

GUÍA PRÁCTICA EN ESPAÑOL

Cómo generar ideas de negocio con IA

Explora posibilidades. Da forma a una oferta. Encuentra tu primer paso.

04



Mastering AI
Make AI Work for You

Convierte un interés en algo que puedas explorar

Tienes una habilidad o un interés y te preguntas si podrías construir un negocio a su alrededor. Usa la IA para explorar posibilidades, comparar algunas opciones y transformar una de ellas en una oferta que puedas conversar con clientes potenciales.

Abre una conversación en el asistente de IA que prefieras. Usaremos la fotografía como ejemplo; sustitúyela por tu propia habilidad o interés.

01 / Ofrece a la IA un punto de partida útil

Describe lo que disfrutas, lo que ya sabes hacer, a quién te gustaría ayudar y cuánto tiempo tienes. Estos datos dan dirección a la conversación.

Me gusta la fotografía y sé tomar y editar fotos de productos. Tengo una cámara, un portátil y cinco horas disponibles por semana. Me gustaría ayudar a pequeños negocios locales. Hazme tres preguntas que nos permitan explorar ideas de negocio adecuadas para mí.

Responde las preguntas en la misma conversación. Si ya diriges un negocio, describe a tus clientes actuales y el nuevo servicio que te gustaría explorar.

02 / Explora y compara ideas

Pide ahora un conjunto pequeño de opciones distintas que puedas comparar.

A partir de mis respuestas, sugiere cinco servicios diferentes que podría ofrecer. Para cada uno, describe al cliente, el problema que podría resolver, qué entregaría y una primera versión sencilla que podría probar con el tiempo disponible.

Elige dos opciones que te interesen. Una podría ser fotografiar productos para tiendas locales; otra, ayudar a creadores independientes a preparar imágenes para sus anuncios en línea.

Compara estas dos ideas según su afinidad con mis habilidades, el esfuerzo necesario para realizar un primer trabajo y la facilidad para llegar a clientes potenciales. ¿Qué debería averiguar antes de elegir?

Elige la idea que más quieras explorar. Si las sugerencias se repiten, pide otra audiencia o una versión más sencilla del servicio.

03 / Da forma a una oferta clara

Convierte la idea elegida en algo que otra persona pueda entender rápidamente.

Ayúdame a definir un servicio de fotografía de producto para creadores locales. Redacta una oferta sencilla que incluya el cliente, el problema que ayudaría a resolver, los entregables y lo que necesitaría de su parte. Termina con una descripción de dos frases que pueda usar en una conversación.

Oferta ilustrativa: "Ayudo a creadores locales a mostrar sus productos con claridad en Internet. Mi paquete inicial incluye cinco fotos editadas de un producto, listas para un anuncio en línea."

Ajusta el paquete a algo que realmente puedas entregar. Luego puedes pedir algunos nombres provisionales o eslóganes que encajen con la oferta.

04 / Prueba la idea con personas reales

Usa la conversación para preparar un próximo paso pequeño: hablar con algunas personas que podrían utilizar el servicio.

Ayúdame a preparar cinco preguntas para creadores locales sobre cómo obtienen actualmente las fotos de sus productos, qué les resulta difícil y qué han probado. Después, sugiere una muestra pequeña que podría enseñarles para saber si mi oferta sería útil.

Empieza escuchando cómo resuelven hoy esa tarea. Enseña una muestra y pregunta qué tendría que ofrecer para que les resultara útil probar el servicio. Un siguiente paso claro, como pedir un presupuesto o conversar sobre un primer trabajo, aporta más información que un elogio general.

Esto es lo que escuché. ¿Qué debería cambiar sobre el cliente, el paquete o la forma de explicarlo?

Tu resultado: una idea de negocio adecuada para tu punto de partida, una primera oferta clara y una forma práctica de aprender de clientes potenciales.

SIGUE APRENDIENDO

Haz que la IA trabaje para ti

Encuentra más guías, libros, artículos y recursos prácticos en masteringai.ai.