FRAN MURAD

EDICIÓN 2026

MANUAL DE EJECUCIÓN

ChatGPT para emprendedores

De cero a productividad total: cómo pedirle bien las cosas a la IA y más de 50 prompts listos para usar en marketing, ventas, contenido, atención al cliente y organización.

ESCRITO POR

Fran Murad

PRIMERA EDICIÓN
2026

ChatGPT para emprendedores

De cero a productividad total: cómo pedirle bien las cosas a la IA y más de 50 prompts listos para usar en marketing, ventas, contenido, atención al cliente y organización.

Primera edición · 2026 · Versión 1.0
© 2026 Fran Murad. Todos los derechos reservados.

Esta obra es de uso personal del comprador. No está permitida su reproducción total o parcial, su distribución, su reventa ni su uso para crear productos derivados sin autorización escrita del autor.

Las herramientas, precios y planes mencionados corresponden al momento de la edición y pueden cambiar. Verificá siempre las condiciones vigentes en el sitio oficial de cada herramienta antes de contratar. El anexo D reúne los enlaces oficiales.

Este material es educativo: enseña procesos de trabajo y criterios para aplicarlos. No garantiza ventas, clientes ni resultados económicos: eso depende de la ejecución, del mercado y del esfuerzo de cada persona. No reemplaza el asesoramiento legal, contable ni impositivo profesional.

Dudas, correcciones o mejoras: escribime a contactofranmurad@gmail.com o por Instagram, @frann.murad.

Índice

CHATGPT PARA EMPRENDEDORES

Antes de empezar 1

PARTE I · LOS FUNDAMENTOS

01 Qué es la IA y qué no es 5

02 Cómo pedirle bien las cosas 10

03 La ficha de tu negocio 15

PARTE II · POR ÁREA DEL NEGOCIO

04 Marketing 21

05 Ventas 26

06 Contenido 31

07 Atención al cliente 37

08 Organización y productividad 42

09 Números y decisiones 47

PARTE III · EL SISTEMA

10 Tu rutina y tu biblioteca 53

11 Límites, riesgos y buenas prácticas 57

La ficha de tu negocio 62

Los diez prompts esenciales 65

Índice de prompts 68

Fuentes y actualización 73

INTRODUCCIÓN

Antes de empezar

Para quién es este libro, qué vas a poder hacer al terminarlo y una aclaración sobre el nombre.

La mayoría de los emprendedores que prueban la IA tienen la misma experiencia: la primera vez los sorprende, la segunda los decepciona y a la tercera la abandonan. No es que la herramienta no sirva. Es que nadie les enseñó a pedirle las cosas.

Si alguna vez le pediste a ChatGPT "escribime un post para Instagram" y te devolvió algo genérico, lleno de emojis y frases que nunca usarías, sabés de qué hablo. La IA no hizo nada mal: hizo exactamente lo que le pediste, con la poca información que le diste. El problema no es la herramienta. Es la conversación.

Este libro te enseña a tener esa conversación bien. Y después te da más de cincuenta prompts listos para usar para las tareas que más tiempo le quitan a un emprendedor: pensar el marketing, escribir propuestas, crear contenido, responder clientes, organizar la semana y entender los números.

Para quién es

- Emprendedores y dueños de negocios chicos que quieren ahorrar tiempo en tareas repetitivas.
- Profesionales independientes que hacen todo solos: vender, producir, administrar.
- Personas que probaron la IA, no les convenció, y sospechan que la estaban usando mal.
- Personas que nunca la usaron y quieren empezar con el pie derecho.

No hace falta saber nada de tecnología. Si sabés escribir un mensaje de WhatsApp, sabés usar la IA.

Qué vas a tener al terminar

- [ ] Una idea clara de qué hace bien la IA, qué hace mal y dónde te puede meter en problemas.
- [ ] Un método de cinco partes para escribir cualquier prompt.
- [ ] La ficha de tu negocio, lista para darle contexto a la IA en segundos.
- [ ] Más de cincuenta prompts para marketing, ventas, contenido, atención al cliente, organización y números.
- [ ] Una rutina diaria de 30 minutos con IA.
- [ ] Tu propia biblioteca de prompts, que mejora con el uso.

Cómo está armado

La **Parte I** son los fundamentos: qué es la IA, cómo pedirle las cosas y cómo darle el contexto de tu negocio. Son los tres capítulos que hacen que todos los prompts del libro funcionen. No los saltees.

La **Parte II** es por área: marketing, ventas, contenido, atención al cliente, organización y números. Cada capítulo explica cómo usar la IA en esa área y trae entre siete y nueve prompts listos para usar.

La **Parte III** es el sistema: una rutina diaria, tu biblioteca de prompts, y los límites y riesgos que conviene conocer.

Al final hay cuatro anexos: la ficha de tu negocio, los diez prompts esenciales reunidos en un anexo para tener a mano, el índice de todos los prompts y las fuentes.

Sobre el nombre

El libro se llama *ChatGPT para emprendedores* porque ChatGPT es la herramienta de IA más conocida. Pero **todo lo que vas a aprender funciona igual en otras herramientas** de IA conversacional, como Claude, Gemini o Copilot. Los prompts están escritos para funcionar en cualquiera de ellas. ChatGPT es una marca registrada de OpenAI; este libro es independiente y no está afiliado, patrocinado ni aprobado por OpenAI ni por ninguna otra empresa de IA.

CUÁL USAR

No hace falta pagar para empezar: las versiones gratuitas alcanzan para casi todo lo que está en este libro. Las pagas dan más capacidad y funciones; probalas cuando uses la IA todos los días y la gratuita se quede corta. Las condiciones cambian seguido: verificalas en el sitio oficial.

ANTES DE PASAR DE PÁGINA

Abrí la herramienta de IA que vayas a usar y creá una cuenta si no tenés. Hacele una pregunta cualquiera sobre tu negocio, como lo harías hoy. Guardá la respuesta. Al terminar el capítulo 3, vas a hacer la misma pregunta con lo que aprendiste, y vas a comparar.

Cómo usar los prompts

Los prompts están en recuadros como este:

EJEMPLO **CÓMO USARLOS**

Las partes resaltadas como **esta** son las que tenés que completar con tu información. Todo lo demás se copia tal cual. Cuanto más concreta sea la información que ponés en lo resaltado, mejor va a ser la respuesta.

01

Qué es la IA y qué no es

Cómo funciona en términos simples, para qué es muy buena, para qué es mala, y por qué a veces inventa cosas con total seguridad.

La IA no piensa como una persona, no sabe todo y no busca la verdad. Predice qué texto tiene más sentido a continuación de lo que le escribiste. Entender eso te ahorra la mayoría de las decepciones.

No hace falta entender la tecnología por dentro para usarla bien, pero sí conviene tener una idea correcta de qué es. Muchas de las frustraciones con la IA vienen de esperar de ella algo que no es.

Cómo funciona, en simple

Las herramientas como ChatGPT, Claude o Gemini se basan en **modelos de lenguaje**: programas entrenados con enormes cantidades de texto para aprender cómo se relacionan las palabras. Cuando le escribís algo, el modelo genera una respuesta prediciendo, palabra por palabra, qué es lo más probable que siga, según todo lo que aprendió y todo lo que le dijiste en la conversación.

De ahí salen tres consecuencias prácticas:

1. **Responde a lo que le das.** Si tu pedido es vago, la respuesta más probable es genérica. Si tu pedido es específico, la respuesta se vuelve específica.
2. **Suena segura aunque se equivoque.** El modelo genera texto que suena correcto. Eso no garantiza que lo sea.
3. **No conoce tu negocio.** Sabe mucho sobre el mundo en general, pero nada sobre tu caso particular, salvo lo que le cuentes.

Para qué es muy buena

TAREA	POR QUÉ FUNCIONA BIEN
Primeros borradores	Textos, propuestas, correos, guiones. Te saca de la hoja en blanco.
Reescribir y adaptar	Cambiar el tono, acortar, simplificar, pasar a otro formato.
Generar variantes	Diez títulos, cinco versiones de un mensaje, veinte ideas.
Ordenar información	Resumir, clasificar, sacar lo importante de un texto largo.
Explicar	Temas que no entendés, en el nivel que necesitás.
Pensar con vos	Hacer preguntas, encontrar huecos, ver algo desde otro ángulo.
Tareas con planillas	Fórmulas, ordenar datos, explicar cómo hacer algo en Excel o Google Sheets.

Para qué es mala

TAREA	POR QUÉ FALLA
Datos precisos y actuales	Puede no tener la información más reciente, o inventarla.
Números y cálculos largos	Puede equivocarse en cuentas, sobre todo sin herramientas de cálculo.
Saber cosas de tu negocio	No las sabe si no se las contás.
Tomar decisiones por vos	Te puede ayudar a pensar, pero no conoce todo tu contexto ni asume las consecuencias.
Asesoramiento profesional	Legal, contable, médico: puede orientarte, pero no reemplaza a un profesional.

LAS ALUCINACIONES

Cuando la IA inventa un dato, una cita, un número o una fuente que no existe, y lo presenta con total seguridad, se dice que "alucina". Pasa más de lo que parece, sobre todo con datos específicos: estadísticas, leyes, precios, nombres, fechas. **Regla de este libro: todo dato que vayas a usar con un cliente o publicar, lo verificás en una fuente confiable.** Si no lo podés verificar, no lo uses.

Buscar en internet

Muchas herramientas de IA hoy pueden buscar en internet mientras responden. Eso ayuda con la información actual, pero no elimina el problema: puede leer mal una fuente, mezclar datos o citar una página poco confiable. Cuando la respuesta traiga enlaces, abrilos y chequeá que digan lo que la IA dice que dicen.

> *Te paso tres posts que escribí yo y que funcionaron bien. Fijate el tono, el largo y cómo cierro. Escribí uno nuevo sobre [tema] con el mismo estilo.*

Esto funciona mucho mejor que describir el estilo con adjetivos (“cercano”, “profesional”, “divertido”), que para la IA pueden significar cualquier cosa.

Iterar: la respuesta no es la primera

Casi nunca la primera respuesta es la definitiva. La IA es una conversación: podés pedirle cambios sin empezar de cero. Algunas formas de iterar:

- **Más corto / más largo:** “Reducilo a la mitad.”
- **Otro tono:** “Más directo, menos formal.”
- **Más concreto:** “Cambiá las frases generales por ejemplos de mi negocio.”
- **Quitar:** “Sacá los emojis y las exclamaciones.”
- **Elegir:** “De las cinco opciones, combiná la 2 y la 4.”
- **Explicar:** “¿Por qué elegiste esa estructura?”
- **Criticar:** “Ahora criticá lo que escribiste como si fueras un cliente exigente, y mejoralo.”

EL TRUCO DE LA AUTOCRÍTICA

Pedirle a la IA que critique su propia respuesta y la mejore suele dar resultados notablemente mejores que la primera versión. “Revisá lo que escribiste: ¿qué es genérico, qué suena falso, qué sobra? Reescribilo corrigiendo eso.” Es uno de los pedidos más útiles que existen.

Que te pregunte antes

Cuando no sabés bien qué información darle, pedile que te pregunte: