



FEDER Fondo Europeo de Desarrollo Regional



Cofinanciado por
la Unión Europea



MINISTERIO
DE HACIENDA



Fondos Europeos



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



Centro Tecnológico
Materias Primas Minerales y Materiales

Oficina Acelera Pyme V.3.0 – Región de Murcia

Cieza, 11 de junio



Índice

1.CTM

- a.Nuestra entidad

2.RED.ES

- a.Convocatoria, programa, destinatarios y periodo.

- b.¿Qué es una Oficina Acelera Pyme?

3.LA OAP V.3.0 – REGIÓN DE MURCIA

- a.Objetivo principal

- b.Principales líneas

4.COLABORADORES

- a.Ayuntamientos

- b.Habilitadores

- c.Asociaciones

01. CTM

Nuestra entidad

Asociación empresarial de investigación Centro Tecnológico de Materias Primas Minerales y Materiales

Áreas y unidades de negocio

Formación, Orientación laboral, Asesoramiento Técnico, Investigación y Desarrollo, Servicios Tecnológicos, Información y documentación, Asesoramiento en Calidad, Laboratorio, Medio Ambiente, Seguridad Industrial, Geología y Topología, Diseño Industrial, Proyectos Industriales y Tecnología de la Información y las Comunicaciones.

Fines

Formar, Informar y Asesorar.



02. RED.ES



Convocatoria

Convocatoria de ayudas 2025 para la creación de la red de Oficinas Acelera Pyme.

Programa

Desarrollo del emprendimiento tecnológico y la demanda tecnológica, en el marco de la acción estratégica de economía y sociedad digital del programa estatal de I+D+I orientada a retos de la sociedad.

Entidad convocante y otras relacionadas



Cofinanciado por
la Unión Europea



MINISTERIO
DE HACIENDA



Fondos Europeos



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es

RED.es

Red.es es una entidad pública adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial.

Desarrollan programas de impulso de la economía digital, la innovación, el emprendimiento, la formación para jóvenes y profesionales y el apoyo a pymes mediante el fomento de un uso eficiente e intensivo de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC).

También despliegan programas de implantación tecnológica en los servicios públicos de la Administración –especialmente en Sanidad, Justicia y Educación–, y trabajamos para el desarrollo de las Ciudades e Islas Inteligentes.



The screenshot displays the official website of red.es. At the top, there is a dark blue header with the 'red.es' logo on the left and 'Idioma | ES' and 'Sede electrónica' on the right. Below the header, a navigation bar includes links to 'Dominios.es', 'ONTSI', 'RedIRIS', 'Datos.gob.es', 'SEDIA', and 'España Digital'. The main content area features the 'red.es' logo and a menu with 'Iniciativas', 'Actualidad', 'Financiación Europea', 'Sobre nosotros' (which is highlighted with a red underline), and 'Transparencia'. The 'Sobre nosotros' section is titled 'Quiénes somos' and includes the text 'Somos un equipo dedicado a trabajar por la convergencia digital con Europa' and 'Fecha de Revisión: 13-02-2025'. To the right of this text is an icon of three stylized people. Below this, the 'Misión, visión y valores' section is shown, containing a list of mission and vision statements. At the bottom, the 'Valores de Red.es' section lists five core values: Compromiso, Orientación al logro, Profesionalidad, Innovación, and Equipo.

Quiénes somos

Somos un equipo dedicado a trabajar por la convergencia digital con Europa
Fecha de Revisión: 13-02-2025

Misión, visión y valores

- **Misión:** promover, de forma sostenible, la transformación digital de la economía, sociedad, servicios públicos y territorios de nuestro país.
- **Visión:** ser referente, nacional e internacional, en la transformación digital para el bienestar de las personas, la competitividad de las empresas y emprendedores, y la eficiencia y eficacia de las administraciones públicas.

Valores de Red.es:

- **Compromiso** - perseverancia, vinculación, entrega, dedicación, responsabilidad.
- **Orientación al logro** - conciliar tensiones, cultura del éxito, resultados.
- **Profesionalidad** - meritocracia, apolítica, transparencia, eficiencia.
- **Innovación** - proactividad, creación, novedad, complejidad, competitividad, iniciativa, originalidad, modo activo.
- **Equipo** - gestión colegiada, unidad de propósito, cohesión en las decisiones, espíritu de equipo, bien común.

03. LA OAP V.3.0 – REGIÓN DE MURCIA

¿Qué es una Oficina Acelera PYME?

Un espacio físico y un espacio virtual.

Se realizan labores de sensibilización y apoyo a las empresas españolas (incluidas las de nueva creación), especialmente las pequeñas y medianas empresas (pymes), autónomos y emprendedores (en adelante, “usuarios de las OAPs”)

Sobre las ventajas y metodologías innovadoras para optimizar el funcionamiento de sus negocios,

Por medio de la incorporación de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) en sus procesos

Para favorecer la demanda de tecnologías innovadoras que contribuyan a la mejora de su productividad.

WEB → acelerapymemurcia.es

Oficina Acelera Pyme v.3.0

OFICINA Acelera pyme red.es

Región de Murcia

La nueva Oficina Acelera Pyme v3.0 – Región de Murcia ya se encuentra en marcha. Si necesitas asesoramiento o soporte en transformación digital, emprendimiento tecnológico o incorporación de soluciones TIC, puedes contactar con nuestro equipo a través de esta web. Ofrecemos atención gratuita, tanto presencial como virtual, dirigida a pymes, autónomos y personas emprendedoras de toda la Región de Murcia.

Las Oficinas Acelera pyme puestas en marcha en toda España por Red.es, entidad pública adscrita al Ministerio para la transformación Digital y de la función Pública a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, cuentan en su convocatoria 2025 con un importe de ayuda concedida de 30 millones de euros para impulsar la digitalización de pymes, autónomos y emprendedores. El importe de la ayuda máxima es del 80% del presupuesto subvencionable y está financiada por la Unión Europea, Fondos Europeos de Desarrollo Regional (FEDER) del periodo 21-27, Gobierno de España.

