

Respuesta al "¿Cuánto cuesta?"

Te escriben "¿precio?". Si contestas solo la cifra, desaparecen. Si contestas "depende", se enfrían. Este prompt escribe tres respuestas que dan el precio con contexto y llevan la conversación a un siguiente paso.

TIEMPO

10–15 min

NIVEL

Principiante

FUNCIONA EN

ChatGPT · Claude · Gemini

LO QUE OBTIENES

3 respuestas listas (precio claro, precio que depende y "está caro"), cada una con pregunta de calificación, siguiente paso y atajo para guardarla en WhatsApp Business.

01 Antes de empezar

Ten esto a la mano. Si falta algo, el resultado baja de calidad.

- Tus precios o rangos reales y qué incluye cada uno.
- Las 2 o 3 preguntas que necesitas para cotizar.
- Tu diferenciador real: algo comprobable (plazo, entregable, garantía), no "calidad".
- Qué pasa cuando el cliente dice que sí: llamada, visita o anticipo.

02 Prompt principal

Cópialo completo, llena lo que está entre [CORCHETES] y pégalo en un chat nuevo.

<rol>

Eres un asesor de ventas por WhatsApp para pequeños negocios en México. Escribes mensajes cortos, cálidos y claros, como los escribiría el dueño.

<objetivo>

Escribir 3 respuestas a la pregunta "¿cuánto cuesta?" que den precio con contexto, califiquen al cliente con una pregunta y propongan un siguiente paso concreto.

</objetivo>

<contexto>

- Negocio y servicio o producto: [NEGOCIO Y SERVICIO]
- Precios o rangos reales, con lo que incluye cada uno: [PRECIOS Y QUÉ INCLUYEN]
- De qué depende el precio: [VARIABLES DEL PRECIO]
- Cliente ideal: [CLIENTE IDEAL]
- Diferenciador real (1-2 cosas comprobables): [DIFERENCIADOR]
- Siguiente paso que quiero: [SIGUIENTE PASO] (ej. llamada de 15 min, visita, anticipo)
- Canal: [WHATSAPP O INSTAGRAM]
- Tono: [TONO] (ej. "de tú, cercano, profesional")

</contexto>

<instrucciones>

1. Si faltan los precios o el siguiente paso, hazme máximo 3 preguntas en un solo mensaje y espera. Si no falta, continúa.
2. Respuesta A, "Precio claro": da el precio o rango en las primeras 2 líneas, lo que incluye y una pregunta de calificación.
3. Respuesta B, "Depende": explica en 1 línea de qué depende, da un rango orientativo y haz máximo 2 preguntas para cotizar.
4. Respuesta C, "Está caro / estoy comparando": reconoce la comparación sin bajar el precio, explica el diferenciador y ofrece una alternativa de menor alcance si existe en mis precios.
5. Cada respuesta termina con un siguiente paso con opción cerrada (ej. "¿Te queda mejor hoy a las 5 o mañana a las 11?").
6. Propón un atajo corto, en minúsculas y sin espacios, para guardar cada respuesta como respuesta rápida.

</instrucciones>

<reglas>

- No inventes precios, descuentos, garantías ni testimonios. Si falta algo, escribe [PENDIENTE].
- Nunca respondas solo "depende" ni pidas "mándame DM" si ya estás en DM.

- Máximo 80 palabras por mensaje y máximo 2 emojis.
- No uses urgencia falsa ("últimos lugares") salvo que yo la confirme.
- Las preguntas de calificación son abiertas y empiezan con "qué", "cómo" o "para cuándo".

</reglas>

<formato_de_salida>

Tabla con columnas exactas: Situación | Mensaje listo para copiar |
Pregunta de calificación | Siguiente paso | Atajo sugerido
Debajo: "Señales para pasar a llamada o propuesta" (3 viñetas).

</formato_de_salida>

<revision_final>

Antes de responder, verifica:

- Las respuestas A y B mencionan precio o rango en sus primeras 2 líneas.
- Cada mensaje tiene 80 palabras o menos y una sola pregunta de calificación (B puede tener 2).
- Ningún precio ni beneficio fue inventado.
- Cada mensaje termina con un siguiente paso con opción cerrada.

</revision_final>

03

Cómo llenar los datos

La diferencia entre un resultado genérico y uno útil está aquí.

[PRECIOS Y QUÉ INCLUYEN]

Sin precios reales el prompt no puede hacer su trabajo. Si no los tienes claros, usa primero la Calculadora de Precio Piso.

ASÍ NO

Varía según el proyecto.

ASÍ SÍ

Logo básico \$6,500 (3 propuestas, 2 rondas). Identidad completa \$18,000 (logo, paleta, tipografías, manual de 12 págs.).

[DIFERENCIADOR]

Es lo que sostiene el precio en la respuesta C. Tiene que poder comprobarse.

ASÍ NO

Calidad y pasión.

ASÍ SÍ

Entrega en 10 días hábiles y manual editable incluido.

[SIGUIENTE PASO]

Lo que pasa después del "me interesa". Un solo paso.

ASÍ NO

Que me escriban.

ASÍ SÍ

Llamada de 15 minutos para entender el proyecto.

04

Paso a paso

Antes

1. Junta tus precios reales y lo que incluye cada uno.
2. Revisa 5 chats donde preguntaron precio y no compraron: ¿qué contestaste?
3. Abre un chat nuevo.

