

5 flujos + plantillas • Negocios

5 flujos de IA para vender

Perplexity: 5 plantillas para llenar los espacios en blanco e investigar prospectos, armar tu demo, escribir tus mensajes, encontrar clientes y analizar propiedades.

Empieza aquí

1. Entra a Perplexity con tu cuenta Pro o Max.
2. Copia la plantilla del flujo que necesites y cambia lo que está entre corchetes por los datos de tu negocio.
3. Usa la búsqueda normal para los flujos 1, 2, 4 y 5 (no gasta créditos) y Computer para el flujo 3 y el bonus.

Los 5 flujos de un vistazo

- **#1 • Investigación de prospectos:** quién decide en una empresa, qué está pasando con ella y qué tecnología usa.
- **#2 • Demo del cliente:** el guion para presentarle tu producto a esa empresa, con objeciones y respuestas.
- **#3 • Mensaje de prospección:** un mensaje de presentación para cada contacto de tu lista.
- **#4 • Prospección de cuentas:** qué empresas podrían comprarte y por qué.
- **#5 • Análisis de propiedades:** comparables, renta y zona para saber si el precio de un inmueble tiene sentido.

Cada flujo es una plantilla: solo cambias lo que está entre **[CORCHETES]** (el nombre de la empresa, tu producto, tu ciudad), corchetes incluidos. Lo demás ya está escrito para que la respuesta salga ordenada y con fuentes.

Lo que vas a necesitar

1. **Una cuenta de Perplexity Pro o Max.** Computer, la parte de Perplexity que arma documentos y hojas de cálculo, solo está en planes de pago.
2. **Tus datos a la mano:** qué vendes, a qué industria le vendes y en qué ciudad.
3. **Para el flujo 3:** tu lista de contactos en un Excel con tres columnas: nombre, puesto y empresa.

Qué incluye cada plan (revisa los precios actuales en perplexity.ai/hub/pricing, porque cambian):

- **Pro:** desde 17 USD al mes pagando anual. Trae un bono único de 4,000 créditos (vence en unos 30 días) y una cantidad de uso semanal de Computer que se reinicia cada semana. Ese uso semanal se está activando poco a poco: si en tu página de uso no aparece «Included in Pro», tu cuenta todavía no lo tiene.
- **Max:** 200 USD al mes (o 2,000 USD al año). Trae 10,000 créditos cada mes.

Cuándo usar la búsqueda normal y cuándo Computer

- **La búsqueda normal de Perplexity (Ask) no gasta créditos.** Los flujos 1, 2, 4 y 5 funcionan ahí: pega la plantilla en la barra de búsqueda de perplexity.ai y listo.
- **Computer sí gasta créditos**, porque hace trabajo de varios pasos y te entrega archivos. Úsalo para el flujo 3 (tu lista completa), para el flujo bonus o cuando quieras el resultado en un documento o una hoja de cálculo.
- **Cuánto gasta:** Perplexity dice que hoy 100 créditos equivalen a 1 USD y que una tarea ligera usa de 100 a 350 créditos. Una más compleja puede usar mucho más.

Paso a paso

1. **Entra a Perplexity** en perplexity.ai o en su app, con tu cuenta Pro o Max.
2. **Elige dónde trabajar.** Para los flujos 1, 2, 4 y 5, la barra de búsqueda normal. Para el flujo 3 y el bonus, abre Computer en perplexity.ai/computer.
3. **Copia la plantilla** del flujo que necesitas (abajo) y cambia todo lo que está entre corchetes.
4. **Si usas el flujo 3, adjunta tu lista.** Da clic en **+ Attach** en la barra o arrastra el archivo. Computer acepta archivos de hasta 200 MB. Al adjuntar, Perplexity trabaja con una copia: tu archivo original no cambia.
5. **Pide el formato que quieres.** Di con todas sus letras «entrégalo en una hoja de cálculo» o «en un documento». Computer puede entregar Word, PDF, Excel y PowerPoint.
6. **Encuentra lo que te entregó.** Los archivos que genera Computer quedan guardados en **Artifacts**.
7. **Revisa antes de usar.** Abre las fuentes de los datos que vas a mencionarle a tu cliente, sobre todo nombres de personas, cargos y cifras.
8. **Vigila el gasto.** En perplexity.ai/account/usage ves cuánto uso semanal y cuántos créditos te quedan, y cuánto gastó cada tarea. En cada conversación, el menú «Usage» te dice cuánto costó esa tarea.
9. **Guarda lo que te funcionó.** Deja cada plantilla en tus notas con tus datos ya puestos (tu producto, tu ciudad) y la próxima vez solo cambia el nombre de la empresa.

Los 5 flujos para copiar y pegar

#1 • Investigación de prospectos

Dónde: búsqueda normal (no gasta créditos). Úsalo antes de cada llamada o reunión.

Investiga a [EMPRESA]: quién toma las decisiones en [ÁREA QUE TE COMPRA], su historia, noticias recientes y qué tecnología usa. Responde en viñetas y pon la fuente de cada dato.

#2 • Demo del cliente

Dónde: búsqueda normal. Úsalo después del flujo 1, en la misma conversación, para que aproveche lo que ya investigó.

Arma un guion de demo de [30] minutos para presentarle [TU PRODUCTO O SERVICIO] a [EMPRESA]: apertura, casos de uso pensados para su operación, puntos de conversación, objeciones que probablemente pongan y cómo responderlas.

