personaliza TODOS los campos.

Necesito crear una propuesta comercial impecable para cerrar mi segundo proyecto, idealmente sin descuentos significativos.

Información del prospecto:

Empresa: [nombre, sector, tamaño, ubicación]

Decisor: [nombre, puesto, rol en la decisión]

Problema identificado: [en el lenguaje que ellos usan, no mi jerga técnica]

Conversaciones previas: [fecha, puntos clave, objeciones expresadas, presupuesto indicado, urgencia/timing]

Mi oferta: Metodología [nombre], Duración [X semanas], Entregables [lista], Precio objetivo \$[cantidad] MXN, Mis 3 niveles de servicio [descripción breve]

Ayúdame a estructurar una propuesta de 10-12 páginas con:

1. Resumen Ejecutivo personalizado
2. Situación Actual y Oportunidad (reflejando su lenguaje)
3. Metodología adaptada a su caso específico
4. Entregables Específicos
5. Inversión y Términos (3 opciones escalonadas)
6. Experiencia y Credenciales (con caso de estudio relevante)
7. Próximos Pasos

Además: calcular ROI estimado, anticipar sus objeciones principales y desarmarlas dentro de la propuesta, redactar el email de presentación que acompañará el PDF.

S8 · Ej.31b

Manejo de objeciones en fase de cierre

Usa cuando estés en negociación post-propuesta. La clave: no bajar precio sin justificación de ROI.

Estoy en proceso de cierre de mi segundo proyecto y necesito manejar objeciones para cerrar sin descuentos excesivos.

Contexto de la negociación:

- Prospecto: [empresa, sector, tamaño]
- Propuesta enviada: [fecha]
- Inversión propuesta: \$[cantidad] MXN
- Nivel de servicio recomendado: [Nivel 2 – Intervención Completa]

Objeciones que anticipo o ya me expresaron:

1. [Ej: "El precio me parece muy alto"]
2. [Ej: "Necesito consultar con mi socio"]
3. [Ej: "¿Por qué no contratarte en lugar de una consultora más grande?"]

Mi caso de éxito para usar como evidencia: empresa similar, resultado, ROI logrado

Ayúdame a:

1. Identificar si cada objeción es real o táctica de negociación
2. Script de 4 pasos para cada objeción: Empatía + Clarificación + Respuesta con evidencia + Cierre
3. Calcular el "costo de no hacer nada": qué le cuesta mensualmente el problema sin resolver
4. Tabla de ROI que demuestre recuperación de inversión en [X meses]
5. Cuánto descuento (si alguno) sería aceptable sin devaluar mi trabajo
6. Script de cierre directo: "¿Qué te parece si iniciamos [fecha]?"
7. Señales de que el prospecto NO está calificado y debo dejarlo ir

S8 · Ej.32

Plan de acción para los próximos 90 días

Sé honesto con tus números reales de costos y disponibilidad de tiempo para que el plan sea ejecutable.

Necesito crear un plan de acción estratégico y realista para los próximos 90 días post-lanzamiento.

Mi situación actual:

Práctica establecida: Metodología [nombre], Nicho [clientes, sector, tamaño], Servicios [3 niveles], Precio típico \$[cantidad] MXN, Duración típica [X semanas]

Situación financiera: Meta de ingresos mensuales \$[cantidad] MXN, Horas disponibles semanales [número], Gastos operativos \$[cantidad] MXN, Otros ingresos paralelos [Sí/No]

Pipeline actual: Proyectos activos [número], Propuestas pendientes [número], Reuniones agendadas [número], Prospectos en conversaciones [número]

Fortalezas: Red profesional [tamaño], Canales de marketing preferidos, Tiempo para prospección [horas/semana]

Ayúdame a crear un Plan de 90 Días con:

1. Objetivos SMART para Mes 1, 2 y 3: facturación, comerciales, marketing, operativos
2. Calendario semanal de actividades recurrentes (realistas según mi disponibilidad)
3. Los 5-7 KPIs más importantes y cómo rastrearlos
4. Distribución óptima de tiempo: proyectos vs. actividades comerciales vs. desarrollo de negocio
5. Hitos específicos por mes
6. Decisiones estratégicas que tomaré al final de cada mes
7. Plan de contingencia: ajustes si a los 45 días no estoy alcanzando metas

Estructura del documento final del Plan de 90 Días (índice con contenido de cada sección)

Tu práctica de consultoría comienza con la primera acción.

Usa estos prompts semana por semana siguiendo la hoja de ruta del libro. Cada prompt corresponde a un ejercicio específico — no los uses fuera de contexto. La IA amplifica tu expertise; tú tomas las decisiones.

Dr. Carlos Mario Herrera Blanca

Consultor líder · HMT Innovaciones

34 años de experiencia · 26 certificaciones CONOCER/SE

Mtra. Bertha Conde Carreño

Catedrática · TecNM Campus Veracruz

47 años de trayectoria · Autora de Gestión Estratégica Empresarial

Este pack es un recurso complementario del libro *Consultoría Organizacional: Metodologías Propias para el Mercado Mexicano*. © 2026 Todos los derechos reservados.