

La Biblioteca de Prompts + Skills por rol: el kit de arranque para tu equipo

Deja de repetirle a la IA quién eres cada vez que abres el chat. Un set de prompts ya listos, organizados por rol, para que tú, tu community manager, tu equipo de ventas y de atención al cliente trabajen con Claude desde el primer minuto.

Un prompt suelto es una idea. Un prompt **por rol** es un sistema.

La mayoría de negocios que "ya usan IA" en realidad tienen a una sola persona —normalmente la dueña— escribiéndole a Claude desde cero cada vez, sin ningún criterio compartido con el resto del equipo. El resultado: cada quien usa la IA a su manera, con resultados desiguales, y nadie ahorra el tiempo que debería.

Esta biblioteca resuelve eso. No son prompts genéricos de internet: son puntos de partida pensados para los cuatro roles que existen en casi cualquier negocio de servicios, marca personal o academia — para que cada persona de tu equipo tenga, desde el día uno, una base de trabajo con IA a la altura de tu estándar.

Cómo usar esta biblioteca: copia el prompt tal cual está escrito, reemplaza lo que va entre corchetes [así] con tu información real, y pégalo en Claude. Si una tarea se repite semana tras semana, no te quedes en el prompt — conviértelo en un skill permanente siguiendo el método de la guía "Skills de Claude" (el recurso hermano de esta biblioteca).

Prompts para pensar con **visión**, no solo con urgencia

El rol de fundadora es el único que no debería usar la IA para producir más rápido, sino para pensar con más claridad antes de decidir.

1. Auditoría rápida de prioridades

"Actúa como mi directora de operaciones. Aquí está mi lista de pendientes de esta semana: [pega la lista]. Clasifícalos en tres columnas: lo que mueve la facturación este mes, lo que construye el negocio a un año, y lo que es urgencia disfrazada de prioridad. Sé directa, no complaciente."

Úsalo: cada lunes, antes de abrir el calendario.

2. Sparring de decisión difícil

"Tengo que decidir [describe la decisión]. Estos son los argumentos a favor: [...]. Estos son los argumentos en contra: [...]. Actúa como una socia crítica, no como una animadora: dime qué le preguntarías a alguien antes de dejarle tomar esta decisión."

Úsalo: antes de decisiones de inversión, contratación o cierre de una línea de negocio.

3. Traducir visión a lenguaje de equipo

"Tengo esta idea para el próximo trimestre: [describe la idea en tus propias palabras, aunque sea desordenada]. Redáctala como un mensaje claro y motivador para mi equipo, explicando el porqué, no solo el qué."

Úsalo: al cerrar objetivos trimestrales o anunciar un cambio de rumbo.

Prompts para publicar con **criterio**, no por inercia

Aquí el riesgo no es la falta de contenido, es el contenido que suena a "cualquier cuenta". Estos prompts obligan a pasar por un filtro de marca antes de publicar.

1. Guion con voz de marca

"Tengo esta idea para un video/post: [describe la idea]. Antes de escribir el guion, dime: ¿qué ángulo haría que esta idea suene distinta a como la contaría cualquier otra cuenta del nicho? Luego escribe el guion con ese ángulo."

Úsalo: como primer paso, antes de pedir directamente "escribeme un guion".

2. Convertir un logro en contenido

"Esta semana pasó esto en el negocio: [describe el hecho, aunque parezca pequeño]. Dame 3 formas distintas de convertirlo en contenido: una educativa, una de bastidores y una de autoridad."

Úsalo: cuando sientas que "no tienes nada que publicar" — normalmente sí hay algo, solo falta el ángulo.

3. Filtro anti-IA-genérica

"Aquí tienes un texto que escribí: [pega el texto]. Léelo como si fueras nuestra audiencia ideal y dime, con honestidad, qué frases suenan a 'contenido de IA genérico' y cómo las reescribirías con más carácter."

Úsalo: como última revisión antes de programar cualquier publicación.

Prompts para vender con **argumentos**, no con presión

El equipo de ventas es el que más se beneficia de tener a la IA como "sparring" antes de la conversación real con el cliente.

1. Simulacro de objeción

"Voy a tener una llamada con un prospecto que probablemente diga: '[escribe la objeción exacta, ej: es muy caro / necesito pensarlo]'. Actúa como ese prospecto escéptico y dime qué me responderías, para practicar antes de la llamada real."

Úsalo: 10 minutos antes de una llamada de venta importante.

2. Seguimiento que no suena a spam

"Le escribí a este prospecto hace [X días] y no respondió. Esto fue lo último que hablamos: [resumen]. Redacta un mensaje de seguimiento breve, que aporte valor nuevo y no suene a 'solo estoy insistiendo'."