FEDER Fondo Europeo de Desarrollo Regional

OFICINA
Acelera
pyme

Centro Tecnológico
María Princesa Alfonso

**Oficina
Acelera Pyme
V.3.0 – Región
de Murcia**

Co-financiada por
la Unión Europea

GOBIERNO DE MURCIA

Fondos Europeos

red.es

Soporte

Murcia, España

968 741 500

Acelera pyme RM_

PRESENTACION

COLABORADORES

CONSULTORÍA

NOTICIAS

RECURSOS

CONTACTO

Envía tu consulta

Nombre *

...

Apellidos *

...

NIF*

...

Email *

Introduzca una dirección de correo electrónico

Entidad*

Empresa / Entidad / Organismo

NIF Entidad

NIF de Empresa / Entidad / Organismo

Asunto *

Ayudas Kit Digital

Como nos ha conocido*

Eventos

¿Quieres que te llamemos? ¡Déjanos tu teléfono!

+34 XXX XX XXX

Mensaje *

Enviar

☐ Usted consiente, a través de la marcación de la presente casilla, al tratamiento de sus datos con las finalidades descritas en la Política de Privacidad.

Objetivo principal

Apoyar para la generación de soluciones, conocimientos, tecnologías e innovaciones destinadas a la mejora de procesos de digitalización y la creación de productos y servicios tecnológicamente avanzados y de mayor valor añadido que reviertan en el conjunto de las pymes.

DESTINADAS A LA MEJORA DE PROCESOS DE DIGITALIZACIÓN Y LA CREACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TECNOLÓGICAMENTE AVANZADOS Y DE MAYOR VALOR AÑADIDO QUE REVIRTAN EN EL CONJUNTO DE LAS PYMES



Las líneas de acción de nuestra OAP giran sobre 17 ejes



1. Sitio web y presencia básica en internet
2. Comercio electrónico
3. Gestión de redes sociales
4. Gestión de clientes
5. Business Intelligence y analítica
6. Servicios y herramientas de oficina virtual
7. Gestión de procesos
8. Gestión de la facturación y factura electrónica
9. Comunicaciones seguras
10. Ciberseguridad
11. Presencia avanzada en internet
12. Marketplace
13. Servicio de ciberseguridad gestionada
14. Gestión de clientes con IA asociada
15. Business Intelligence y Anaítica con IA asociada
16. Gestión de procesos con IA asociada
17. Puesto de trabajo seguro



04. COLABORADORES

Ayuntamientos

Aledo, Albudeite, Alguazas, Bullas, Ceutí, Moratalla, Abarán, Ricote, Villanueva del Río Segura, Campos del Río, Cehegín, Molina de Segura y Fuente Álamo



*Ayuntamiento
de Albudeite*



AYUNTAMIENTO DE
ALGUAZAS



AYUNTAMIENTO DE MORATALLA



Ayuntamiento
de Abarán



Ricote



AYUNTAMIENTO DE
**VILLANUEVA
DEL RÍO SEGURA**



Ayuntamiento
de Campos del Río



AYUNTAMIENTO DE CEHEGÍN



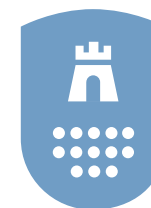
AYUNTAMIENTO DE
**MOLINA
DE SEGURA**



AYUNTAMIENTO
**PUERTO
LUMBRERAS**



BLANCA
AYUNTAMIENTO



Las Torres de Cotillas
ayuntamiento



Ayuntamiento de
Moratalla



Ayuntamiento
de Fortuna

Asociaciones



UNIVERSIDAD
DE MURCIA

Habilitadores





IMPULSA TU NEGOCIO CON IA:

**ESTRATEGIA,
HERRAMIENTAS Y
CREACIÓN**



JUAN F.º FERNÁNDEZ
*Especialista en marketing digital y
comunicación online*

**DÍA
11
MES
JUNIO
AÑO
2026**

**HORA
21:00**

LUGAR
CONFITERIA LAS DELICIAS
(SALA MINDANAO)
PASEO DE LOS MÁRTIRES, 17
CIEZA (30530)

INSCRIPCIONES



Con la colaboración de:



Tlf: 601 92 11 08 hola@celerapymemurcia.es



PROGRAMA

21:00 BIENVENIDA Y PRESENTACIÓN

Mavi Fernández. Técnico de soporte en la Oficina Acelera Pyme v.3.0 – Región de Murcia

21:15 IMPULSA TU NEGOCIO CON IA: ESTRATEGIA, HERRAMIENTAS Y CREACIÓN

Juan Francisco Fernández. Especialista en marketing digital y comunicación online

1. Introducción: la IA en el comercio actual.
2. Cómo diseñar un plan estratégico de IA para tu empresa.
3. Métodos prácticos: AI-Think e Ikig-AI.
4. Uso responsable: datos confidenciales e IA.
5. IA conversacional aplicada: ChatGPT para empresas.
6. Compositor de software: automatiza sin programar.
7. Creación profesional con IA: spot para TV y contenido audiovisual.

RONDA DE PREGUNTAS Y NETWORKING

JUAN FRANCISCO FERNANDEZ

*Especialista en marketing digital y
comunicación online*





Cofinanciado por
la Unión Europea



MINISTERIO
DE HACIENDA



Fondos Europeos

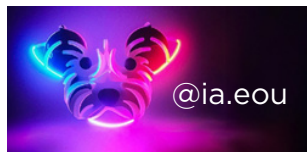


GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



INTELIGENCIA ARTIFICIAL: PRACTICAS PARA TU COMERCIO



Índice

01. Ejemplos

02. Vender más

03. Producto

04. Cliente

05. Promoción

06. Acciones

07. Competencia

08. Ficha del producto

09. Experiencia del cliente

10. Contestar correos

11. Presupuesto

Ordenes a la IA

«Nº»

quién soy + qué vendo + qué quiero conseguir

Necesito [qué].

Para: [negocio] · Público: [quién]

Canal: [IG/FB/blog/email/web]

Formato: [post/story/tabla]

Objetivo: [visitas/reservas/ventas].

Tono: [cercano/profesional/divertido].

CTA: [qué acción quieres].

Datos: [precio/fecha/condiciones].

