



## **Maximizar las ventas sin perder tiempo: cómo aplicar la inteligencia artificial al marketing de tu comercio**

El marketing digital ha cambiado las reglas del juego. Si hace unas décadas los pequeños comercios competían contra los negocios del barrio de al lado o la llegada de los centros comerciales, hoy se enfrentan a gigantes globales de la talla de Amazon, Temu o Shein. Sin embargo, por primera vez en la historia, el comercio local cuenta con una tecnología aliada que no viene a desgastarlo, sino a impulsar sus ventas de forma accesible: la inteligencia artificial (IA).

En el marco del ciclo de webinars organizados por la Oficina Acelera Pyme (OAP) de FADE, Giacomo, experto de Eternia Agency, desgranó una guía práctica para que pymes, autónomos y emprendedores asturianos dejen atrás las excusas y transformen la IA en su propia agencia de marketing interna.

### **1. El pilar de todo: estrategia antes que tecnología**

Un error común es pensar que la IA sustituye al pensamiento estratégico. Antes de abrir ChatGPT, Claude o Gemini, cualquier empresario debe responder honestamente a tres preguntas clave sobre su negocio:

- ¿A quién le vendes de verdad? Definir con precisión el perfil y las necesidades comunes de tu cliente ideal.
- ¿Por qué deberían elegirte a ti y no al de al lado? Detectar tu valor diferencial (proximidad, exclusividad, precio, atención) y analizar qué hace bien o mal tu competencia.
- ¿Dónde está tu cliente cuando no está en tu tienda? Entender sus rutinas diarias para hallar los momentos y canales perfectos para comunicarte con él.

La creatividad no surge de la nada ni de mentes mágicas; nace del conocimiento profundo de tu público, tu mercado y tus competidores. Si dominas estas respuestas, tendrás la base para que la IA trabaje de forma excelente.

### **2. Los 4 ingredientes del éxito en contenidos digitales**

Para conseguir que las redes sociales o la web del negocio funcionen, Giacomo destacó una fórmula esencial integrada por cuatro componentes:

- **Los pilares:** el contexto real de tu negocio (las respuestas a las preguntas anteriores).
- **La estructura:** todo texto digital efectivo debe contar con un gancho (hook) potente que capte la atención, un cuerpo explicativo claro y una llamada a la acción (CTA) que invite a comentar, compartir o seguir la cuenta.
- **La imagen o vídeo:** recursos visuales impactantes y relevantes que frenen el scroll del usuario en redes.
- **La consistencia:** el algoritmo y los clientes te olvidarán si solo publicas una vez al mes. La clave para ganar relevancia es la constancia.

### 3. El arte del prompting: cómo hablarle a la IA

La inteligencia artificial no debe usarse como un buscador convencional tipo Google. Para obtener resultados brillantes y personalizados, un buen prompt (instrucción) debe contar con cinco rasgos:

- **Rol:** define la identidad de la IA (ej. “Actúa como un community manager experto en Instagram...”).
- **Contexto:** inserta las respuestas sobre tu cliente, negocio y competencia para que la respuesta no sea genérica.
- **Tarea:** sé específico con lo que necesitas (ej. “Crea una publicación para una promoción 2x1 durante el mes de junio”).
- **Tono y restricciones:** indica cómo debe expresarse (ej. “Usa un tono humano y cercano, y evita temas controversiales”).

El consejo del experto: no te conformes con el primer resultado. Reta a la herramienta pidiéndole que sea crítica con su propio texto y que te ofrezca mejoras. Dedicándole apenas un par de horas al mes, puedes generar todo el calendario editorial de tu negocio.

### 4. Herramientas aliadas para el día a día

El ecosistema actual ofrece soluciones gratuitas (o con versiones gratuitas muy potentes) que cubren todo el flujo de trabajo de marketing:

- **Redacción:** Claude (destacado por el ponente por su excelente nivel de redacción profesional), ChatGPT y Gemini.
- **Generación de imágenes:** Gemini (mediante su pestaña de creación de imágenes para hacer pruebas ilimitadas) o ChatGPT. Con instrucciones artísticas de encuadre, iluminación y estilo, logran resultados de calidad publicitaria basados en fotos propias.

- **Diseño y maquetación:** Canva, ideal para editar las fotos, añadir filtros o textos llamativos.
- **Programación y analítica:** Metricool. Te permite programar en un solo día el contenido de todo el mes, analiza qué días y horas son mejores para tu público y mide el crecimiento real de la cuenta.

## 5. Las prioridades absolutas de un negocio local

Si tuvieses que empezar el marketing digital de tu comercio desde cero hoy mismo, Giacomo aconseja centrar los esfuerzos en un plan de tres pasos indispensables:

- **Página web aceptable:** hoy en día existen plataformas de IA que estructuran una web adaptada a móviles en cuestión de minutos con solo darle unas directrices.
- **Perfil de empresa en Google (Google Business):** no es opcional, es una prioridad crítica. El 88 % de los consumidores consulta las reseñas antes de comprar o visitar un local. Impulsa las reseñas de tus clientes satisfechos mediante códigos QR en tienda o incentivos de fidelización. E incluso, utiliza la IA para responder de forma calmada y profesional a las reseñas negativas.
- **WhatsApp Business:** el canal definitivo para cerrar las ventas, resolver dudas en minutos y exponer tus catálogos o promociones directamente al consumidor.

### Conclusión: no se trata de hacer más, sino de hacerlo en menos tiempo

La inteligencia artificial no viene a destruir el comercio de proximidad, sino a democratizar las herramientas que antes solo las grandes corporaciones podían costear. No es necesario aplicar todo a la vez; con organización y constancia, la IA te devolverá un tiempo valioso que podrás reinvertir en lo que mejor sabes hacer: hacer crecer tu negocio, cuidar a tus proveedores y dar un servicio excepcional a tus clientes.

¿Tienes dudas sobre cómo implementar estas tecnologías en tu pyme o comercio? La Oficina Acelera Pyme de FADE cuenta con un equipo de asesores especializados para guiarte de forma totalmente gratuita en tu plan de digitalización. Contacta a través de [acelerapyme@fade.es](mailto:acelerapyme@fade.es) o agenda tu cita en la web de FADE.