

DAMIÁN FIORITO · MENTOR DE MARKETING DIGITAL & VENTAS

# Guía de Prompting para Marketing y Ventas

Cómo hablarle a Claude para conseguir lo que necesitas en tu negocio sin perder el tiempo.

---

[damianfiorito.com](https://damianfiorito.com)

ANTES DE EMPEZAR

# Esta guía es para emprendedores.

No usa jerga técnica. Está pensada para resultados, no para teoría.

## **Para tu negocio**

Sirve si vendés servicios o infoproductos.

## **Sin experiencia previa**

Funciona aunque nunca hayas usado Claude.

## **Orientada a resultados**

Pensada para aplicar, no para leer y guardar.

## **Aplicación inmediata**

La aplicás hoy mismo, desde el primer prompt.

# Un buen prompt tiene tres partes.



## Instrucción

Qué tarea querés que haga.



## Contexto

Información del cliente, producto y público.



## Condiciones

Formato, tono, longitud y qué evitar.

❌ Si falta alguna de las tres, la respuesta va a ser mediocre.

## Los 5 errores más comunes

Por qué tu prompt no funciona.

- 1 Pedir cosas vagas**  
Como "ayúdame con mi marketing" sin ningún detalle adicional.
- 2 No dar contexto del negocio**  
Claude no sabe quién sos ni a quién le hablás.
- 3 Esperar magia sin definir el formato**  
Sin estructura, la respuesta no es publicable.
- 4 Pedir todo de una vez**  
Sin priorizar, el resultado es disperso y poco útil.
- 5 No iterar la primera respuesta**  
La primera versión casi nunca es la final.

ANTES Y DESPUÉS

# El mismo objetivo, resultados completamente distintos.

PROMPT MAL

Escribime un post para Instagram

Vago, sin contexto, sin formato. El resultado no sirve.

PROMPT BIEN

Escribime un post para Instagram de mi negocio de cursos de cocina vegana. Público: mujeres 25-45 años, interesadas en alimentación consciente. Tono: cercano, sin jerga. Estructura: hook fuerte, 3 puntos de valor, CTA al final. Máximo 150 palabras. Sin emojis.

La segunda da resultados publicables. La primera no.

## Plantilla universal para copy

Pegala en el chat y rellená los corchetes.

Sos un copywriter especializado en [tipo de negocio].  
Tu objetivo es escribir [tipo de pieza: post, email, ad].

Información de mi negocio:

- Mi público: [descripción del avatar]
- Mi tono: [3 adjetivos]
- Mi diferencial: [qué te hace único]
- Palabras a evitar: [lista]

Formato deseado:

- Longitud: [palabras o caracteres]
- Estructura: [hook + cuerpo + CTA, o lo que aplique]
- Tono final: [cercano/profesional/técnico]

PLANTILLA

# Análisis de datos

Para cuando subís una planilla o reporte al chat.

Sos un analista de negocios senior.

Te paso los datos de [qué son y de qué período].

Quiero que:

1. Identifiques [3 cosas específicas, ej: meses con caídas, productos top]
2. Detectes anomalías o patrones raros
3. Me des 3 recomendaciones concretas y accionables

Formato de salida:

- Resumen ejecutivo de 3 líneas arriba
- Bullets con los hallazgos
- Recomendaciones priorizadas

Sin rodeos. Directo al grano.



## Hallazgos claros

Identifica meses con caídas, productos top y comportamientos atípicos.



## Detección de anomalías

Patrones raros que no verías a simple vista en la planilla.



## Recomendaciones accionables

Tres pasos concretos priorizados para tomar decisiones hoy.

# Propuestas comerciales

Para cerrar más rápido con estructura profesional.

Sos un estratega comercial senior.  
Necesito una propuesta para [tipo de cliente].