Regla: No inventes datos. Si falta algo, pregúntame.

01. EJEMPLOS PRÁCTICOS

- Edita esta imagen de forma profesional.



HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Marketing

«Nº»

- Genera una publicación para anunciar descuentos de temporada en una empresas de suministros de productos de hostelería.



HERRAMIENTAS
RECOMENDADAS



Marketing

«Nº»

- Genera una publicación para anunciar descuentos de temporada en una empresas de suministros de productos de hostelería.



HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Crear imagen con texto

«Nº»

Pedir que creen una imagen promocional describiendo lo que quieren y adjuntando su logotipo:

1. Cartel elegante para rebajas de una tienda de lencería con el estilo del logotipo que te adjunto y donde se indique el siguiente texto: “REBAJAS 20% Dto. Desde el 12 de junio al 20 de junio” Añade en el cartel el logotipo que te adjunto.



Crear imagen con texto

«Nº»

Pedir que creen una imagen promocional describiendo lo que quieren y adjuntando su logotipo:



HERRAMIENTAS
RECOMENDADAS



Crear imagen con texto

«Nº»

Pedir que creen una imagen promocional describiendo lo que quieren y adjuntando su logotipo:

1.Imagen natural y relajante para un herbolario, coloca el logotipo que te adjunto.



HERRAMIENTAS
RECOMENDADAS



Crear imagen con texto

«Nº»

Pedir que creen una imagen promocional describiendo lo que quieren y adjuntando su logotipo:



HERRAMIENTAS
RECOMENDADAS



Crear imagen con texto

«Nº»

Pedir que creen una imagen promocional describiendo lo que quieren y adjuntando su logotipo:

1. Banner acogedor para una juguetería con chimenea y donde aparezcan unos niños jugando con el juguete que adjunto.



HERRAMIENTAS
RECOMENDADAS



Crear imagen con texto

«Nº»

Pedir que creen una imagen promocional describiendo lo que quieren y adjuntando su logotipo:



HERRAMIENTAS
RECOMENDADAS



Crear imagen con texto

«Nº»

Pedir que creen una imagen promocional describiendo lo que quieren y adjuntando su logotipo:

1.Cartel moderno para una tienda local de moda con el estilo del logotipo que te adjunto donde coloques el producto que te adjunto en la fotografía y aparezca el texto “Antes 50€ - Ahora 30€”.



CLOTHING STORE



HERRAMIENTAS
RECOMENDADAS



Crear imagen con texto

«Nº»



HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Crear imagen con texto

«Nº»



HERRAMIENTAS
RECOMENDADAS



Marketing

«Nº»

- Crea 1 publicación de Instagram para una óptica para gafas de verano con tono cercano y moderno



HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Marketing

«Nº»

- Crea una publicación educativa sobre los beneficios de la Valeriana para un herbolario.



HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Marketing

«Nº»

- Escribe una publicación para promocionar un teléfono móvil para los días sin IVA.



HERRAMIENTAS RECOMENDADAS

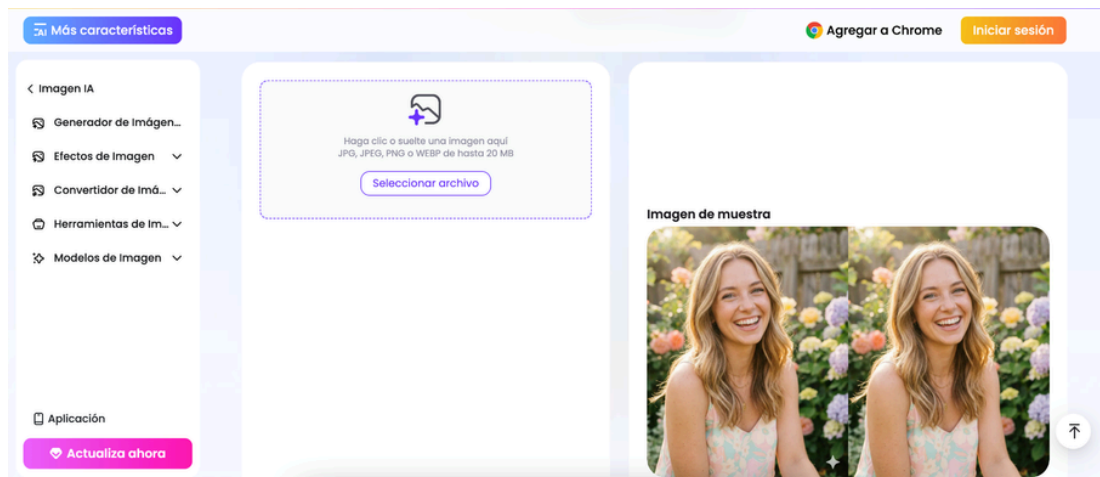


Marca de agua

«Nº»

- Para quitar la marca de agua de las imágenes de Gemini:

<https://www.easemate.ai/es/gemini-watermark-remover>



Marketing

«Nº»

- Soy dependiente de una tienda de moda.
Una clienta busca un vestido para una boda de día. Hazme preguntas para recomendarle el mejor producto.

Sobre el evento

- ¿Cuál es el código de etiqueta (dress code)? (¿Es formal, cóctel, ibicenco, o algo más relajado?)
- ¿En qué entorno se celebra? (¿Es en una finca, un jardín, una iglesia, una terraza urbana o un salón de hotel? Esto ayuda a determinar el largo y el estilo del calzado).
- ¿Qué relación tienes con los novios? (No es lo mismo ser una invitada convencional que una hermana o amiga íntima, donde el protocolo suele ser más exigente).

Sobre el estilo y comodidad

- ¿Prefieres un vestido corto, tipo cóctel, o te sientes más cómoda con un largo midi o largo completo?
- ¿Tienes alguna preferencia en cuanto al tipo de escote o corte? (¿Prefieres algo ajustado, con vuelo, tipo wrap, con manga o tirantes?)
- ¿Buscas un color o estampado específico que te favorezca o que encaje con la paleta de colores de la boda?