Úsalo: para todo seguimiento que lleve más de 3 días sin respuesta.

3. Traducir características en beneficios reales

"Este prospecto me dijo que su problema principal es: [describe el problema del cliente]. De todo lo que ofrecemos [lista tu oferta], dime cuáles 2-3 elementos conectan directamente con ese problema, y cómo los explicarías sin sonar a lista de funciones."

Úsalo: al preparar una propuesta personalizada, no una genérica.

Prompts para responder rápido sin sonar a bot

La atención al cliente es de las áreas donde más tiempo se ahorra con IA — siempre que el resultado no suene a copia y pega.

1. Responder una queja sin ponerse a la defensiva

"Un cliente escribió esto: [pega el mensaje de la queja]. Redacta una respuesta que valide su frustración sin admitir culpa que no nos corresponde, y que proponga un siguiente paso concreto."

Úsalo: como primer borrador, siempre revisado antes de enviar en casos sensibles.

2. Explicar algo técnico o de proceso en simple

"Necesito explicarle a un cliente por qué [ej: su pedido se retrasó / el proceso tarda X tiempo]. Escríbelo en un tono cercano, sin excusas largas, en máximo 3 frases."

Úsalo: para respuestas repetitivas que hoy se escriben distinto cada vez.

3. Detectar el patrón detrás de varias quejas

"Aquí tienes los últimos [X] mensajes de clientes con quejas o dudas: [pega los mensajes]. Dime si hay un patrón repetido y qué cambio operativo evitaría que siga pasando."

Úsalo: una vez al mes, para convertir atención al cliente en mejora de producto.

Cuando un prompt se repite, ya no es un prompt: es un **skill**

Esta biblioteca te da el punto de partida. Pero si notas que tú o alguien de tu equipo usa el mismo prompt tres, cuatro, cinco veces por semana, ese es el aviso de que ya no deberían estar escribiéndolo cada vez.

- Identifica qué prompt de esta biblioteca usas más seguido.
- Cárgale a un Notebook ejemplos reales de buenos resultados que hayas obtenido con ese prompt.
- Pídele que te genere un Skill.md que ya no necesite que rellenes corchetes cada vez, sino que Claude sepa automáticamente tu contexto.
- Actívalo en Claude y compártelo con quien deba usarlo en tu equipo, para que todos trabajen con el mismo estándar.

El objetivo final no es tener más prompts guardados en una nota. Es que tu equipo entero — no solo tú — tome decisiones y produzca contenido con el mismo criterio que tú aplicarías, sin que tengas que estar revisando cada mensaje.

Tu checklist de puesta en marcha

No necesitas implementar los cuatro roles el mismo día. Empieza por el que más fricción te esté generando ahora mismo.

- ☐ **Elegí** el rol de esta biblioteca donde más tiempo se pierde hoy en mi negocio.
- ☐ **Probé** al menos un prompt de ese rol con un caso real, no hipotético.
- ☐ **Compartí** el prompt con la persona de mi equipo que hace esa tarea.
- ☐ **Identifiqué** cuál de estos prompts se repite tanto que merece convertirse en skill.
- ☐ **Definí** cuándo voy a revisar esta biblioteca de nuevo — recomendado: cada trimestre.

UNA OFERTA SOLO PARA QUIENES LLEGARON HASTA AQUÍ

Esta biblioteca es el punto de partida. **Esto** es para quien quiere ir en serio.

Si ya usaste este recurso y quieres que todo tu negocio —no solo un prompt suelto— esté construido con este mismo nivel de criterio, esto es lo que tenemos para ti al unirme a la membresía vitalicia de Sprint to Growth Business School:

1 Mentoría 1:1 de Posicionamiento

Auditamos juntas qué de tu oferta es irremplazable y cómo comunicarlo para subir de precio con argumentos, no con miedo.

2 Mentoría 1:1 de Sistemas con IA

Construimos contigo, en vivo, tus primeros skills de Claude a partir de tu propio contenido y metodología.

3 Mentoría 1:1 de Crecimiento y Oferta

Revisamos tu oferta actual y diseñamos contigo el siguiente escalón de precio y de propuesta de valor.

Bonus exclusivo: acceso gratuito a Movies x Brands

Entra sin costo a nuestro ecosistema para posicionarte junto a figuras de Hollywood en el Festival de Cine de Cannes — donde cine, marcas e inteligencia artificial se encuentran. Más información en moviesxbrands.com

Con la adquisición de la membresía vitalicia · WhatsApp: +34 671 077 605 — Sonia Boost