#3 • Mensaje de prospección

Dónde: Computer, con tu lista adjunta. Prueba primero con 3 contactos y luego con la lista completa.

Te adjunto mi lista de contactos: [ARCHIVO CON NOMBRE, PUESTO Y EMPRESA]. Para cada contacto escribe un mensaje de presentación de [TU PRODUCTO O SERVICIO] de máximo 5 líneas, que mencione algo real y reciente de su empresa y termine con una pregunta. Entrégalo en una hoja de cálculo con una columna por mensaje para [WHATSAPP / CORREO / LINKEDIN].

#4 • Prospección de cuentas

Dónde: búsqueda normal. Úsalo para llenar tu lista de prospectos; luego pasa cada empresa por el flujo 1.

¿Qué [5] empresas de [INDUSTRIA] en [CIUDAD O PAÍS] podrían comprar [TU PRODUCTO O SERVICIO] y por qué? Para cada una dame: a qué se dedica, qué tan grande es, la señal de que lo necesita ahora y qué puesto debería contactar.

#5 • Análisis de propiedades

Dónde: búsqueda normal. Úsalo como primer filtro antes de comprar, vender o enseñar un inmueble.

Voy a [COMPRAR / VENDER] [TIPO DE PROPIEDAD] en [ZONA Y CIUDAD] por [PRECIO]. Corre comparables de la zona, renta promedio por metro cuadrado, demografía y desarrollo de la zona, y califica del 1 al 10 si el precio tiene sentido. Entrega una tabla y una conclusión de 3 líneas.

Bonus • Los 4 flujos de venta en uno

Dónde: Computer. Hace todo el trabajo de una vez y te entrega un documento; es el que más créditos usa.

Quiero conseguir clientes para [TU PRODUCTO O SERVICIO] en [INDUSTRIA] en [CIUDAD O PAÍS]. Haz esto en orden y entrégame un documento: 1) encuentra [5] empresas que podrían comprarlo y por qué; 2) investiga a cada una: quién decide, noticias recientes y tecnología que usa, con fuentes; 3) escribe un mensaje de presentación para cada una; 4) arma el guion de demo para la que tenga más probabilidad de comprar. Antes de empezar, dime cuántos créditos calculas que vas a usar.

Si algo no funciona

- **Computer no aparece o te pide mejorar tu plan.** Computer solo está en Pro y Max. Revisa tu plan en la configuración de tu cuenta.
- **Computer se detuvo con un aviso de límite.** Se te acabó el uso semanal o los créditos. Puedes comprar créditos en perplexity.ai/account/usage o esperar a que se reinicie tu uso semanal.
- **Con uso semanal pero sin créditos, Computer trabaja en el modo ligero.** Para tareas grandes, como la lista completa del flujo 3, necesitarás créditos.
- **La respuesta es muy general.** Llena los corchetes con más detalle: en lugar de «software», escribe «software de rutas de reparto para distribuidoras de alimentos».
- **Un dato no cuadra.** Abre la fuente. Si no la encuentras, no lo uses con tu cliente.

Ideas para empezar hoy en tu negocio

- Investigar a los 3 prospectos con los que tienes junta esta semana antes de entrar a la llamada.
- Preparar la demo de tu cliente más grande con objeciones y respuestas.
- Escribir el primer mensaje para todos los contactos que tienes guardados y nunca contactaste.
- Encontrar 10 empresas nuevas de tu industria en tu ciudad que podrían comprarte.
- Si vendes bienes raíces: preparar el análisis de zona antes de enseñar una propiedad.

Para no meterte en problemas

- **Revisa antes de usar.** La IA puede equivocarse con nombres de directivos, cargos o cifras. Abre las fuentes de lo que vas a mencionarle a tu cliente.
- **Tú envías los mensajes.** Revisa y personaliza cada uno antes de mandarlo. Un mensaje con un dato equivocado sobre su empresa te cierra la puerta.
- **Solo información pública.** Investiga empresas y puestos, no la vida personal de nadie. No subas listas de contactos que no tengas permiso de usar.
- **Las ventas dependen de ti.** Los flujos te ahorran tiempo de investigación y preparación; cuánto vendes depende de tu oferta y de tu seguimiento.

- **Cuida tus créditos.** Empieza con un prospecto, mira cuánto gastó en «Usage» y luego escala a tu lista completa.
- **Propiedades: es un primer filtro.** El análisis te dice si vale la pena seguir, pero una compra se confirma con avalúo, asesor y revisión legal.

Fuentes

Consultadas el 27 de octubre de 2026. Los planes, precios y nombres de los menús cambian seguido.

- Cómo funcionan los créditos: [perplexity.ai/help-center · How credits work](https://perplexity.ai/help-center/How-credits-work)
- Planes y precios: perplexity.ai/hub/pricing
- Perplexity Max: [Ayuda de Perplexity · Perplexity Max](#)
- Adjuntar archivos y encontrar lo que genera: [perplexity.ai/help-center · Add files to a request](https://perplexity.ai/help-center/Add-files-to-a-request)
- Crear documentos y hojas de cálculo: [perplexity.ai/help-center · Creating assets](https://perplexity.ai/help-center/Creating-assets)

¿Te sirvió? Cuéntame cuál flujo usaste primero: [@manueldeleonmjr](https://twitter.com/manueldeleonmjr)