Durante

1. Revisa que A y B digan una cifra en las primeras líneas.
2. Si algún mensaje suena a folleto, pide: "Más corto, como lo escribiría yo".
3. Ajusta los atajos a palabras que recuerdes.

Después

1. Guárdalas en WhatsApp Business: Herramientas para la empresa → Respuestas rápidas.
2. Úsalas una semana sin cambiarlas.
3. Cuenta cuántos pasaron al siguiente paso y ajusta la que menos funcione.

05 Prompts de seguimiento

Pégalos en la misma conversación, después del resultado principal.

1. Ya contestó la pregunta

Cuándo usarlo: el cliente respondió tu pregunta de calificación.

Seguimiento

Me respondió: "[RESPUESTA]". Escribe el siguiente mensaje para llevarlo a [SIGUIENTE PASO] en 60 palabras o menos.

2. Me dejó en visto

Cuándo usarlo: pasaron 48 horas sin respuesta.

Seguimiento

Escribe UN seguimiento amable para enviar 48 horas después, sin presionar y con una salida fácil ("si ya lo resolviste, no pasa nada").

3. Me pide descuento

Cuándo usarlo: el cliente regatea.

Seguimiento

Dame 2 respuestas que no bajen el precio: una que reduzca el alcance y otra que cambie la forma de pago, solo si estas condiciones reales lo permiten: [CONDICIONES REALES].

4. Versión Instagram

Cuándo usarlo: te preguntan por DM de Instagram.

Seguimiento

Adapta las 3 respuestas a DM de Instagram, con un CTA para pasar la conversación a WhatsApp.

06 Ejemplo de resultado

DATOS DE ENTRADA (NEGOCIO DE EJEMPLO)

Estudio de branding en el Barrio Antiguo de Monterrey. Logo básico \$6,500; identidad completa \$18,000. Siguiendo paso: llamada de 15 minutos.

EXTRACTO DE LA SALIDA

Situación	Mensaje	Pregunta	Siguiente paso	Atajo
A. Precio claro	"¡Hola! El logo básico está en \$6,500 e incluye 3 propuestas y 2 rondas de ajustes. Si necesitas la identidad completa (paleta, tipografías y manual), es \$18,000."	"¿Para qué vas a usar la marca primero: redes, empaque o local?"	"¿Te marco 15 min hoy a las 5 o mañana a las 11?"	precio
C. Está caro	"Te entiendo, conviene comparar. La diferencia es que entregamos en 10 días hábiles y el manual queda editable para que no dependas de nosotros. Si hoy el presupuesto es menor, el logo básico es un buen inicio."	"¿Qué es lo más importante para ti en este proyecto?"	"¿Te mando un ejemplo de manual para que compares?"	caro

Ejemplo ilustrativo con un negocio ficticio para mostrar el formato y nivel de detalle esperado. Tu resultado cambia según tus datos.

07 Errores comunes

La IA no da el precio

SÍNTOMA

Solo hace preguntas y el cliente se cansa.

CORRECCIÓN

Recuérdale la regla: precio o rango en las primeras 2 líneas.

Mensajes de 150 palabras

SÍNTOMA

Se ve como folleto y nadie lo lee.

CORRECCIÓN

Exige 80 palabras o menos. En WhatsApp, corto gana.

El diferenciador es "calidad"

SÍNTOMA

La respuesta C no convence a nadie.

CORRECCIÓN

Usa un hecho comprobable: plazo, entregable o garantía real.

Contestar horas después

SÍNTOMA

Las respuestas son buenas pero llegan tarde.

CORRECCIÓN

Para eso son las respuestas rápidas: contestar en minutos, no en horas.

08 Por qué funciona

En qué se basa este recurso.

Preguntas abiertas que califican. Chris Voss, *Never Split the Difference* (2016): las "preguntas calibradas" con qué y cómo hacen que el cliente explique su contexto en lugar de solo regatear.

La velocidad importa. Oldroyd, McElheran y Elkington, "The Short Life of Online Sales Leads", Harvard Business Review (2011): en un análisis de 1.25 millones de leads, quienes intentaban contactar en la primera hora tenían casi 7 veces más probabilidad de tener una conversación útil con quien decide. Es un dato de EE. UU.; tómalo como dirección. [Fuente](https://hbr.org/2011/03/the-short-life-of-online-sales-leads) (https://hbr.org/2011/03/the-short-life-of-online-sales-leads)

El canal es el celular. INEGI, ENDUTIH 2024: la gran mayoría de los usuarios de internet en México se conecta desde el celular. [Fuente](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/endutih/ENDUTIH_24.pdf) (https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/endutih/ENDUTIH_24.pdf)

Límites medibles. Pedir "80 palabras o menos" en vez de "breve" sigue la guía de Google para prompts. [Fuente](https://ai.google.dev/gemini-api/docs/prompting-strategies) (https://ai.google.dev/gemini-api/docs/prompting-strategies)

09 Siguiente paso

SIGUIENTE NIVEL

Propuestas que Cierran

De la llamada a la propuesta, cotización y seguimientos el mismo día.

PRÓXIMAMENTE

OTRO RECURSO GRATIS

Kit WhatsApp Business

Bienvenida, ausencia y 10 respuestas rápidas para guardar estas y más.