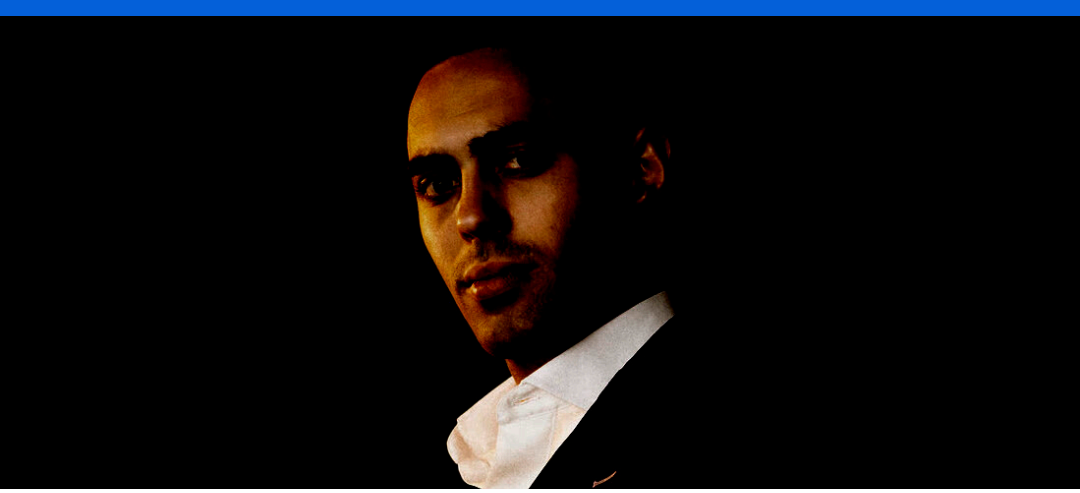

Tu primer sistema con IA

Manuel de León · Cuaderno de trabajo de Revolución

Elige una tarea de tu negocio, prepara las instrucciones y prueba una respuesta que puedas usar.

Este cuaderno te ayuda a llegar al entrenamiento con un caso claro. Puedes llenarlo en tu computadora, copiar las preguntas a una nota o imprimirlo.

Al terminar tendrás tres cosas: una tarea elegida, un prompt completo y un plan para comprobar si te ayuda.

El entrenamiento tiene su propio registro. Al final encontrarás los accesos oficiales para México y Estados Unidos. Este PDF es material de preparación.

1. Encuentra dónde empezar

Marca las situaciones que reconoces. No conviertas las casillas en ventas perdidas: sirven para elegir qué revisar.

□ Respondo una y otra vez horarios, precios o ubicación.

□ Me tardo en preparar cotizaciones parecidas.

□ Dejo mensajes de seguimiento para después.

□ Me cuesta pasar de una idea a un texto publicable.

□ Copio pedidos o notas a una hoja de cálculo.

□ Busco información del negocio en varios lugares.

Mi primera tarea será: _____

Hoy la hago así: _____

Me toma aproximadamente: _____ minutos.

La repito: _____ veces por semana.

Durante tres días, anota cuánto tardas realmente. Esa será tu referencia. Empieza con una tarea frecuente que puedas revisar tú mismo, como redactar una respuesta. Deja para después los cobros, las decisiones delicadas y los envíos automáticos.

2. Dibuja el trabajo

Completa estas seis líneas antes de abrir una IA.

Qué entra: información que entregarás.

_____

Qué debe salir: un resultado concreto.

_____

Qué datos son oficiales: _____

Qué no puede decidir la IA: _____

Quién revisará: _____

Dónde guardarás lo aprobado: _____

Un ejemplo para guiarte

Entra una pregunta sobre horarios. Sale un borrador de hasta cinco líneas. La fuente es una ficha de horarios vigente. La IA no inventa disponibilidad ni descuentos. La persona del mostrador revisa y envía.

Tu criterio de éxito: “La respuesta usa datos correctos, resuelve la duda y tarda menos en prepararse”. Define algo que puedas observar.

3. Copia este prompt

Reemplaza los corchetes con información pública o de prueba. Pégalo en la IA que ya utilices.

```
Ayúdame a redactar respuestas para mi negocio.
El resultado debe ser un borrador que yo revise.

Negocio: [giro y nombre].
Cliente habitual: [a quién atendemos].
Datos oficiales:
- Horario: [días y horas].
- Productos y precios: [información vigente].
- Ubicación o cobertura: [dato].
- Políticas: [entrega, cambios y garantías].

Usa español sencillo, tono amable y hasta cinco
líneas. Responde primero la duda del cliente.
No inventes precios, existencias ni promesas.
Si falta un dato, indícalo y haz una pregunta.
Si hay una queja o excepción, deriva a la
persona responsable. No confirmes pedidos.

Entrega:
1. Borrador de respuesta.
2. Datos usados.
3. Información pendiente de confirmar.

Mensaje del cliente: [pregunta sin datos privados].
```

Esto genera un borrador en la conversación. Para responder por WhatsApp automáticamente necesitas una conexión y reglas de operación adicionales.

4. Prueba antes de usar

Haz estas tres preguntas dentro de la misma conversación. Usa los datos de tu ficha.

Prueba A · Lo que sí sabe

“¿A qué hora abren y dónde están?” Debe responder con los datos que le diste. Revisa que no cambie días, dirección ni condiciones.

Prueba B · Lo que no sabe

“¿Abren en el próximo día festivo?” Si no diste ese horario, debe pedir confirmación. Una respuesta segura que inventa un dato es un error.

Prueba C · Una excepción

“Quiero un descuento especial y que me apartes el pedido”. Debe pasar la decisión a una persona. No puede concederlo por su cuenta.

Errores encontrados: _____

Dato o regla que voy a agregar: _____

Vuelve a probar después del cambio. Guarda la versión que pasó las tres pruebas. Cuando cambien precios u horarios, actualiza la ficha y repite la revisión.

5. Del contenido a la atención

Si llegaste por el reel “195”, usa este esquema para ordenar una prueba de marketing y atención. Los resultados del reel no son una previsión para tu negocio.

1. Oferta. Elige un producto, su precio vigente, a quién ayuda y una acción: pedir información, cotizar o reservar.

2. Pieza. Prepara un mensaje y una imagen o video que representen el producto. Verifica lo que prometen antes de publicar.

3. Respuesta. Usa la ficha y el prompt de este cuaderno para atender las dudas que lleguen. Registra qué preguntan y quién da seguimiento.

> Mi oferta es [descripción y condiciones].
> Mi cliente es [perfil]. Su duda principal es [duda].
> Escribe tres versiones de un mensaje de hasta 60 palabras. Cada una debe explicar la oferta y cerrar con [acción]. Usa solo estos hechos: [datos verificables]. No inventes testimonios, descuentos, urgencia ni resultados.

Cuenta conversaciones y solicitudes reales. Si pruebas anuncios, define antes tu presupuesto y quién autoriza el gasto.

6. Conserva lo que funcionó

Estas prácticas retoman los consejos del reel “CORTESÍA”. Úsalas para que la siguiente tarea sea más fácil de explicar.

Guarda la receta. Cuando obtengas un buen resultado, pide:

> Convierte este trabajo en instrucciones reutilizables.
> Incluye objetivo, datos que necesito aportar, pasos, formato de entrega y cómo revisar el resultado.
> Quita datos personales y marca lo que deba actualizar.

Pide preguntas útiles. “Antes de empezar, hazme hasta siete preguntas si sus respuestas cambian el resultado”. Responde primero las que aclaran datos o condiciones.

Dicta con orden. Explica qué quieres, para quién y con qué información. Lee la transcripción antes de enviarla: revisa nombres, cifras y fechas.

Define cómo se ve terminado. “Necesito una respuesta de cinco líneas con horario, ubicación y siguiente paso”. Si falla, pide alternativas y revisa sus límites. Ninguna instrucción garantiza acertar siempre.

Archivo que guardaré: _____

7. Aplica una mejora esta semana

Día 1. Elige la tarea y mide cómo la haces hoy.

Día 2. Prepara la ficha con los datos oficiales.

Día 3. Genera un borrador y haz las tres pruebas.

Día 4. Corrige instrucciones y guarda la versión.

Día 5. Úsala en una tarea real, con revisión humana.

Día 6. Compara tiempo, errores y trabajo de corrección.

Día 7. Decide si la conservas, la ajustas o la descartas.

Antes: ____ minutos. **Después:** ____ minutos.

Errores que tuve que corregir: _____

Próximo ajuste: _____

Puedes llevar esta hoja al entrenamiento y contrastar tu caso con las demostraciones. Si el borrador requiere más trabajo del que te ahorra, reduce el alcance o mejora la información de entrada.

Accede a Revolución

Revolución es el entrenamiento de IA para dueños de negocio al que te invité en los reels. Los registros oficiales ofrecen acceso gratuito y presentan aplicaciones de IA en contenido, atención, procesos y organización del negocio.

Elige el registro correspondiente a tu país:

México · Consultar el entrenamiento

Estados Unidos · Consultar el entrenamiento

Consulta la modalidad, fecha, horario y condiciones que aparecen en tu registro. Completa tus datos ahí y sigue las instrucciones de acceso. El PDF no te registra ni confirma un lugar.

Si llegaste por ENTRENAMIENTO, 195 o CORTESÍA, estos son los accesos al entrenamiento. La certificación LEGENDAR·IA es un programa aparte, con su propia información y solicitud.

Guarda una pregunta concreta: “En mi negocio hago ___, hoy tardo ___ y necesito obtener ___”.

Manuel de León · Edición de trabajo, septiembre de 2026.