

ChatGPT para pequeñas empresas

PATRICIA L. SAPORITO, MENTORA DE SCORE

YUBER J. CALZADILLA, MENTOR DE SCORE

Presentadores



Patricia L. Saporito, Mentora de SCORE

Pat Saporito es consultora y experta en análisis de datos. Es miembro del consejo asesor del Programa de Maestría en BI y Análisis del Instituto de Tecnología Stevens. También imparte cursos sobre aplicaciones prácticas de datos y análisis para Stevens Institute of Technology y para RIMS, Risk & Insurance Management Society, así como otras organizaciones.

Patricia.saporito@scorevolunteer.org



Yuber J. Calzadilla, Mentor de SCORE

Yuber Calzadilla es gerente de sucursal de Spencer Savings Bank en Hackensack, Nueva Jersey. Ha trabajado en banca por más de 12 años. Tiene una doble especialización en Negocios y Recursos Humanos y actualmente está trabajando en su MBA. Yuber nació en Venezuela y se mudó a los Estados Unidos cuando tenía 17 años. Habla español e inglés con fluidez. Yuber.calzadilla@scorevolunteer.org

Gracias a Nuestro Patrocinador

La Cámara de Comercio Regional de Hackensack se dedica a promover el éxito cívico, empresarial y comunitario. Aprovechamos el tremendo potencial del sistema de empresa privada que permite a nuestros miembros lograr colectivamente lo que nadie puede hacer individualmente.

Para más información visite www.hackensackchamber.org.



Sobre SCORE

Como socio de recursos del SBA, ayudamos a las pequeñas empresas:



Proporcionando
asesoría y mentoría
empresarial gratuita



Ofreciendo entrenamiento
empresarial a bajo costo o
sin costo



Compartiendo
plantillas y recursos
empresariales gratuitos

Solicite un mentor de SCORE en www.score.org/find-mentor

Agenda

- Que es ChatGPT
- Herramientas de IA
- Uso eficaz de las herramientas de IA
- Casos de uso para pequeñas empresas
- Ejemplos de casos de uso
- Próximos pasos



Herramientas de IA "generativas"

- Inteligencia artificial que genera o crea contenido, incluyendo: audio, código (de programación), imágenes, texto, simulaciones o vídeos

Herramientas de texto de IA generativa

Vendedor	Nombre de App	URL	Comentarios
OpenAI	ChatGPT	https://chat.openai.com/chat	De qué se trata la mayoría de los "zumbidos" Versiones Gratis y de Primera Calidad (\$)
Google	Bard	https://bard.google.com/	No es tan robusto como ChatGPT, pero incluye un indicador de motor de búsqueda
Microsoft	Bing / Co-Pilot	https://www.bing.com/	Integrado en los exploradores web Bing y Edge

Herramientas generativas de IA

- Mensaje de texto [OpenAI ChatGPT](#)
- Imágenes [OpenAI DALL-e2](#)
- Imágenes [MiniGPT-4](#)
- Código [OpenAI Codex](#)



Herramientas generativas de IA: imágenes

- [OpenAI DALL-e2](#)
- [MiniGPT-4](#)
- [Bing Image Creator](#)
- [Dream Studio](#)
- [Adobe Firefly](#)

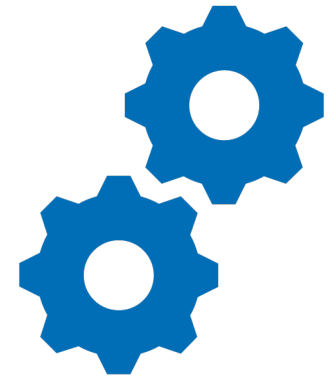


Usos generativos del texto de IA para pequeñas empresas

Usos	Ejemplos
Mercadeo	Campañas de correo electrónico Anuncios/campañas en redes sociales
Generación de contenido	Blogs Boletines Preguntas frecuentes
Investigación	Investigación/Análisis de la Competencia Investigación / Análisis de Mercado Precios
Financiamiento	Planes de Negocios Planes Financieros Presupuestos

Uso efectivo de la IA generativa

- Define su objetivo claramente
- Enmarque bien su consulta (mensaje de búsqueda)
- Pídale al ChatBot que asuma un rol
- Comience de manera amplia, sea más específico
- Permanezca en su "hilo" de consulta
- Verificación de hechos La respuesta
- Usar la respuesta como punto de partida



Ejemplo de Cliente objetivo y redes sociales: Millennials (Pasatiempos)

Continuo
Ejemplo de consulta

Quiero vender productos relajantes y divertidos a los Millennials. ¿Cuáles son sus pasatiempos?

ChatGPT: Vender productos relajantes y divertidos a los Millennials es una gran idea, ya que son conocidos por valorar las experiencias, el cuidado personal y las actividades de ocio. Aquí hay algunos pasatiempos e intereses populares entre los Millennials que podría considerar segmentar con sus productos:

- **Bienestar y autocuidado:** Los millennials están interesados en cuidar su bienestar mental, emocional y físico. Productos como difusores de aromaterapia, aceites esenciales, guías de meditación, colchonetas de yoga y artículos para el cuidado de la piel podrían ser atractivos.
- **Actividades al aire libre:** Muchos Millennials disfrutan pasar tiempo al aire libre. Equipo de campamento, hamacas, juegos de picnic portátiles y botellas de agua ecológicas podrían ser productos atractivos para este grupo.
- **Aparatos tecnológicos:** Los millennials son los primeros en adoptar la tecnología. Considere productos como dispositivos domésticos inteligentes, audífonos inalámbricos, rastreadores de ejercicios y auriculares VR que ofrecen entretenimiento y conveniencia.
- **Arte y creatividad:** La artesanía, la pintura y los proyectos de bricolaje son populares entre los Millennials. La venta de materiales de arte, libros para colorear para adultos, kits de tejido y otras herramientas creativas podría captar su interés.
- **Juegos:** Los videojuegos y los juegos de mesa siguen siendo una parte importante del tiempo libre de los millennials. Ofrecer juegos de mesa únicos, consolas de videojuegos retro o accesorios para juegos podría atraer a esta audiencia.

Ejemplo de Cliente objetivo y redes sociales: Millennials

(Canales de redes sociales)

¿En qué canales de redes sociales están?

ChatGPT: Los millennials están activos en una variedad de plataformas de redes sociales, cada una con diferentes propósitos y preferencias de contenido. Estos son algunos de los canales clave de redes sociales que los Millennials usan con frecuencia:

Instagram: Instagram es muy popular entre los Millennials por compartir contenido visual como fotos y videos cortos. Es una plataforma donde muestran sus estilos de vida, pasatiempos, experiencias de viaje, moda y más. La función Historias de la plataforma es particularmente popular entre este grupo demográfico.

Facebook: Si bien la popularidad de Facebook ha disminuido un poco entre las generaciones más jóvenes, todavía es utilizado por muchos Millennials para conectarse con amigos y familiares, unirse a grupos relacionados con sus intereses y compartir artículos y contenido.

Twitter: Los millennials a menudo usan Twitter para mantenerse actualizados sobre noticias, tendencias y para compartir sus pensamientos y opiniones en mensajes cortos y concisos. También es una plataforma donde participan en discusiones sobre diversos temas.

TikTok: TikTok ha ganado una tracción significativa entre los Millennials, ya que permite a los usuarios crear y descubrir videos cortos y entretenidos. Muchas tendencias, desafíos y contenido viral se originan en TikTok.

Pinterest: Pinterest es una plataforma donde los Millennials pueden descubrir y guardar inspiración visual, incluidos proyectos de bricolaje, recetas, ideas de moda, decoración del hogar y más.

LinkedIn: Los millennials usan LinkedIn para redes profesionales, búsquedas de empleo y contenido relacionado con la carrera. Es una plataforma donde pueden mostrar sus habilidades y conectarse con otros en sus industrias.

Ejemplo de investigación: Análisis de mercado del cuidado de la piel

Consulta específica

Estoy desarrollando un nuevo suero para el cuidado de la piel. ¿Puede proporcionar una visión general del mercado estadounidense, incluidos los ingresos totales, los competidores clave, los segmentos de mercado y los precios?

ChatGPT: Definitivamente puedo proporcionarle una visión general del mercado de suero para el cuidado de la piel de EE. UU., incluida información sobre ingresos, competidores, segmentos de mercado y estrategias de precios. Sin embargo, tenga en cuenta que mi conocimiento se basa en la información disponible hasta septiembre de 2021, y no tendré acceso a datos o desarrollos en tiempo real más allá de ese punto. Es esencial realizar una investigación de mercado exhaustiva para obtener la información más actualizada y precisa para la planificación de su negocio.

Ingresos totales: La industria del cuidado de la piel en los Estados Unidos es significativa, con productos para el cuidado de la piel que generan miles de millones de dólares en ingresos anuales. Los ingresos exactos pueden variar en función de varios factores, incluidas las tendencias, las condiciones económicas y las preferencias de los consumidores. En los últimos años, el mercado ha experimentado un crecimiento constante debido a una mayor conciencia del consumidor sobre la salud del cuidado de la piel.

Ejemplo de investigación: Análisis de mercado del cuidado de la piel (continuación)

Competidores clave: El mercado del cuidado de la piel es altamente competitivo, con numerosas marcas que compiten por la atención del consumidor. Algunos competidores conocidos en el segmento de sueros para el cuidado de la piel pueden incluir:

- Estée Lauder: Conocida por sus productos de primera calidad para el cuidado de la piel y sueros.
- L'Oréal: Ofrece una amplia gama de sueros para el cuidado de la piel bajo varias submarcas.
- The Ordinary: Ganó popularidad por sus soluciones asequibles pero efectivas para el cuidado de la piel.
- Clinique: Ofrece sueros para el cuidado de la piel desarrollados por dermatólogos.
- Drunk Elephant: Conocido por sus formulaciones limpias e innovadoras para el cuidado de la piel.

Estos son solo algunos ejemplos, y el mercado está poblado con marcas establecidas y emergentes.

Segmentos de mercado: El mercado de suero para el cuidado de la piel se puede segmentar en función de varios factores, incluido el tipo de piel, el grupo de edad, las preocupaciones de la piel y los ingredientes. Los segmentos del mercado común incluyen:

- **Sueros antienvjecimiento: dirigidos a líneas finas, arrugas y firmeza de la piel.**
- **Sueros hidratantes: Enfocados en proporcionar hidratación y nutrición a la piel.**
- **Sueros Abrillantadores: Diseñados para reducir la hiperpigmentación y mejorar la luminosidad de la piel.**
- **Sueros para combatir el acné: Dirigidos a controlar los brotes y minimizar las imperfecciones.**
- **Sueros para pieles sensibles: Formulados para personas con piel fácilmente irritable.**

Ejemplo de investigación: Análisis de mercado del cuidado de la piel (continuación)

Precios: Las estrategias de precios pueden variar ampliamente dependiendo de factores como los ingredientes del producto, el posicionamiento de la marca, el empaque y el público objetivo. Los sueros para el cuidado de la piel pueden variar desde precios asequibles hasta precios premium. Estos son algunos planes de precios comunes:

- **Rango asequible: \$10 - \$30**
- **Rango medio: \$30 - \$70**
- **Rango Premium: \$70 y superior**

El precio debe reflejar la calidad del producto, la eficacia y la disposición de pago del mercado objetivo. También es importante considerar el valor percibido que proporciona su suero en comparación con los competidores.

Cuando lance su suero para el cuidado de la piel, considere realizar una investigación de mercado integral para comprender las tendencias actuales, las preferencias de los consumidores y el panorama competitivo. Esto le ayudará a tomar decisiones informadas con respecto a la formulación del producto, la marca, el precio y las estrategias de mercadeo. Esté siempre atento a los desarrollos de la industria y ajuste su enfoque en consecuencia para mantenerse competitivo en el dinámico mercado del cuidado de la piel.

Ejemplo de generación de contenido: Blog de beneficios terapia de masaje

Rol y consulta
Ejemplo

Estoy comenzando mi propio negocio de terapia de masaje. Por favor, escríbame un blog o artículo para mi boletín informativo sobre los beneficios de la terapia de masaje.

ChatGPT: La terapia de masaje es una antigua práctica de curación que se ha utilizado durante siglos para promover la relajación, aliviar el dolor y la tensión, y mejorar la salud y el bienestar general. Hoy en día, es ampliamente reconocida como una medicina complementaria y alternativa que puede ayudar con una variedad de condiciones de salud física y mental. Si está considerando comenzar su propio negocio de terapia de masaje, es importante comprender los beneficios de esta práctica antigua para que pueda educar a sus clientes y ayudarlos a alcanzar sus objetivos de salud. Estos son algunos de los beneficios clave de la terapia de masaje:

Reduce el estrés y la ansiedad

Uno de los principales beneficios de la terapia de masaje es que puede ayudar a reducir el estrés y la ansiedad. La terapia de masaje promueve la relajación al aumentar los niveles de serotonina y dopamina en el cuerpo, que son neurotransmisores que ayudan a regular el estado de ánimo y las emociones.

Alivia el dolor y la tensión

La terapia de masaje también puede ser una forma efectiva de aliviar el dolor y la tensión en el cuerpo. Las técnicas de masaje como el masaje sueco, el masaje de tejido profundo y la terapia de puntos gatillo pueden ayudar a aliviar las afecciones de dolor crónico como la artritis, la fibromialgia y el dolor de espalda.

Pregunta original: Presupuesto de terapia de masaje

Buena consulta

¿Pueden ayudarme a **crear un presupuesto inicial** para mi nuevo negocio de terapia de masaje?

ChatGPT: Claro, estaré encantado de ayudarte a crear un presupuesto inicial para su negocio de terapia de masaje. Estos son los pasos que puede seguir:

- Haga una lista de todos los costos iniciales: Haga una lista de todos los gastos que deberá cubrir antes de comenzar a generar ingresos. Algunos costos iniciales comunes para un negocio de terapia de masaje pueden incluir alquilar o arrendar un espacio, comprar equipos y suministros, obtener licencia y seguro, y comercializar sus servicios.
- Calcule el costo de cada artículo: Investigue un poco para averiguar cuánto costará cada artículo de su lista. Esto podría implicar obtener cotizaciones de proveedores o hacer una investigación en línea.
- Clasifique sus gastos: Una vez que tenga una lista de gastos y sus costos estimados, clasifíquelos en grupos como alquiler, equipo, suministros, mercadeo, honorarios legales y licencias y permisos.
- Determine sus fuentes de financiamiento: Averigüe de dónde obtendrá el dinero para cubrir sus costos iniciales. Esto podría incluir ahorros personales, préstamos de amigos y familiares, préstamos bancarios, subvenciones o crowdfunding.
- Cree una hoja de cálculo de presupuesto: Use una hoja de cálculo para enumerar todos sus gastos, sus costos estimados y de dónde provendrá el dinero para cubrirlos. Asegúrese de incluir una columna para los costos reales una vez que comience a realizar compras.
- Establezca prioridades: A medida que cree su presupuesto, determine qué gastos son los más importantes y asigne sus fondos en consecuencia.
- Revise y ajuste: Revise regularmente su presupuesto y ajústelo según sea necesario. Al comenzar su negocio, puede descubrir nuevos gastos que no había anticipado, o puede que deba ajustar sus fuentes de financiamiento.

Terapia de masaje

Hoja de cálculo de presupuesto: costos iniciales

Mejor consulta

¿Por favor, cree una plantilla de presupuesto para mí?

ChatGPT: ¡Por supuesto! Aquí hay una plantilla que puede usar para crear un presupuesto inicial para su negocio de terapia de masaje:

Categoría	Gasto	Costo estimado	Fuente de financiación	Costo real
Alquilar	Arrendamiento de espacio de oficina	\$X/mes	Ahorros personales	
Materiales	Mesa de masaje	\$X	Préstamo bancario	
Suministros	Aceites y lociones	\$X	Ahorros personales	
Mercadeo	Desarrollo de sitios web	\$X	Crowdfunding	
Honorarios legales	Registro de empresas	\$X	Ahorros personales	
Licencias y permisos	Licencia de terapia de masaje	\$X	Préstamo bancario	
Otro	Seguro comercial	\$X	Ahorros personales	
Total		\$X		

Esquema del plan de mercadeo: Negocio de terapia de masaje

¿Puedes escribir un plan de mercadeo para mi nuevo negocio de terapia de masaje?

ChatGPT: ¡Claro! Aquí hay un esquema general para un plan de mercadeo para un nuevo negocio de terapia de masaje:

- **Defina su mercado objetivo:** Antes de que pueda comenzar a comercializar su negocio de terapia de masaje, necesita saber quién es su cliente ideal. Considere factores como la edad, el sexo, los ingresos y los intereses para determinar su mercado objetivo.
- **Desarrolle su identidad de marca:** Su identidad de marca es la forma en que los clientes perciben su negocio. Esto incluye el nombre de su empresa, logotipo, sitio web y presencia en las redes sociales. Es importante crear una identidad de marca consistente y profesional que refleje los valores y beneficios de su negocio de terapia de masaje.
- **Construir un sitio web:** Un sitio web es esencial para cualquier negocio en la era digital actual. Su sitio web debe incluir información sobre sus servicios, precios y horas de operación. También debe tener un sistema de reservas que permita a los clientes programar fácilmente citas en línea.
- **Cree perfiles de redes sociales:** Las redes sociales pueden ser una herramienta poderosa para promocionar su negocio de terapia de masaje. Cree perfiles en plataformas como Facebook, Instagram y Twitter y publique regularmente sobre sus servicios, promociones y testimonios de clientes.
- **Desarrolle un programa de referencia:** Las referencias son una de las formas más efectivas de ganar nuevos clientes. Desarrolle un programa de referencia que recompense a los clientes que refieren a otros a su negocio de terapia de masaje.
- **Ofrece promociones y descuentos:** Para atraer nuevos clientes, ofrece promociones y descuentos en sus servicios. Considere ofrecer un descuento a los clientes primerizos o realizar una promoción especial durante los días festivos u otras ocasiones especiales.

Texto del plan de negocios de terapia de masaje

¿Puede escribir un plan de negocios para mí para mi nuevo negocio de terapia de masaje?

ChatGPT: ¡Por supuesto! Aquí hay un plan de negocios básico para un nuevo negocio de terapia de masaje:

- **Resumen ejecutivo:** Nuestro negocio de terapia de masaje, [Nombre del negocio], proporcionará servicios de terapia de masaje de alta calidad a clientes en la comunidad local. Ofreceremos una variedad de técnicas de masaje para abordar una variedad de necesidades del cliente, incluida la relajación, el alivio del dolor y la recuperación de lesiones. Nuestro objetivo es proporcionar a los clientes un ambiente cómodo y relajante que promueva la curación y el bienestar.
- **Descripción del negocio:** [Nombre del negocio] operará como una empresa unipersonal, propiedad y operada por [Su nombre]. La empresa estará ubicado en [Ubicación], que es un área concurrida con alto tráfico peatonal y fácil accesibilidad. Nuestro mercado objetivo serán las personas de la comunidad local que buscan servicios de terapia de masaje de alta calidad a un precio asequible.
- **Servicios:** Ofreceremos una variedad de servicios de terapia de masaje, que incluyen masaje sueco, masaje de tejido profundo, masaje deportivo y masaje prenatal. Nuestros terapeutas de masaje tendrán licencia y capacitación en diversas técnicas para garantizar que podamos satisfacer las necesidades de nuestra diversa base de clientes.

Texto del plan de negocios de terapia de masaje (continuación)

- **Mercadeo:** Nuestra estrategia de mercadeo se centrará en dirigirnos a las personas de la comunidad local que buscan servicios de terapia de masaje. Anunciaremos nuestros servicios a través de plataformas de redes sociales, publicaciones impresas locales y publicidad en línea dirigida. También ofreceremos promociones y descuentos a nuevos clientes para animarlos a probar nuestros servicios.
- **Finanzas:** Nuestros costos iniciales incluirán equipos y suministros, alquiler, tarifas de licencia y gastos de mercadeo. Anticipamos que nuestros gastos operativos mensuales serán cubiertos por nuestros ingresos mensuales de servicios de terapia de masaje. Nuestra estrategia de precios será competitiva y asequible, al tiempo que nos permitirá generar ganancias.
- **Gestión y personal:** [Su nombre] será el propietario y operador del negocio, responsable de administrar todos los aspectos del negocio, incluida la contratación y capacitación de terapeutas de masaje, mercadeo y promoción, y administración financiera. Inicialmente contrataremos [Número] terapeutas de masaje, cada uno de los cuales tendrá licencia y capacitación en diversas técnicas de masaje.
- **Conclusión:** [Nombre del negocio] está preparado para el éxito como un nuevo negocio de terapia de masaje en la comunidad local. Con un enfoque en servicios de alta calidad, precios competitivos y estrategias de mercadeo efectivas, estamos seguros de que podemos satisfacer las necesidades de nuestro mercado objetivo y establecer una sólida reputación en la comunidad.

Limitaciones

- Fuentes de datos (por ejemplo, acceso a datos de ChatGPT hasta 2021)
- "Alucinaciones" (respuestas incorrectas o incompletas)
- La parcialidad en el algoritmo o los datos
- Privacidad de datos



Conclusión

- Tenga cuidado con la forma en que redacta su pregunta / consulta; ¡cuanto más precisa sea su pregunta, más precisa será la respuesta de la IA!
- Especifique fuentes de datos como estudios u otros datos "confiables" para limitar las alucinaciones.
- Cita la fuente generada por IA si escribes un informe o artículo utilizando datos generados por IA.
- Protege sus ideas:
 - No use su nombre o el nombre de su producto en sus búsquedas
 - Desactivar el historial de chat



¿Qué es una alucinación de IA?



Cuando una herramienta de IA ha respondido a una consulta o mensaje con lo que parece ser contenido real y válido, pero que **no lo es**.

Según los informes, ChatGPT ha producido respuestas que son **parcialmente erróneas** o incluso **totalmente falsas**.

Según los informes, se sabe que ChatGPT compone completamente autores de artículos, inventa completamente documentos que no existen o describe en detalle eventos que nunca sucedieron.

Recomendación:

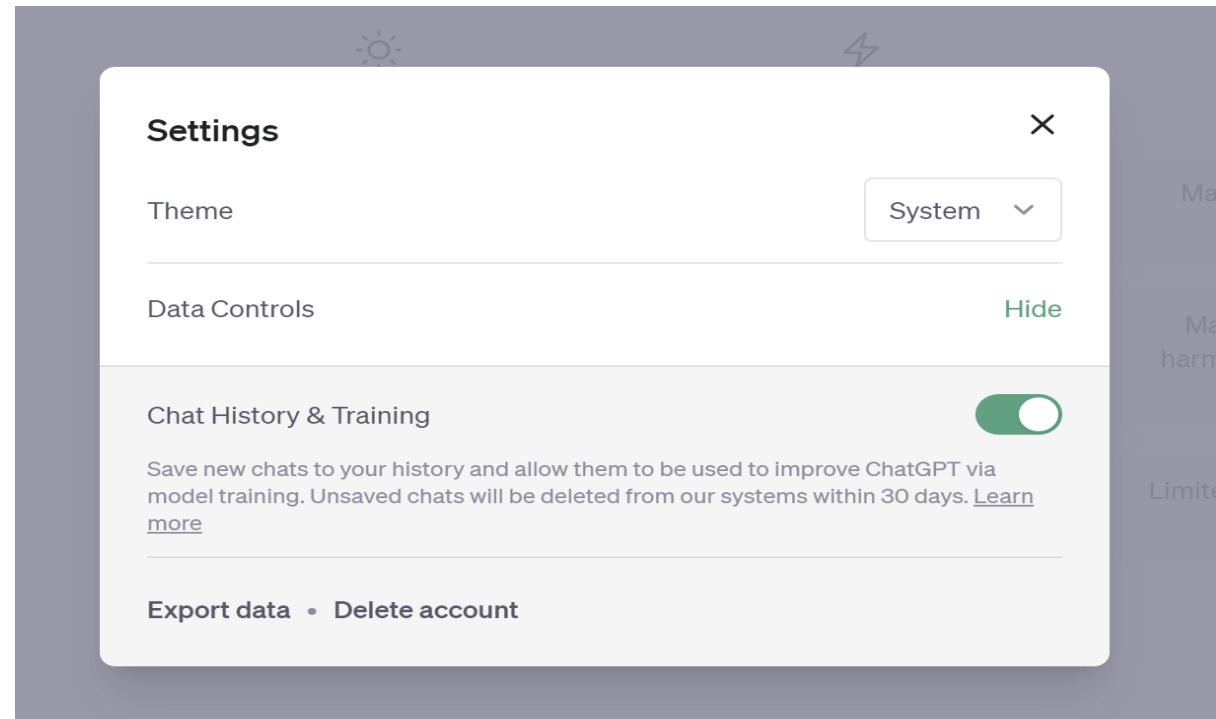
Valide los datos utilizando 2 o incluso 3 fuentes.

¿Cómo puedo proteger mi identidad o mis datos?



La IA generativa / chatbots aprenden de las "conversaciones".

ChatGPT: Si no desea que sus datos se agreguen a su conjunto de datos de entrenamiento, en "retener sus conversaciones" desactivando sus historiales de chat en la configuración de su cuenta.



Cualquier herramienta: No utilice su nombre, nombre de empresa o nombre de producto en su consulta si desea proteger su idea, datos o identidad.

ChatBots (Herramientas de IA) vs. ¿Buscadores?



Motor de búsqueda: Busque una amplia gama de respuestas, luego use un motor de búsqueda.

Chatbot: Busque una respuesta específica a una pregunta, luego use un Chatbot.

La principal diferencia entre ellos es el rango de memoria:

- Los chatbots retienen datos durante un largo período de tiempo
- Los motores de búsqueda tienen memoria a corto plazo.
- (Esto explica por qué las respuestas del chatbot son más personalizadas y específicas).

Los chatbots analizan la pregunta basándose en todos los datos históricos relacionados con la pregunta.

Los motores de búsqueda buscan solo las búsquedas anteriores.

Recomendación:

¡Usa ambos! ¡Son complementarios!

¡Gracias! ¿Preguntas?



Enlaces Útiles

- Encuentre recursos de SCORE para pequeñas empresas en www.score.org/templates-resources
- Encuentre más talleres y cursos de SCORE en vivo y grabados en www.score.org/get-business-training
- Reserve una cita con un mentor de SCORE en www.score.org/find-mentor





Financiado en parte a través de un acuerdo corporativo con la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU.

Todas las opiniones, conclusiones y/o recomendaciones expresadas en este documento son las del autor (es) y no reflejan necesariamente los puntos de vista del SBA.