

Secuencia de Prompts del Ejercicio

Webinar: IA en Acción — Uso Estratégico de Inteligencia Artificial en Empresas

Sobre este documento

Este documento contiene la secuencia completa de prompts utilizada durante el ejercicio práctico del webinar. Cada prompt está diseñado para trabajar sobre el archivo de ventas de ejemplo y puede adaptarse a los datos reales de tu empresa. Los prompts deben ejecutarse en orden y dentro de la misma conversación para que la IA mantenga el contexto del análisis.

Archivo del ejercicio: ventas_pyme_taller_ia.xlsx | Herramienta sugerida: ChatGPT (Plus), Claude o Gemini con capacidad de análisis de archivos.

Prompt 1

Carga, Validación de Estructura y Diagnóstico Inicial

Objetivo: Confirmar que el archivo de datos está bien estructurado e identificar las métricas clave del negocio y primeros hallazgos.

Archivo requerido: IKB - EJER - 20260701 - V01 - Archivo de Ejercicio Analisis de Ventas.xlsx — Registro histórico de ventas de una empresa de artículos de oficina, tecnología y papelería en Colombia (julio 2025 – julio 2026).

Prompt

Rol: Actúa como un Director de Analítica de Datos con experiencia en el sector PyME colombiano.

He cargado el archivo "IKB - EJER - 20260701 - V01 - Archivo de Ejercicio Analisis de Ventas.xlsx", hoja "Histórico de Ventas". Contiene 2.000 registros de ventas (julio 2025 – julio 2026) de una empresa colombiana de artículos de oficina, tecnología y papelería.

Las columnas del archivo son exactamente estas: ID Venta, Fecha, ID Cliente, Ciudad, Canal de Venta, Categoría, Producto, Cantidad, Precio Unitario (COP), Costo Unitario (COP), Total Venta (COP), Costo Total (COP), Margen Ganancia (COP).

Confirma la carga: indica cuántos registros tiene y el rango exacto de fechas. Verifica si hay valores nulos o duplicados en ID Venta.

Métricas globales: calcula y presenta en una tabla:

Total de Ingresos = suma de Total Venta (COP) Costo Total = suma de Costo Total (COP) Margen Total = suma de Margen Ganancia (COP) Margen Promedio (%) = Margen Ganancia (COP) / Total Venta (COP) × 100, promediado sobre todos los registros

Tablas resumen (tres tablas separadas) con Ingresos, Costo, Margen (COP) y Margen (%) agrupados por:

Canal de Venta (3 canales: E-commerce, Tienda Física, Venta Mayorista) Categoría (4 categorías: Accesorios, Electrónica, Oficina, Papelería/Insumos) Ciudad (5 ciudades: Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Cali, Medellín)

Hallazgos iniciales: 3 observaciones concretas con cifras sobre lo más relevante o atípico a primera vista.

Rol: Actúa como un Director de Analítica de Datos con experiencia en el sector PyME colombiano.

He cargado el archivo "IKB - EJER - 20260701 - V01 - Archivo de Ejercicio Analisis de Ventas.xlsx", hoja "Histórico de Ventas". Contiene 2.000 registros de ventas (julio 2025 – julio 2026) de una empresa colombiana de artículos de oficina, tecnología y papelería.

Las columnas del archivo son exactamente estas: ID Venta, Fecha, ID Cliente, Ciudad, Canal de Venta, Categoría, Producto, Cantidad, Precio Unitario (COP), Costo Unitario (COP), Total Venta (COP), Costo Total (COP), Margen Ganancia (COP).

Pasos para ejecutarlo

1	Abre la herramienta de IA (ChatGPT, Claude u otra con capacidad de leer archivos).
2	Carga el archivo ventas_pyme_taller_ia.xlsx usando la opción de adjuntar archivo.
3	Copia y pega el prompt completo en el campo de texto.

4	Envía y espera el análisis. Revisa que los datos confirmados (registros, fechas) sean correctos.
5	Si la herramienta no puede leer el archivo, exporta los datos a texto o copia el contenido y pégalo directamente.

Resultado esperado: *Una tabla resumen por canal, categoría y ciudad, más 3 hallazgos iniciales sobre el comportamiento de las ventas.*

Prompt 2

Descubrimiento de Patrones, Concentración y Gráficos

Objetivo: Identificar los productos más rentables, comparar canales de venta por ciudad y visualizar la tendencia de ventas en el tiempo.

Archivo requerido: Mismo archivo del Prompt 1. Este prompt continúa la conversación iniciada — no es necesario volver a cargar el archivo.

Prompt

Contexto: Usa el archivo ya cargado, hoja "Histórico de Ventas". Columnas clave: Producto, Canal de Venta, Ciudad, Fecha, Total Venta (COP), Margen Ganancia (COP).

Ejecuta los cálculos internamente y crea un artefacto HTML con los tres gráficos interactivos usando Chart.js (<https://cdn.jsdelivr.net/npm/chart.js>). Incrusta los datos calculados como variables JavaScript dentro del HTML. No muestres bloques de código fuera del artefacto.

El artefacto debe incluir:

Gráfico 1 — Pareto de Margen por Producto: Barras verticales ordenadas de mayor a menor margen total (10 productos), con línea acumulada en eje Y secundario (0–100%) y línea punteada roja en el 80%. Inmediatamente debajo del gráfico, incluye un párrafo de 3–4 oraciones en lenguaje ejecutivo explicando qué productos concentran el margen y qué implica eso para la estrategia comercial.

Gráfico 2 — Rentabilidad Canal × Ciudad: Barras agrupadas: eje X = 5 ciudades, una barra por cada uno de los 3 canales, valor = margen promedio (COP). Leyenda de colores por canal. Inmediatamente debajo, un párrafo de 3–4 oraciones explicando qué canal domina en cada ciudad y dónde hay oportunidades de redistribución.

Gráfico 3 — Tendencia Mensual: Líneas con dos series (Ventas y Margen) sobre los 13 meses, con dos ejes Y independientes si las escalas difieren y puntos en cada mes. Inmediatamente debajo, un párrafo de 3–4 oraciones explicando la tendencia general, los meses de mayor y menor desempeño, y qué podría explicar los picos o caídas.

Todos los valores en COP deben formatearse con separador de miles. El artefacto debe tener título general y los tres bloques separados visualmente.

Pasos para ejecutarlo

1	Continúa en la misma conversación del Prompt 1 (no abras una nueva).
2	Copia y pega el prompt en el campo de texto.
3	Si la herramienta genera código Python, revisa que lo ejecute automáticamente y muestre los gráficos.
4	Descarga o captura los gráficos generados para guardarlos.
5	Lee la explicación ejecutiva y valida que refleje lo que ves en los datos.

Resultado esperado: *Análisis Pareto de productos, matriz de rentabilidad por canal/ciudad y gráfico de tendencia mensual con interpretación ejecutiva.*

Prompt 3

Proyección de Ventas (30–60 días) y Plan Estratégico Comercial

Objetivo: Proyectar la demanda para los próximos dos meses e identificar riesgos y oportunidades estratégicas para la gerencia.

Archivo requerido: Mismo archivo. Este prompt también continúa la conversación — la IA ya conoce los datos del análisis previo.

Prompt

Contexto: Usa el archivo ya cargado. Trabaja exclusivamente con los datos reales; no inventes cifras.

Ejecuta los cálculos internamente y presenta los resultados en un artefacto HTML con formato ejecutivo limpio. No muestres bloques de código fuera del artefacto.

El artefacto debe contener:

Proyección agosto–septiembre 2026: Calcula el promedio mensual de ventas y margen de abril, mayo y junio 2026 para cada una de las 4 categorías (Accesorios, Electrónica, Oficina, Papelería/Insumos) y úsalo como proyección. Tabla HTML con columnas: Categoría | Venta Proy. Ago (COP) | Margen Proy. Ago (COP) | Venta Proy. Sep (COP) | Margen Proy. Sep (COP), más fila de totales. Debajo de la tabla, un párrafo de 3–4 oraciones explicando qué categorías lideran la proyección, cuál tiene el margen más sólido y qué debería priorizar la empresa en ese periodo.

Alerta de inventario: Identifica los productos con alto margen (top 25% de los 10 productos) y crecimiento de unidades en los últimos 2 meses. Tabla HTML con columnas: Producto | Margen Total (COP) | Variación Unidades (%) | Nivel de Riesgo, con celda en rojo para Alto y amarillo para Medio. Debajo de la tabla, un párrafo de 3–4 oraciones explicando el riesgo de desabastecimiento en términos de impacto económico concreto para la empresa.

Plan de acción ejecutivo: 5 recomendaciones presentadas como tarjetas HTML, cada una con: número de orden, título de la acción en negrita, dato de respaldo en cursiva y resultado esperado. Al final de las 5 tarjetas, agrega un párrafo de cierre de 2–3 oraciones que sintetice el mensaje central para la gerencia y el orden de prioridad de ejecución.

Estilos CSS básicos inline: fuente sans-serif, colores neutros corporativos, tablas con bordes suaves. Sin librerías externas de CSS.

Pasos para ejecutarlo

1	Continúa en la misma conversación de los prompts anteriores.
2	Copia y pega el prompt en el campo de texto.
3	Revisa la proyección y compárala con tu conocimiento del negocio (¿es razonable?).
4	Identifica cuáles de las 5 recomendaciones son accionables en tu contexto.
5	Exporta o copia los resultados para presentarlos a tu equipo.

Resultado esperado: Proyección de ventas por categoría para agosto y septiembre 2026, mapa de riesgo de inventario y 5 recomendaciones estratégicas ejecutables.

Estos prompts son un punto de partida. Adapta el contexto, el sector y las variables a las necesidades reales de tu empresa para obtener resultados más precisos y accionables.

www.ikbo.co · IKBO S.A.S — IA en Acción · 2026