HERRAMIENTAS RECOMENDADAS





Romanticismo
EN FINCA

ELEGANCIA
FLORAL
EN JARDÍN



Color pop
PARA EL EVENTO

SOPHISTICACIÓN
CÓCTEL



02. Vender más

Prompt

«Nº»

Tengo una tienda online de productos de telas. Mi web es la siguiente: <https://www.telas.es/telas/>. Quiero vender más. Dime 5 ideas fáciles y realistas para conseguirlo.



He echado un vistazo a tu web. Veo que tienes un catálogo amplio (perros, gatos, roedores, pájaros, reptiles), envío gratis desde 39 €, promociones y una sección de blog. También tienes una propuesta solidaria interesante: donar parte de las compras a protectoras. 🐾 Espirita Animal

Si buscas acciones fáciles y realistas que puedan aumentar ventas en los próximos 30-90 días, me centraría en estas 5:

1. Crear packs con ticket medio más alto

Ahora vendes muchos productos individuales. Crea packs con un pequeño descuento:

- "Pack Cachorro"
- "Pack Antiparasitario Verano"
- "Pack Bienvenida Gatito"
- "Pack Higiene Completa"

Ejemplo:

- Pienso + snacks + juguete.
- Arena + comida húmeda + premio para gatos.

Objetivo: subir el valor medio del pedido un 15-25%.



Prompt

«Nº»

Tengo una tienda online de productos de telas. Mi web es la siguiente: <https://www.telas.es/telas/>. Quiero vender más. Dime 5 ideas fáciles y realistas para conseguirlo.



HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Prompt imagenes

«Nº»

Necesito 2 imágenes para <https://www.popularlibros.com/?srsId=AfmBOopwS0Q8sRcGe83knf5zBP8yXsfmcz6ZiA7S5nmUiSqA6aMg3hUA> para Objetivo: rebajas.

Qué aparezca el libro **El Camino del Artista. Kit de Herramientas**

El Cuaderno de Trabajo con Todos los Ejercicios del Método

Cameron, Julia

. Estilo: hiperrealista, estudio fotográfico y en primer plano.

Te adjunto mi https://www.instagram.com/popularlibros_

HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Prompt imagenes

(Nº)



HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Prompt imagenes

«Nº»

Crea una imagen hiperrealista para un reel de Instagram para mi tienda de ropa infantil.

Objetivo: transmitir “nuevo stock” y estilo alegre. En la imagen se tiene que ver un niño de 5 años jugando y vestido con un jersey como el que te adjunto + pantalón marrón y unas zapatillas azules.



HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Prompt imagenes

«Nº»



HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Prompt vídeo

«Nº»

En Chat GPT o Gemini:

1. Dame 3 ideas para imágenes/vídeos para mi producto/servicio/web de [x] producto/servicio.

Dame 3 ideas para vídeos para mi ptienda de bebes <https://www.bebecenter.es/?srsltid=AfmBOoq3kUKNCxOFxaVWlssr0tzH6M6NrCzDtyGar3MRiJhXKWjskwjP> de Silla de Coche Kidfix Pro Style Sage Green <https://www.bebecenter.es/britax-romer/18515-silla-de-coche-kidfix-pro-style-sage-green-4000984000962.html>

2. Ahora crea el prompt para la idea número [x].

3. Pon ese prompt en chatgpt y te creará la imagen.

HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Prompt vídeo

«Nº»

En Chat GPT o Gemini:

Dame 3 ideas para vídeos para mi tienda de bebés

<https://www.bebecenter.es/?srsId=AfmBOoq3kUKNcxOFxaVWlssr0tzH6M6NrCzDtyGar3MRiJhXKWjskwjP> de Silla de Coche Kidfix Pro Style Sage Green <https://www.bebecenter.es/britax-romer/18515-silla-de-coche-kidfix-pro-style-sage-green-4000984000962.html>

El "Test de Instalación en 30 Segundos"

Muchos padres temen que instalar una silla sea complicado. Demuéstrales lo contrario.

Concepto: Un video rápido, dinámico y sin música demasiado alta, centrado en la facilidad de uso.

Guion visual:

0-5s: Muestra la silla en el asiento del coche.

5-20s: Haz un *time-lapse* o cortes rápidos donde se vea cómo haces "click" con los anclajes ISOFIX y cómo ajustas el cinturón de seguridad.

20-30s: Un plano detalle del indicador de seguridad (el color verde que confirma que está bien instalada).

Por qué funciona: Elimina la barrera del miedo a la instalación técnica y genera confianza inmediata en la marca.

Prompt vídeo

«Nº»

En Chat GPT o Gemini:

2. Ahora crea el prompt para la idea número idea 2. "Lo que hace especial al Sage Green" (Enfoque en estilo y calidad).

Una fotografía de primer plano lujosa y detallada de la silla de coche Britax Römer Kidfix Pro Style en color Sage Green, instalada de forma segura en el asiento trasero de un SUV moderno de alta gama (como un Volvo con interior de cuero oscuro). La escena está bañada por una luz natural suave que entra por la ventana, resaltando la textura premium y el color verde salvia de la tela de punto. El enfoque está en los detalles: la suavidad del tejido, la costura de contraste meticulosa, y la pequeña pestaña de cuero con el logo de Britax Römer grabado. El reposacabezas y los laterales están acolchados, mostrando el diseño cómodo y ergonómico. En primer plano, en el asiento de la silla, descansa un pequeño elefante de madera tallada a mano, añadiendo un toque humano y familiar. Un cinturón de seguridad oscuro está abrochado correctamente, con el indicador ISOFIX verde de seguridad claramente visible. En el fondo, suavemente desenfocado, se ve un bolso cambiador a juego en color verde salvia y un vistazo de una calle arbolada fuera de la ventana, transmitiendo una sensación de viaje seguro y elegante. La imagen tiene una calidad táctil, sofisticada y reconfortante.

Prompt vídeo

«Nº»

3. Pon ese prompt en chatgpt y te creará la imagen.



Prompt vídeo

«Nº»

Entramos en: <https://labs.google/fx/es/tools/flow>

Necesito un video hiperrealista para mi tienda de ropa infantil. Objetivo: transmitir “nuevo stock” y estilo alegre.

