



Kit digital del participante

La IA no tiene edad · Guía de práctica y consulta · Carmen Victoria Pardo

Este kit te ayuda a practicar durante el seminario y a repetir los ejercicios después. Elige una necesidad personal o de tu negocio. Copia una instrucción, cambia los campos entre corchetes y revisa el resultado antes de usarlo. No necesitas imprimir.

Puedes trabajar en una conversación normal de ChatGPT. Las instrucciones que guardes te servirán para retomar la tarea. Un chat nuevo puede necesitar que pegues otra vez tu contexto. Este kit no crea un agente autónomo ni envía o publica nada.

Tu recorrido de práctica

1. Dale contexto. Define la necesidad, contesta las preguntas y corrige el resumen.
2. Crea un material. Elige un enfoque, desarrolla y cambia algo que no te represente.
3. Construye tu asistente. Guarda instrucciones para una tarea, prueba un cambio y corrige.

Qué necesitas

Computadora, acceso a ChatGPT y una necesidad para practicar. Las funciones pueden variar según cuenta y límites de uso. Si no puedes generar una respuesta, completa el pedido en el cuaderno y pruébalo después. Las imágenes son opcionales para completar las prácticas centrales.

Lo que debes revisar siempre

No compartas contraseñas, datos de pago ni información privada de otras personas. Usa ejemplos ficticios o anonimizados.

Comprueba fechas, cantidades, precios y afirmaciones importantes en la fuente original. La IA puede equivocarse.

Cuando trabajes con productos reales, conserva sus características. No publiques una imagen que prometa algo distinto de lo que entregas.

Guarda instrucciones y resultados en un archivo propio. El cuaderno digital puede ayudarte a copiarlos o descargarlos.

Dos casos para comenzar

Ruta de trabajo y negocio

Parte de una pregunta real de tus clientes. Completa la instrucción «Primero entiende mi negocio» con lo que vendes, a quién ayudas, qué duda se repite, qué puedes demostrar y qué acción quieres que haga la persona. Después usa «Mini kit de contenido que atrae».

Quiero crear contenido que ayude a las personas correctas a entender mi negocio y dar el siguiente paso.

Lo que vendo: [producto o servicio].

A quién ayudo: [tipo de cliente].

Una pregunta o problema frecuente de ese cliente: [pregunta real].

Lo que puedo afirmar y demostrar: [datos, experiencia, características o proceso].

La acción que quiero que haga: [escribirme, pedir información, reservar o comprar].

Antes de crear, hazme hasta tres preguntas importantes, una por una. Después resume lo que entendiste y espera mi confirmación. No inventes beneficios, testimonios, precios ni urgencia.

Ruta personal

Caso ficticio para practicar. Quiero organizar una reunión familiar en casa para ocho adultos un sábado. Tengo un presupuesto total de US\$120 y dos horas para preparar todo. Quiero una actividad en la que todos conversen y un menú sencillo. Todavía no sé si hay restricciones alimentarias. Necesito una propuesta inicial, tareas por día y una lista de información que debo confirmar. No inventes precios de tiendas ni confirmes compras.

Ejemplo de mejora

Pedido inicial: Hazme contenido para conseguir clientes.

Pedido mejorado: Vendo [producto o servicio] a [tipo de cliente]. Una pregunta frecuente antes de comprar es [pregunta real]. Puedo demostrar [datos o proceso]. Quiero que la persona [acción]. Hazme hasta tres preguntas, una por una, y no crees el contenido hasta que yo confirme tu resumen.

Lo que cambia: la IA ya sabe qué ofrece el negocio, para quién crea, qué necesidad debe responder, qué puede afirmar y cuál es el siguiente paso. La respuesta todavía requiere revisión.

Ejemplos preparados para revisar

Estos ejemplos se redactaron antes del seminario. Sirven para continuar si una demostración se interrumpe. No son resultados de una consulta en vivo ni garantizan lo que responderá ChatGPT.

Un mismo método para producto y servicio

Producto. Una creadora de pulseras parte de la pregunta «¿cómo sé cuál tamaño elegir?». Su contenido puede enseñar a medir la muñeca, mostrar el proceso y cerrar con una invitación a consultar modelos. Debe usar medidas y materiales reales.

Servicio. Una profesional independiente parte de la pregunta «¿cómo sé si este servicio me conviene?». Su contenido puede explicar para quién sirve, qué incluye una primera conversación y cuál es el siguiente paso. No debe prometer resultados ni inventar testimonios.

Resultado esperado del mini kit

Una idea central que responda la pregunta del cliente, una publicación útil de hasta 100 palabras, un guion de video de 30 segundos con qué decir y mostrar, una llamada a la acción y tres ideas para continuar. El participante elige un enfoque y corrige al menos una pieza antes de usarla.

Un plan inicial para la reunión familiar

Primero confirma asistencia y restricciones alimentarias. Elige después un menú sencillo y verifica precios para no superar US\$120. El día anterior organiza espacio y materiales. El sábado reserva la primera hora para preparación y la segunda para montaje. Como actividad, cada persona puede contar la historia de una foto que elija. No se asume que el menú cabe en el presupuesto sin comprobar costos.

Una prueba de cambio

Cambio empresarial: ahora quiero hablar a otro tipo de cliente o usar video en lugar de una publicación.

Resultado esperado: adaptar enfoque, lenguaje y llamada a la acción sin cambiar los datos de la oferta.

Cambio personal: ahora solo tengo una hora para preparar. Resultado esperado: simplificar el plan o repartir tareas, sin ignorar el nuevo límite.

Guía rápida para corregir respuestas

Sí ocurre esto	Prueba con esta instrucción
Es demasiado general	Usa estos detalles de mi situación y muestra un ejemplo concreto.
No suena como yo	Conserva los datos, cambia el tono a [tono] y elimina [frase].
Inventó información	Señala qué datos te di y cuáles supusiste. Quita lo no confirmado.
Ignoró un límite	Mi condición principal es [límite]. Revisa toda la propuesta con esa condición.
Preguntó demasiado	Haz solo las dos preguntas que más cambiarían el resultado.
No sé si sirve	Evalúalo con estos criterios [criterios] y explícame qué falta comprobar.

Cómo decidir si necesitas pagar una herramienta

Escribe qué tarea necesitas, cuántas veces la haces y qué función o límite te impide avanzar. Revisa las condiciones actuales en tu cuenta. Compara el costo con el uso real que le darías. No compres por una demostración aislada.

Página para practicar: <https://chatgpt.com/> . Orientación oficial: <https://learn.chatgpt.com/> . Los ejemplos de este kit son instrucciones educativas, no una garantía de funciones o planes específicos.

Biblioteca de instrucciones

01 Cuando no sabes qué pedir

Esenciales

Quiero que me ayudes con [tarea]. Mi situación es [contexto]. El resultado que necesito es [entregable]. Tengo estas condiciones: [tiempo, presupuesto, público u otras]. Antes de proponer soluciones, hazme hasta tres preguntas importantes, una por una. Después resume lo que entendiste y espera mi confirmación. No inventes datos: señala lo que falte.

Antes de usarlo: El resumen refleja tu situación antes de crear la solución.

02 Un resultado que suene como tú

Esenciales

Con la información que ya te di, crea [material] para [destinatario]. Su objetivo es [acción o utilidad]. Usa un tono [tono] y entrega [formato y extensión]. Primero propón dos enfoques y explica en una frase para qué sirve cada uno. Espera mi elección antes de desarrollar. Respeta estos datos: [datos confirmados]. Evita [lo que no quiero]. No inventes testimonios, resultados, precios ni características.

Antes de usarlo: Los datos y el tono te representan.

Biblioteca de instrucciones

03 Tu asistente reutilizable

Esenciales

Actúa como mi asistente para [una tarea concreta].

Mi contexto: [quién soy, qué necesito y a quién sirve el resultado].

Datos confirmados: [información que puedes usar].

Antes de trabajar: pregunta lo que falte, hasta tres preguntas, una por una. No repitas información que ya te di.

Forma de trabajar: resume el objetivo, espera mi confirmación, prepara una primera versión y ayúdame a revisarla.

Entrega: [formato, extensión y secciones].

Criterios de calidad: [qué debe cumplir para que me sirva].

Límites: no inventes información. Señala dudas y supuestos. No envíes ni publiques nada. Yo reviso y decido.

Primera tarea: [un caso real o de práctica].

Antes de usarlo: La tarea es concreta y has probado un cambio de condición.

04 Revisión antes de usar

Esenciales

Antes de darlo por terminado, revisa: ¿respetaste los datos y las condiciones?, ¿inventaste algo?, ¿qué información falta?, ¿qué debo comprobar por mi cuenta? Señala tres mejoras concretas. Aplica solo las que yo apruebe.

Antes de usarlo: Compruebas los datos importantes fuera de la respuesta de la IA.

Biblioteca de instrucciones

05 Una respuesta demasiado genérica

Esenciales

Tu respuesta es demasiado general. Usa estos detalles de mi situación: [detalles]. Reescribe solo [parte]. Incluye un ejemplo que respete [condición]. Si te falta un dato, pregúntamelo antes.

Antes de usarlo: La nueva versión cambia por los datos que añadiste.

06 Aprender sin palabras complicadas

Esenciales

Quiero comprender [tema] para [uso]. Explícalo con lenguaje claro, respetuoso y sin tecnicismos. Usa un ejemplo cercano a [contexto]. Después hazme una pregunta para comprobar qué entendí y corrige mis dudas. Señala qué partes requieren una fuente actual.

Antes de usarlo: Puedes explicar la idea con tus propias palabras.

Biblioteca de instrucciones

07 Comparar opciones con criterio

Esenciales

Ayúdame a comparar [opciones] para [objetivo]. Mis criterios son [criterios] y mi límite es [límite]. Pregunta los datos faltantes. Presenta ventajas, costos conocidos y dudas por verificar. No inventes precios ni disponibilidad. Separa hechos aportados de tus sugerencias.

Antes de usarlo: Los criterios son tuyos y los datos externos están comprobados.

08 Guardar una conversación útil

Esenciales

Resume esta conversación en una ficha reutilizable con: objetivo, datos confirmados, preferencias, instrucciones que funcionaron, resultado aprobado y pendientes. No incluyas información privada. Déjala lista para copiar al comenzar otra conversación.

Antes de usarlo: La ficha contiene lo necesario sin datos sensibles.

Biblioteca de instrucciones

09 Una semana que sí cabe

Vida cotidiana

Ayúdame a organizar mi semana. Compromisos fijos: [lista]. Pendientes: [lista]. Tiempo disponible: [horas]. Energía o preferencias: [detalles]. Pregunta por fechas límite. Propón un plan realista con márgenes y señala qué no cabe. No agregues tareas.

Antes de usarlo: El plan cabe en tus horarios y deja margen.

10 Reunión familiar

Vida cotidiana

Caso ficticio para practicar. Quiero organizar una reunión familiar en casa para ocho adultos un sábado. Tengo un presupuesto total de US\$120 y dos horas para preparar todo. Quiero una actividad en la que todos conversen y un menú sencillo. Todavía no sé si hay restricciones alimentarias. Necesito una propuesta inicial, tareas por día y una lista de información que debo confirmar. No inventes precios de tiendas ni confirmes compras. Primero hazme hasta tres preguntas, una por una.

Antes de usarlo: Confirmas restricciones y precios reales antes de comprar.

Biblioteca de instrucciones

11 Comidas con lo que tengo

Vida cotidiana

Tengo [ingredientes] y quiero cocinar para [personas] en [tiempo]. Preferencias y restricciones conocidas: [detalles]. Sugiere dos opciones, pregunta lo que falte y luego desarrolla la elegida. Distingue lo disponible de lo que debo comprar. No inventes que un plato es apto para una alergia.

Antes de usarlo: Compruebas ingredientes, conservación y restricciones relevantes.

12 Entender un documento

Vida cotidiana

Con este fragmento sin datos personales [texto], explica qué dice en lenguaje claro. Separa obligaciones, fechas, cantidades y preguntas pendientes. Cita las palabras del fragmento que respaldan cada punto. No completes lo que no aparece.

Antes de usarlo: Revisas fechas y cantidades en el documento original.

Biblioteca de instrucciones

13 Preparar un viaje

Vida cotidiana

Quiero planear un viaje a [lugar] para [personas], con [presupuesto y días]. Preferencias: [detalles]. Primero identifica lo que falta. Organiza una propuesta y una lista de precios, horarios y requisitos que debo verificar en fuentes oficiales. No presentes datos cambiantes como confirmados.

Antes de usarlo: Compruebas disponibilidad, requisitos y costos antes de reservar.

14 Una conversación delicada

Vida cotidiana

Quiero hablar con [relación, sin nombre] sobre [situación]. Busco [objetivo]. Quiero sonar [tono] y evitar [límites]. Hazme dos preguntas antes de proponer un inicio de conversación y tres preguntas abiertas. No atribuyas intenciones a la otra persona.

Antes de usarlo: El texto expresa tu necesidad sin inventar lo que piensa otra persona.

Biblioteca de instrucciones

15 Aprender algo en siete días

Vida cotidiana

Quiero aprender lo básico de [habilidad] para [uso]. Tengo [minutos] al día y este nivel [nivel]. Diseña siete prácticas breves, con un resultado observable por día y una forma de comprobarlo. Ajusta la dificultad según mis respuestas.

Antes de usarlo: Cada práctica cabe en el tiempo y produce una evidencia.

16 Invitación con una idea visual

Vida cotidiana

Prepara una invitación para [evento], con estos datos confirmados [datos]. Dame un texto breve y una descripción visual para acompañarlo, con estilo [estilo] y colores [colores]. No incluyas direcciones privadas en una pieza pública. Señala lo que falta confirmar.

Antes de usarlo: Fecha, lugar y destinatarios son correctos.

Biblioteca de instrucciones

17 Una oferta fácil de entender

Negocios

Vendo [producto o servicio] a [público]. Incluye [alcance], cuesta [precio] y se entrega [condiciones].
Pregunta lo que falte y ayúdame a explicar qué resuelve, para quién sirve y cómo comprar. Propón dos versiones sin prometer resultados ni inventar testimonios.

Antes de usarlo: Una persona ajena entiende qué compra y cómo.

18 Primero entiende mi negocio

Negocios

Quiero crear contenido que ayude a las personas correctas a entender mi negocio y dar el siguiente paso.

Lo que vendo: [producto o servicio].

A quién ayudo: [tipo de cliente].

Una pregunta o problema frecuente de ese cliente: [pregunta real].

Lo que puedo afirmar y demostrar: [datos, experiencia, características o proceso].

La acción que quiero que haga: [escribirme, pedir información, reservar o comprar].

Antes de crear, hazme hasta tres preguntas importantes, una por una. Después resume lo que entendiste y espera mi confirmación. No inventes beneficios, testimonios, precios ni urgencia.

Antes de usarlo: El resumen refleja tu oferta, tu cliente y una pregunta real antes de crear contenido.

Biblioteca de instrucciones

19 Mini kit de contenido que atrae

Negocios

Con la información confirmada, crea un mini kit de contenido para atraer al cliente adecuado:

1. Una idea central que responda su pregunta o problema.
2. Una publicación de hasta 100 palabras que enseñe algo útil.
3. Un guion natural de video de 30 segundos, con lo que debo decir y mostrar.
4. Una llamada a la acción sencilla y coherente con mi negocio.
5. Tres ideas de contenido para continuar esta semana.

Usa un tono [tono]. Primero propón dos enfoques y espera mi elección. No prometas resultados ni inventes datos.

Antes de usarlo: Cada pieza responde una necesidad real y lleva a una acción coherente.

20 Contenido desde preguntas reales

Negocios

Estas son preguntas reales de mis clientes, sin datos personales: [preguntas]. Vendo [oferta]. Agrúpalas por necesidad y propón cuatro contenidos que respondan con utilidad. Desarrolla uno como publicación y otro como guion de 30 segundos. No inventes preguntas como si fueran reales.

Antes de usarlo: El contenido responde dudas concretas y lleva a una acción coherente.

Biblioteca de instrucciones

21 Guion para mostrar tu producto

Negocios

Vendo [producto] con estas características comprobadas [datos]. Quiero un video de [duración] para [público]. Propón un guion natural, qué mostrar en cada toma y un cierre. Solo dispongo de [recursos]. No inventes cualidades, resultados ni escasez.

Antes de usarlo: Puedes grabarlo con los recursos que tienes.

22 Fotos fieles para tu producto

Negocios

Quiero fotografiar [producto real] para [canal]. Tiene estas características [detalles] y dispongo de [celular, luz, fondo]. Dame una lista de cinco tomas y una propuesta de composición. Mantén fieles tamaño, color y materiales. Si luego editamos una foto, pide conservar el producto y revisar cualquier cambio.

Antes de usarlo: La fotografía o edición representa lo que entregas al cliente.

Biblioteca de instrucciones

23 Una propuesta de servicio

Negocios

Necesito una propuesta para [tipo de cliente]. Problema que expresó: [datos]. Mi servicio incluye [alcance] y excluye [límites]. Precio y plazo confirmados: [datos]. Pregunta lo que falte. Redacta una propuesta con objetivo, entregables, responsabilidades y próximos pasos. No inventes condiciones.

Antes de usarlo: El alcance y las condiciones coinciden con lo que puedes cumplir.

24 Seguimiento de interesados

Negocios

Tengo esta lista ficticia o anonimizada de consultas: [datos]. Organiza por interés, siguiente paso y fecha por confirmar. Prepara borradores de seguimiento según cada situación. No envíes nada ni inventes consentimiento o interés. Yo revisaré cada mensaje.

Antes de usarlo: Cada seguimiento corresponde a una consulta real y permitida.

Biblioteca de instrucciones

25 Revisar una campaña sin adivinar

Negocios

Estos son los datos de mi campaña [periodo, alcance, consultas, pedidos y fuente]. Calcula solo lo que permitan los datos, explica las fórmulas y distingue observaciones de hipótesis. Propón un cambio para probar la próxima semana. Si falta información, solicítala.

Antes de usarlo: Los cálculos se pueden reproducir y no se atribuyen ventas sin evidencia.

Siete días para seguir practicando

Día 1 Recupera tu contexto

Abre tu ficha y corrige un dato. Comprueba que la IA lo respete.

Día 2 Mejora una respuesta

Toma una respuesta genérica y añade una condición concreta. Compara ambas.

Día 3 Crea algo que uses

Elige una plantilla del kit y produce un material. Revísalo antes de compartir.

Día 4 Prueba tu asistente

Cambia tiempo, presupuesto o público. Anota qué funcionó y qué debes corregir.

Día 5 Describe una imagen

Prepara una instrucción visual o una lista de tomas. Generar la imagen es opcional.

Día 6 Comprueba la información

Revisa fechas, precios y afirmaciones en la fuente original. Marca lo no confirmado.

Día 7 Guarda lo que funcionó

Conserva instrucciones y resultados. Elige una tarea para repetir la próxima semana.

Tu cuaderno de práctica

Completa esta ficha en Word o usa el PDF rellenable y el cuaderno digital. Guarda una copia propia con tus respuestas.

Mi ruta y la tarea que quiero resolver

Escribe aquí:

Mi contexto y mis condiciones

Escribe aquí:

Lo que corrigió mi primera conversación

Escribe aquí:

El material que creé y la mejora que hice

Escribe aquí:

Las instrucciones finales de mi asistente

Escribe aquí:

La condición que cambié para probarlo

Escribe aquí:

Lo que funcionó y lo que debo corregir

Escribe aquí:

Mi próxima práctica

Escribe aquí: