

GUÍA · JUEGOS QUE CAPTAN CLIENTES

Tu próximo cliente podría empezar jugando.

Pídele a la IA diez ideas para tu negocio. Y convierte la mejor en una experiencia que apetezca probar.

Los prompts, el criterio y la revisión final.



ANTES DEL PROMPT

No empieces por «**hazme un juego viral**».

Empieza por lo que necesitas saber de tu próximo cliente y por lo que puedes ofrecerle de verdad.

01 · TU NEGOCIO

Qué vendes y a quién ayudas. La IA no debería inventarse esta parte.

02 · EL INTERCAMBIO

Una experiencia divertida y un resultado útil antes de pedir el correo.

03 · EL CONTEXTO

Solo los datos que después te servirán para responder mejor.

Sirve para Astra o un asistente capaz de crear apps. Las funciones dependen de tu herramienta y tu acceso; no hace falta un nombre concreto.

PROMPT 1 · IDEAS

Diez ideas. Pero para tu negocio.

Rellena los corchetes. Copia todo este bloque y pégalo en tu asistente.

Actúa como director creativo y estrategia de captación.

Mi negocio: [qué vendo y dónde].

Mi cliente ideal: [quién es, qué busca, qué le preocupa].

Mi oferta: [servicio o producto y precio orientativo, si ayuda].

Mi canal de entrada: [Instagram, web, WhatsApp...].

Los datos que realmente necesito: [máximo 3–4 datos útiles].

Lo que puedo ofrecer de verdad a cambio: [resultado, diagnóstico, recurso o aviso que sí pueda cumplir].

Propón diez juegos de 30–60 segundos para móvil. No quiero diez formularios con emojis: combina pistas, decisiones, fotos interactivas, pequeños retos y resultados compartibles. Para cada idea explica: cómo se juega, por qué alguien querría repetir, qué valor recibe, qué datos se obtienen y cuándo, qué relación tienen con mi oferta y cómo se comparte sin revelar datos personales.

Puntúa diversión, relevancia comercial, facilidad de construcción y potencial visual. No prometas viralidad ni inventes cifras de conversión.

Elige las tres mejores y recomienda una. Si falta información imprescindible, hazme un máximo de tres preguntas antes.

PROMPT 2 · CONSTRUIR · 1/2

Dale las reglas antes de empezar.

Este prompt continúa en la siguiente página: copia las dos partes juntas.

Construye la idea [nombre de la idea] como una app independiente. No modifiques otros proyectos.

Antes de programar, resume la mecánica y el intercambio de valor en cinco líneas. Después construye.

Requisitos:

- Móvil primero: controles táctiles cómodos, instrucciones breves y partida de 30–60 segundos.
- Un objetivo claro, feedback inmediato y opción de revancha.
- Resultado útil antes de pedir el email.
- Comparte solo resultado y enlace: nunca correo ni datos privados en la URL.
- Integra los datos comerciales dentro de decisiones que tengan sentido al jugar.

Recoge solo lo necesario.

- Explica quién recibe el email, para qué, cómo darse de baja y dónde leer la privacidad. Suscripción voluntaria y no premarcada; jugar no obliga a recibir marketing.
- Si hay premios, precios o avisos simulados, indícalo claramente. No prometas integraciones que no existen.
- Usa una identidad propia, sin fingir afiliación con otra marca.
- Añade un CTA pequeño a [mi web/WhatsApp].

PROMPT 2 · CONSTRUIR · 2/2

Una app que puedas usar de verdad.

Continuación del mismo prompt. No omitas seguridad, pruebas ni publicación.

- Si conectas mi CRM, usa su formulario público o una conexión segura. Nunca publiques claves privadas. No inventes los nombres de los campos.
- Entrega una carpeta lista para mi hosting [tipo de hosting], con index.html y todos sus archivos, si admite web estática. Si necesita servidor, explícame qué falta antes de prometer que basta con subir un index.
- Comprueba móvil, final por tiempo, victoria, derrota, repetición, compartir, consentimiento y errores de red. No envíes pruebas a desconocidos.

Estilo: [colores, tono, referencias propias].

Contenido verificado: [datos, imágenes y permisos de uso].

La prioridad es que apetezca jugar y que la captación sea transparente.

ANTES DE COMPARTIR

Que funcione no es lo mismo que estar listo.

- 01** Juega desde tu móvil sin explicarte las instrucciones a ti mismo. Si cuesta entenderlo, simplifica.
- 02** Prueba qué pasa cuando pierdes y cuando se acaba el tiempo.
- 03** Comprueba el registro con un correo de prueba tuyo y confirma que entra en la etiqueta correcta.
- 04** Comprueba la baja y que rechazar la suscripción no bloquea el resultado.
- 05** No confundas acertar preguntas con intención de compra. Lo valioso es el contexto que la persona decide darte.
- 06** Mide inicio, final, alta confirmada y conversación comercial. Un comentario no es una venta.

Probar Última llamada

Concepto independiente. No es una promoción de Iberia.

HASTA AQUÍ

Esto es un ejemplo, no es el negocio.

La IA se aplica a procesos, captación, atención al cliente, informes y a todo ese trabajo aburrido que llevas meses posponiendo. Lo que necesite tu negocio, se puede abordar con IA.

HABLAMOS

Cuéntamelo y te digo si tiene arreglo

Dime qué es lo que más tiempo te come cada semana y te digo si se puede resolver con IA o no. Sin rodeos y sin venderte humo.

WhatsApp · 694 470 687

julieta@laagenciadeia.com

LA CENTRALITA

Si gestionas contenido para clientes

El contexto de cada marca, las ideas, las aprobaciones, la captación y tus campañas de email en un único circuito. Pruébala 7 días gratis, sin tarjeta.

Probar La Centralita

CREA TU APP

Y si lo que quieres es montarte la tuya

La guía completa para construir tu aplicación con IA sin saber programar: herramientas, seguridad, usuarios, pagos y publicación. Pago único de 25 euros.

Crea tu App · 25 €

Nos vemos en @julietaabolullo.