En el video se tiene que ver un niño de 5 años jugando y vestido con un conjunto infantil de jersey de color rojo + pantalón verde y unas zapatillas amarillas.

El estilo del vídeo tiene que ser como de una película para niños.

HERRAMIENTAS RECOMENDADAS



Prompt vídeo

«Nº»



Prompt vídeo

«Nº»

Entramos en: <https://labs.google/fx/es/tools/flow>

Crea un vídeo a partir de esta imagen que te adjunto.



Prompt vídeo

«Nº»

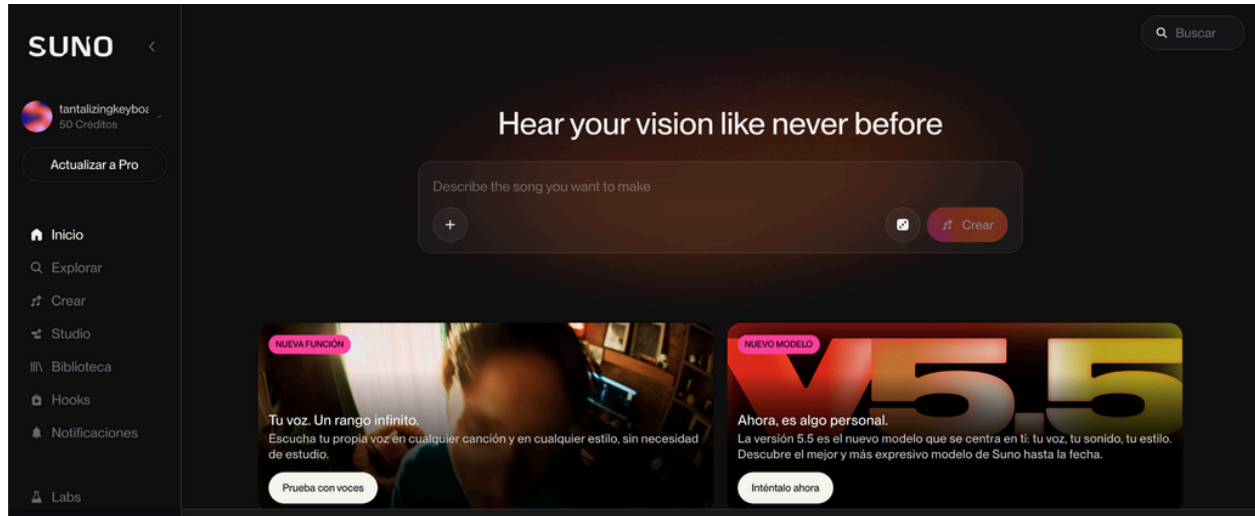


03. Crear música

Crear música

«Nº»

Entramos en: <https://suno.com>



04. Crear voz

Entramos en: <https://es.vidnoz.com/>



The screenshot shows the homepage of the Vidnoz AI website. The header features the Vidnoz logo on the left, followed by navigation links: 'Vidnoz AI', 'Vidnoz Gen', 'Herramientas IA Gratis', 'Precios', 'Recursos', 'Para Empresas', 'Compañía', and 'Iniciar Sesión'. A prominent purple button labeled 'Crear Video con IA Gratis' is located on the right side of the header. Below the header, a purple banner displays 'Vidnoz AI - GENERADOR DE VIDEOS IA GRATIS'. The main content area has a light purple background with the headline 'Crea Videos Profesionales con IA ¡Gratis y 10x Más Rápido!' in large, bold black and purple text. Below the headline, a paragraph describes the service: 'Crea videos de alta calidad para cualquier tema con 1900+ avatares IA, 2660+ voces realistas y 6200+ plantillas personalizables. ¡Generador de videos IA 100% gratuito al alcance de tu mano!'. At the bottom, a purple button labeled 'Crear Videos con IA Gratis' with a right arrow is centered.

Vidnoz

Vidnoz AI

Vidnoz Gen

Herramientas IA Gratis

Precios

Recursos

Para Empresas

Compañía

Iniciar Sesión

Crear Video con IA Gratis →

Vidnoz AI - GENERADOR DE VIDEOS IA GRATIS

Crea Videos Profesionales con IA

¡Gratis y 10x Más Rápido!

Crea videos de alta calidad para cualquier tema con 1900+ avatares IA, 2660+ voces realistas y 6200+ plantillas personalizables. ¡Generador de videos IA 100% gratuito al alcance de tu mano!

Crear Videos con IA Gratis →

05. Producto

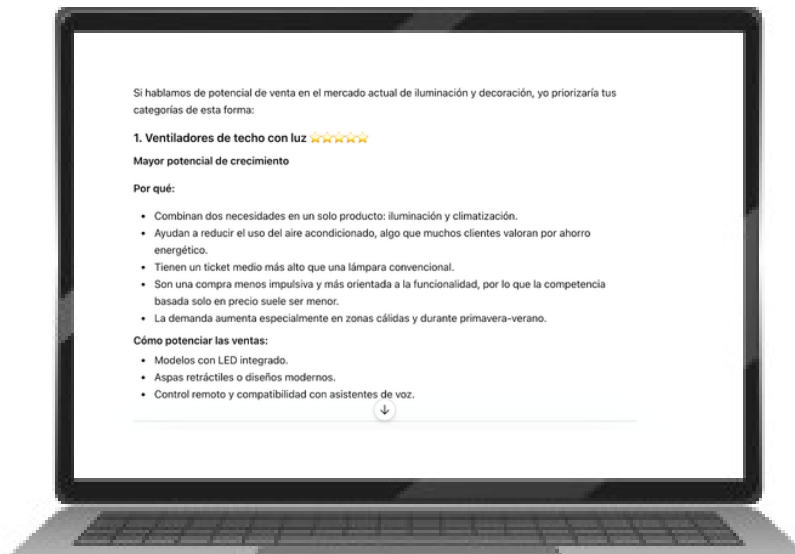
Prompt

«Nº»

Qué productos o servicios tienen más potencial de venta.

Tengo una tienda de parafarmacia. Vendo productos de **salud, higiene, cosmética y bienestar** de venta libre. Dime cuáles de mis productos pueden tener más potencial de venta y por qué.