Datos del negocio:

- Mi servicio: [descripción breve]
- Mi diferencial: [qué hago distinto]
- Inversión: [monto y modalidad]

Estructura que necesito:

1. Portada
2. Presentación de mi marca (3 logros clave)
3. Alcance del servicio (qué incluye, qué no)
4. Cronograma del primer mes
5. Inversión y forma de pago
6. Próximos pasos

Tono: profesional, claro, sin promesas vacías.

01

## Portada y presentación

Marca + 3 logros clave que generan confianza inmediata.

02

## Alcance y cronograma

Qué incluye, qué no, y cómo es el primer mes de trabajo.

03

## Inversión y próximos pasos

Monto, modalidad y acción concreta para avanzar.

# Análisis de competencia

Para validar antes de moverte.

Investigá los principales competidores de [tu nicho] en [tu zona/país].

Para cada uno, sacame:

- Precio aproximado
- Propuesta de valor en una línea
- Canales donde están activos
- Una debilidad visible

Después:

- Identificá dónde hay oportunidad de diferenciación
- Armame una tabla comparativa
- Cerrá con 3 recomendaciones estratégicas para mi negocio

Si necesitás investigar en internet, hazelo.

## Precio y propuesta de valor

Entendés dónde estás parado frente al mercado antes de fijar tu precio.

## Canales activos

Sabés dónde están tus competidores y dónde no están cubriendo.

## Debilidades visibles

Encontrás los huecos donde tu diferencial puede brillar.

## Tabla comparativa + estrategia

Tres recomendaciones concretas para posicionarte mejor.

PLANTILLA

# Análisis de pitch de ventas

Para mejorar tus llamadas y cerrar más.

Sos un coach de ventas senior con 20 años de experiencia.  
Te paso una transcripción de una llamada que NO se cerró.

Quiero que:

1. Identifiques los 3 momentos donde se torció
2. Detectes las objeciones del prospecto y cómo las manejé
3. Me digas qué hice mal y cómo debería haberla manejado
4. Identifiques 5 muletillas que uso demasiado
5. Me armes un framework de mejora para próximas llamadas

No te ahorres críticas. Hablame directo.

## Momentos clave

Los 3 puntos exactos donde la llamada se torció.

## Objeciones reales

Qué dijo el prospecto y cómo las manejaste (bien o mal).

## Muletillas

Las 5 frases que repetís y que debilitán tu credibilidad.

## Framework de mejora

Un sistema concreto para aplicar en la próxima llamada.

# Emails de campaña y personales

Para campañas y emails que generan acción.

Sos un copywriter experto en email marketing.  
Necesito un email para [objetivo: nutrir, vender, anunciar].

## Datos:

- Audiencia: [descripción de la lista]
- Producto/servicio: [qué estoy ofreciendo]
- Acción deseada: [click, compra, reserva]

## Formato:

- Asunto que abra el email (máximo 50 caracteres)
- Cuerpo: máximo 150 palabras
- Un solo CTA claro al final

Tono: [adjetivo según tu marca]

## Asunto que abre

Máximo 50 caracteres. La primera batalla es que lo abran.

## Cuerpo conciso

Máximo 150 palabras. Cada frase tiene que ganar su lugar.

## Un solo CTA

Una acción clara. Dos CTAs dividen la atención y reducen conversión.

ITERACIÓN

# Cómo mejorar una respuesta

Casi nunca la primera respuesta es la final. Estas frases funcionan.

## Ajustar longitud

*Hácelo más corto*

## Eliminar palabras vacías

*Sacá las palabras "transformacional" y "empoderar"*

## Generar variantes

*Dame 3 variantes del título*

## Cambiar tono

*Cambiá el tono a más cercano*

## Reescribir una sección

*El segundo párrafo no me convence, reescribilo*

## Cambiar voz

*Más directo, menos rodeo. Como si me lo dijera un amigo, no un vendedor*

# El truco del "preguntame antes"

Cuando no sabés qué información darle, dejá que Claude te guíe.

Antes de responder, revisá si hay datos importantes que te falten para hacer un buen trabajo. Si los hay, hacéme 3 preguntas concretas antes de empezar.

✔ Claude te va a guiar para sacar el mejor resultado posible de cada prompt.

## Errores que vacían tus tokens

Estos cuatro hábitos te dejan sin uso a mitad de mes.

1

### Repreguntar 5 veces

En el mismo chat, sin reformular el prompt original.

2

### Mezclar 4 tareas

En una sola conversación sin separar objetivos.

3

### Usar el modelo equivocado

Usar Opus para preguntas que resuelve Haiku.

4

### No usar memoria persistente

Repetir el contexto de tu negocio en cada conversación nueva.

# La estructura ideal para todo prompt

Copiala mentalmente. Apicala siempre.

```
[ROL]
Sos un [especialista].

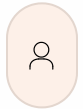
[OBJETIVO]
Necesito que [acción concreta].

[CONTEXTO]
- Mi negocio: [...]
- Mi público: [...]
- Mi tono: [...]

[RESTRICCIONES]
- Evitá: [...]
- Longitud: [...]

[FORMATO]
- Quiero la salida así: [...]

[E]EMPLO opcional
Algo así me funciona: [...]
```



**Rol**



**Objetivo**



**Contexto**



**Restricciones**



**Formato**

PRÓXIMO PASO

# Esta semana, hacé esto.

Un sistema simple para que los prompts trabajen por vos.



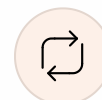
## Guardalos en un documento

Un archivo con tus prompts listos para pegar.



## Escribí el prompt ideal

Para cada tarea, usá la estructura de esta guía.



## Elegí 3 tareas recurrentes

Las que repetís todas las semanas en tu negocio.

 La próxima vez que las hagas, pegás el prompt en vez de pensarlo desde cero.

# Soy Damián Fiorito

## Consultor en Meta Ads, Automatizaciones con IA y CRM

- Trabajo con Meta Ads desde **2013** (cuando el botón azul funcionaba "solo", y me profesionalicé para escalar resultados reales).
- He trabajado con **cientos de clientes** a través de mi agencia (antes *Pymes en Línea*, hoy *Pymbú*).
- He gestionado **cientos de miles de USD** en pauta publicitaria.
- Hoy lidero **Pymbú** (hoy agencia enfocada en IA para el rubro inmobiliario) y soy fundador de **Agentes de IA en Acción** (academia de IA).
- Además, acompaño a emprendedores de forma independiente como consultor especialista en Meta Ads.

META ADS

AUTOMATIZACIONES

IA

KOMMO CRM

MANYCHAT



# Contacto

Web: [damianfiorito.com](http://damianfiorito.com)

WhatsApp: +598 91 227 767

Instagram: @soydamianfiorito

---

## Servicios:

**Consultoría en Meta Ads  
(1 a 1)**

**Gestión de Campañas en Meta  
Ads (delegación)**

**Iniciación: Tu Primera  
Campaña en Meta**

## Servicios Adicionales:

**Automatiza las respuestas en  
tus RRSS y la Atención al  
Cliente con IA**

**Gestión de Pauta Publicitaria  
en Meta Ads**

**Gestiona tus Leads con CRM  
Partner de Kommo CRM**

# SALA DE META ADS

Un grupo Gratuito de WhatsApp donde sacarte cualquier duda **sobre tus campañas**.



¡Escanea el QR y sumate ahora!



O visitá: <https://chat.whatsapp.com/GbwOH77714HldXu1mMU8TU>

## CONDICIONES DE ACCESO



**Negocios de Servicios e Infoproductos (no ecommerce)**

Unicamente para profesionales de servicios, coaches, terapeutas, clínicas e infoproductores.



**Ya Inviertes en Meta Ads**

Ya estas haciendo campañas e invirtiendo al menos 200 dólares en meta ads.