<https://www.farmaceuticos.com/farmaceuticos/medicamentos-y-parafarmacia/parafarmacia/>



Prompt

«Nº»

Qué productos o servicios tienen más potencial de venta.

Actúa como un experto en marketing y estrategia para el sector de la peluquería y estética. Tengo una peluquería y ofrezco servicios de corte, color, tratamientos capilares, manicura y venta de productos de cuidado profesional.

Analiza cuáles de mis servicios o líneas de producto tienen actualmente mayor potencial de rentabilidad y fidelización, y explícame el porqué. Considera factores como:

La tendencia actual del mercado en el sector.

La facilidad de venta cruzada (cross-selling) para aumentar el ticket medio.

El margen de beneficio habitual en estos servicios frente al tiempo de ejecución.

Por último, dame un consejo práctico para potenciar la venta de ese servicio o producto estrella.

Prompt

«Nº»

Qué productos o servicios tienen más potencial de venta.

Actúa como un experto en marketing y estrategia para el sector de la peluquería y estética. Tengo una peluquería y ofrezco servicios de corte, color, tratamientos capilares, manicura y venta de productos de cuidado profesional.

Analiza cuáles de mis servicios o líneas de producto tienen actualmente mayor potencial de rentabilidad y fidelización, y explícame el porqué. Considera factores como:

La tendencia actual del mercado en el sector.

La facilidad de venta cruzada (cross-selling) para aumentar el ticket medio.

El margen de beneficio habitual en estos servicios frente al tiempo de ejecución.

Por último, dame un consejo práctico para potenciar la venta de ese servicio o producto estrella.

Prompt

«Nº»

Qué productos o servicios tienen más potencial de venta.

	A	B	C	D
1	Servicio/Producto	Potencial de Rentabilidad	Capacidad de Fidelización	Factor Estratégico
2	Color (Especializado)	Muy Alto	Alta	Ticket medio elevado y alta recurrencia (raíz).
3	Tratamientos Capilares	Alto	Media-Alta	Escaso coste de producto, alto valor percibido.
4	Manicura	Medio	Muy Alta	Frecuencia de visita imbatible (cada 2-3 semanas).
5	Venta de Productos	Medio	Media	Excelente para aumentar el ticket medio sin tiempo extra.
6				

06. Marketing

Prompt

«Nº»

Actúa como experto en marketing digital. Crea una semana completa de publicaciones para Instagram para una tienda de moda de mujer en Murcia. Incluye texto, hashtag y llamada a la acción.

Plan de Contenidos: Semana en Chris Botti

Día	Formato	Enfoque
Lunes	Post (Carrusel)	Inspiración semanal (Lookbook)
Martes	Reel	"Cómo combinarlo" (Valor práctico)
Miércoles	Historia + Post	El detalle importa (Calidad/Texturas)
Jueves	Post (Imagen única)	Lifestyle / "Murcia con estilo"
Viernes	Reel	Preparando el finde (Tendencias)
Sábado	Post (Imagen única)	Social Proof (Cliente o tienda)
Domingo	Reel/Imagen	Plan relax (Prendas comfy)

Prompt

«Nº»

Jueves: Lifestyle local

Imagen: Una modelo (o maniquí) con un outfit ideal frente a un lugar icónico de Murcia o en la entrada de la tienda.

Texto: Paseando por el centro de nuestra querida Murcia. 🏛️ Nuestra colección está pensada para mujeres reales que viven con intensidad y elegancia cada día.

CTA: Etiqueta a esa amiga que necesita una tarde de compras por Murcia.

Hashtags: #Murcia #QueHacerEnMurcia #ModaMurciana #ChrisBottiStyle #StreetStyle



07. Cliente

Prompt para dudas del cliente

«Nº»

Actúa como un consultor senior de marketing, CRO (Conversion Rate Optimization), investigación de clientes y psicología del consumidor.

Tu objetivo es descubrir qué dudas, objeciones, miedos, confusiones o frenos están impidiendo que los potenciales clientes compren mis productos o servicios.

Antes de analizar nada, hazme todas las preguntas necesarias para comprender el negocio en profundidad.

No hagas un análisis prematuro.

Debes entrevistarme hasta entender a mi negocio y cliente.

Mi web es:

Y mis redes sociales son:

Prompt para dudas del cliente

«Nº»

Perfecto. No haré ningún análisis ni asumiré nada hasta entender el negocio, el cliente y el proceso de compra en profundidad.

Voy a entrevistarte como si estuviera auditando una empresa para detectar los bloqueos psicológicos, objeciones, dudas y fricciones que impiden la conversión.

1. Negocio y oferta

1. ¿Cuál es exactamente tu producto o servicio principal?
2. ¿Qué vendes concretamente? (describe la oferta actual)
3. ¿Cuál es el precio o rango de precios?
4. ¿Tienes varias ofertas o una sola?
5. ¿Cuál es la oferta que más te interesa vender?
6. ¿Qué resultado promete tu producto o servicio?
7. ¿En cuánto tiempo suele obtenerse ese resultado?
8. ¿Qué diferencia tu oferta de las alternativas del mercado?
9. ¿Qué ocurre si un cliente no compra tu solución?

2. Cliente ideal

10. ¿Quién es tu cliente ideal?

08. Promociones, campañas o temporadas

Prompt

«Nº»

Qué promociones puedes hacer en tu negocio:

Actúa como un experto en marketing digital y copywriting. Necesito que diseñes una estrategia y los contenidos para una campaña de **[Nombre de la campaña/Temporada]** para mi marca **[Nombre de tu marca]**, que se dedica a **[Descripción de tu producto/servicio]**.

Datos clave:

Objetivo principal: (Ej: aumentar ventas, captar leads, lanzamiento).

Público objetivo: (Ej: jóvenes profesionales, padres primerizos, etc.).

Canales: (Ej: Instagram, Email Marketing, Web).

Promoción/Oferta: (Ej: 20% de descuento, envío gratis, regalo por compra).

Tono de voz: (Ej: cercano, profesional, divertido, urgente).

Entregables solicitados:

Un concepto creativo o eslogan pegadizo.

Una estructura de cronograma de contenidos (pre-campaña, lanzamiento y cierre).

3 ejemplos de copys para redes sociales incluyendo hashtags sugeridos.

Un asunto y cuerpo para un email de venta rápida."

09. Acciones rápidas para vender

Prompt

«Nº»

Qué productos o servicios tienen más potencial de venta.

Actúa como un consultor experto en crecimiento de ventas y marketing. Analiza mi negocio y genera 20 acciones rápidas, prácticas y de bajo coste que pueda implementar en los próximos 7 días para aumentar las ventas.

Ten en cuenta:

Tipo de negocio: [DESCRIBIR NEGOCIO]

Cliente ideal: [DESCRIBIR CLIENTE]

Producto o servicio principal: [DESCRIBIR]

Canal de venta principal: [web, tienda física, redes sociales, WhatsApp, etc.]

Presupuesto disponible: [INDICAR]

Para cada acción incluye:

Nombre de la acción.

Impacto esperado (alto, medio o bajo).

Tiempo de implementación.

Coste aproximado.

Pasos concretos para ejecutarla hoy mismo.

Ejemplo práctico adaptado a mi negocio.

Prioriza las acciones con el mayor retorno sobre la inversión (ROI), que requieran poco tiempo y generen resultados rápidos. Ordena las recomendaciones de mayor a menor impacto.

Prompt

«Nº»

Actúa como un director comercial experto en ventas, psicología del consumidor y marketing digital. Mi objetivo es aumentar las ventas un 30% en los próximos 30 días. Diseña un plan de choque con 50 acciones rápidas enfocadas en captar clientes, aumentar la conversión, incrementar el ticket medio y recuperar clientes inactivos. Prioriza las acciones que puedan ejecutarse en menos de una hora y que produzcan resultados medibles. Incluye métricas KPI para evaluar cada acción.

10. Analizar a la competencia

Prompt

«Nº»

Tengo esta empresa [física u online]: [NOMBRE] **dime 3 competidores** que ofrezcan servicios y productos como los míos y que sean de la región de Murcia.

Tengo una tienda de telas: telas.es **dime 3 competidores** que ofrezcan servicios y productos como los míos y que sean de la región de Murcia.

Analiza mi web. [TU WEB]. **Compárala con mi competencia.** Y dime que 3 cosas que puedo hacer yo que no esté haciendo mi competencia y que podrían ayudarme a tener más clientes.

Analiza mi web. Telas.es. **Compárala con mi competencia.** Y dime que 3 cosas que puedo hacer yo que no esté haciendo mi competencia y que podrían ayudarme a tener más clientes.

Prompt

«Nº»

Actúa como un director comercial experto en ventas, psicología del consumidor y marketing digital. Mi objetivo es aumentar las ventas un 30% en los próximos 30 días. Diseña un plan de choque con 50 acciones rápidas enfocadas en captar clientes, aumentar la conversión, incrementar el ticket medio y recuperar clientes inactivos. Prioriza las acciones que puedan ejecutarse en menos de una hora y que produzcan resultados medibles. Incluye métricas KPI para evaluar cada acción.

11. Fichas de producto

Prompt

«Nº»

Necesito una ficha para [producto] con: título, 5 puntos, descripción corta y larga, tabla de especificaciones, 3 FAQs y SEO (meta title/description).

Datos [Contenido o web del proveedor]: material [], medidas [], uso [], público [], diferenciales [].

No inventes; si falta algo, pregunta.

Prompt

«Nº»

Necesito crear una ficha de producto para mi web.

Producto: [nombre + modelo] · Categoría: [] · Marca: []

Cliente ideal / uso: [para quién] · Problema que resuelve: []

Datos técnicos: materiales [], medidas [], peso [], compatibilidad [], color [], cuidados [], certificaciones [].

Diferenciales: [3–5] · Incluye en la caja: [] · Garantía/devolución: [] Tono: [cercano/premium/técnico]

SEO: keyword principal [] + 5 secundarias []

Entrega en este formato:

Título (máximo 70 caracteres)

5 puntos de beneficios (máximo 12 palabras c/u)

Descripción corta (menos de 300 caracteres)

Descripción larga (150–250 palabras)

Especificaciones en tabla

3 FAQs

Meta title + meta description

Restricciones: no inventes nada; si falta un dato, hazme preguntas antes.

Ejemplo

«Nº»

Necesito que redactes contenido para una ficha de producto para mi tienda online. Extrae toda la información del proveedor:
<https://www.jovi.es/es/producto/my-first-plastilina-baby-estuche-4-pastillas-38-g-colores-surtidos> Incluye en el contenido que el envío es en 24/48 horas.

Utiliza un tono divertido para captar la atención de padres y profesores. Que el texto sea entre 180-200 palabras.

12. Experiencia del cliente

Prompt

«Nº»

Necesito una ficha para [producto] con: título, 5 puntos, descripción corta y larga, tabla de especificaciones, 3 FAQs y SEO (meta title/description).

Datos [Contenido o web del proveedor]: material [], medidas [], uso [], público [], diferenciales [].

No inventes; si falta algo, pregunta.

Ejemplo

«Nº»

Necesito mejoras la usabilidad y la experiencia del usuario para mi tienda online de ropa.

Quiero aumentar las ventas.

Analiza la página principal: <https://www.40grados.eu/> y las siguientes categorías: <https://www.40grados.eu/349-homewear> y <https://www.40grados.eu/751-casual>
Dame 5 mejoras priorizadas (impacto/esfuerzo)

13. Experiencia del cliente

Prompt

«Nº»

Necesito responder esta reseña: “[pegar reseña]”.

Tono: profesional y calmado.

Máximo. 80 palabras.

Incluye: agradecer + empatizar + solución + “te escribimos por privado”

Ejemplo

«Nº»

Crea una respuesta en un tono educado pero firme. La respuesta debe ser corta, no más de 80 palabras, propón una solución y debe incluir que se ponga en contacto por privado con nosotros y que se pondrá en manos de nuestros abogados si no retira ese comentario.

14. Contestar correos

Prompt

«Nº»

Necesito responder a este correo [adjuntar/copiar correo]. Tipo: [cliente / proveedor]

Objetivo: [resolver duda / reclamar / confirmar pedido / pedir presupuesto / negociar plazo]

Tono: [cercano y profesional]

Datos que Sí puedes usar: [pegar aquí info: pedido, fechas, referencias, condiciones]

Entrega: 2 versiones (cercana y otra formal), máx. 120 palabras, con: saludo, respuesta clara, propuesta de siguiente paso, cierre.

Restricciones: no inventes datos; si falta algo, hazme 1–2 preguntas antes de redactar.

Ejemplo

«Nº»

Necesito redactar un correo para un cliente que lleva 2 meses sin pagar una reparación ya realizada en mi taller de coches.

Contexto: La reparación se realizó el 20 de septiembre de 2025, por valor de 987 €

Mi objetivo es recordarle el pago de forma profesional y firme, sin ser agresivo, y acordar una fecha de pago. Usa un tono respetuoso, claro y directo.

Entrega 2 versiones: una cordial (recordatorio amable) y otra tipo último aviso (manteniendo educación).

Incluye: referencia al importe de la factura, formas de pago y “si ya lo ha pagado, que, nos disculpe y que nos envíe el justificante”.

Restricciones: no amenazas; si mencionas consecuencias, que sea neutro y legal. Máximo 100 palabras.

Ejemplo

«Nº»

Versión cordial (recordatorio amable)

Asunto: Recordatorio de pago – Factura reparación 20/09/2025 Estimado/a [Nombre]:

Le escribimos para recordarle el pago pendiente de la reparación realizada el 20/09/2025, por un importe de 987 €. Agradeceríamos nos indique una fecha prevista de pago. Puede realizarlo por transferencia, tarjeta, efectivo o Bizum. Si ya ha efectuado el pago, le rogamos nos disculpe y nos envíe el justificante.

Quedamos a su disposición.

Atentamente,

Versión último aviso (educado y firme)

Asunto: Último recordatorio de pago – Factura 987 € Estimado/a [Nombre]:

Consta pendiente el pago de 987 € correspondiente a la reparación del 20/09/2025. Le solicitamos confirmar una fecha de pago a la mayor brevedad.

Formas de pago: transferencia, tarjeta, efectivo o Bizum.

Si ya lo ha abonado, le pedimos disculpas y que nos remita el justificante. En ausencia de respuesta, procederemos a gestionar el cobro por las vías administrativas habituales. Gracias por su atención.

15. Presupuestos

Prompt

«Nº»

Necesito un presupuesto + email para [servicio] para [cliente].

Incluye: [lista] / No incluye: [lista].

Dame el presupuesto en tabla con totales (base+IVA+total) y condiciones (validez, pago, plazos).

Luego redacta el correo (120–150 palabras) con 2 asuntos + CTA.

No inventes precios; si falta algo, pregúntame

Prompt

«Nº»

Necesito preparar un presupuesto para enviarlo a un potencial cliente. Mi negocio: [taller/peluquería/tienda/servicio] en [ciudad].

Cliente: [nombre/empresa] (contacto: [nombre], email: [email]). Solicitud del cliente: [qué pide / qué problema tiene] y fecha límite: [fecha].

Desglose del presupuesto:

Concepto 1: [unidades] x [precio] Concepto 2: [unidades] x [precio]

Mano de obra (si aplica): [horas] x [€/h]

Otros: [desplazamiento/materiales]

Impuestos: [IVA %]

Condiciones: validez [X días], plazo de entrega/ejecución [X], forma de pago [transferencia/Bizum/tarjeta], anticipo [sí/no], garantía [si aplica]. Tono del correo: [cercano y profesional / formal].

Entrega:

Presupuesto en formato tabla (concepto, cantidad, precio unitario, subtotal) + totales (base, IVA, total).

Email listo para enviar con 2 asuntos alternativos + CTA para confirmar.

Ejemplo

«Nº»

Necesito un presupuesto y el email para enviarlo a un potencial cliente de seguros agrícolas.

El cliente es una cooperativa con 30 hectáreas de cítricos en Bullas. Capital asegurado: 240.000 €.

Coberturas: pedrisco, viento, helada y si existe lluvia persistente. Franquicia: 10%.

Periodo: 01/02/2026–31/01/2027.

Prepara 2 opciones: (1) Esencial (pedrisco+viento) y (2) Completo (añade helada+lluvia). Usa cifras orientativas: Esencial 1.850 €, Completo 3.150 €, gestión 85 €, impuesto 6%, descuento -5% si contrata antes del 15/01/2026.

Entrega: 1) tabla con totales y opción de pago anual o 2 plazos,
2) email listo (120–160 palabras) con 2 asuntos + CTA para llamada.

Ejemplo

«Nº»

Versión cordial (recordatorio amable)

Asunto: Recordatorio de pago – Factura reparación 20/09/2025 Estimado/a [Nombre]:

Le escribimos para recordarle el pago pendiente de la reparación realizada el 20/09/2025, por un importe de 987 €. Agradeceríamos nos indique una fecha prevista de pago. Puede realizarlo por transferencia, tarjeta, efectivo o Bizum. Si ya ha efectuado el pago, le rogamos nos disculpe y nos envíe el justificante.

Quedamos a su disposición.

Atentamente,

Versión último aviso (educado y firme)

Asunto: Último recordatorio de pago – Factura 987 € Estimado/a [Nombre]:

Consta pendiente el pago de 987 € correspondiente a la reparación del 20/09/2025. Le solicitamos confirmar una fecha de pago a la mayor brevedad.

Formas de pago: transferencia, tarjeta, efectivo o Bizum.

Si ya lo ha abonado, le pedimos disculpas y que nos remita el justificante. En ausencia de respuesta, procederemos a gestionar el cobro por las vías administrativas habituales. Gracias por su atención.

Contacto

(Nº)

Estoy a vuestra disposición para que me contactéis tanto por correo, en mi web y por mis redes sociales.

Juanfran.fr@gmail.com

www.juanfranciscofernandez.com

PERSONAL



@juanfranfdz

CONTENIDO



@ia.eou

