

IACADEMY

DE FUNDAMENTOS A ARQUITECTURA DE IA

MÓDULO 10

IA para negocio

Especialización

iacademy.com — 2026

MÓDULO 10

IA para negocio

Nivel: Especialización

Autor: Ricardo Gutierrez

Publicación: Mayo 2026

Plataforma: iacademy.com

Este material es parte del curso completo de IAcademy.

Uso personal e intransferible. Queda prohibida su redistribución o reproducción sin autorización.

Market research con IA

Este modulo no es sobre tecnologia. Es sobre resultado. Cuantas horas ahorras. Cuanto mas produces. Cual es el ROI real con numeros, no con hype.

Analisis de competencia en 15 minutos

3 competidores. Para cada uno: pricing actual, features recientes, posicionamiento, fortalezas y debilidades vs nosotros. Tabla comparativa + 3 insights estrategicos. Lo que antes era medio dia, en 15 minutos verificables con cronometro.

TAM/SAM/SOM

Exa busca informes de mercado publicos. Claude sintetiza: tamaño de mercado, crecimiento, tendencias, oportunidades para un player nuevo. Informe de 2 paginas para inversores. Tiempo: 30 minutos.

Analisis de sentimiento

50 reviews de G2 procesadas. Clasificacion: 62% positivo, 18% neutro, 20% negativo. Top 3 temas por categoria. Insight accionable: el 20% negativo se concentra en problemas tecnicos solucionables. Arreglar exportaciones y reportes moveria 10-15% de reviews de negativo a positivo.

Contenido a escala

3 niveles de contenido con IA

- **Nivel 1:** Individual, 70% IA y 30% humano. Un blog post, un email, una propuesta.
- **Nivel 2:** En serie, 85% IA y 15% humano. Newsletter semanal, posts de LinkedIn, release notes.
- **Nivel 3:** Pipeline automatizado, 95% IA y 5% humano (solo aprobacion).

Blog post SEO

Keyword objetivo, estructura con H2s, restricciones claras (sin "en el mundo actual", sin frases de relleno). Output: artículo de 1.200 palabras listo para publicar. Tiempo sin IA: 3 horas. Con IA: 45 minutos. Ahorro: 75%.

Adaptacion multiplataforma

1 artículo de blog se convierte en: LinkedIn post (200 palabras, hook profesional), hilo de Twitter (5 tweets conectados), newsletter (resumen de 150 palabras + insight exclusivo + CTA). Tiempo total: 15 minutos.

Propuesta comercial personalizada

Datos del prospecto, su pain point principal, nuestro producto. Output: propuesta de 3 paginas con diagnostico, solucion, timeline, beneficios concretos y pricing claro. Personalizada, no generica. Tiempo: 30 minutos vs 2 horas manual.

Ventas asistidas y reuniones

Prospecting

ICP definido: SaaS B2B, 50-500 empleados, equipo de ingenieria de 10+, Europa. Claude busca 10 empresas que encajan. Para cada una: nombre, web, tamaño, por que encaja. Genera email de primer contacto personalizado para las top 3.

Personalizacion de outreach

La diferencia entre un email que se abre y uno que va a spam es la personalizacion. El prospecto publico en LinkedIn sobre regulacion. Su empresa lanzo un feature. El email hace referencia natural a ambos, conecta con el problema que resolvemos. Maximo 100 palabras. Tono directo, humano, sin formulas de ventas.

Lead scoring

- Fit con ICP: 40%
- Intencion de compra: 30%
- Urgencia: 20%

- Budget estimado: 10%

Score de 1 a 100 + justificación en 2 líneas + acción recomendada: contactar ahora, nurture, o descartar. Regla de oro: máximo 3 emails fríos. Si no responde a 3, nurturing y reintentar en 3 meses.

Síntesis de reunión

Antes: briefing de 5 líneas sobre la empresa, 3 preguntas de descubrimiento, agenda de 30 minutos. Tiempo: 5 minutos.

Después: notas en bruto pegadas al prompt. Output: resumen ejecutivo, action items con responsable y deadline, decisiones tomadas, temas pendientes, email de follow-up de 100 palabras. Tiempo: 3 minutos.

Objection handling

La IA genera las 5 objeciones más probables para el perfil del prospecto y la respuesta óptima para cada una. No scripts robóticos: argumentos adaptados al contexto.

RRHH y n8n + IA

Screening de CVs

Job description + 5 CVs. Para cada candidato: match con requisitos (%), fortalezas top 3, gaps top 2, recomendación. Ordenados de mayor a menor match. Si ninguno supera el 60%, lo dice. La IA filtra, el humano decide. Nunca al revés.

10 workflows de n8n

1. **Blog semanal:** Exa busca tendencias, Claude escribe, Slack notifica para revisión.
2. **Newsletter:** RSS feeds, Claude resume, Brevo envía.
3. **Lead scoring:** nuevo lead en CRM, Claude evalúa fit, score actualizado.
4. **Meeting notes:** grabación Zoom, Whisper transcribe, Claude resume, Notion documenta.
5. **Ticket triage:** nuevo ticket, Claude clasifica, switch por equipo, Slack notifica.
6. **Release notes:** git log, Claude genera notas, markdown en repo.
7. **Social media:** 1 artículo, Claude genera 3 variaciones por plataforma.

8. **Invoice processing:** PDF recibido, Claude extrae datos, contabilidad actualizada.
9. **Competitor monitoring:** RSS de competidores, Claude analiza cambios, Slack alerta.
10. **Onboarding emails:** nuevo cliente, Claude genera secuencia personalizada, Brevo envía.

Patron de seguridad para workflows

Nunca publicar sin revision humana. Limitar output (200 palabras email, 300 palabras post). Loggear todo. Alertar si falla 3 veces seguidas. Revisar output semanalmente.

Medir ROI

Proceso	Sin IA	Con IA	Ahorro
Blog post	3h	45 min	75%
Screening 10 CVs	2h	20 min	83%
Research competencia	4h	30 min	88%
Propuesta comercial	2h	30 min	75%
20 emails/dia	2h	40 min	67%

Formula de ROI

Coste IA mensual: 20 EUR Claude + 10 EUR herramientas = 30 EUR/mes. Horas ahorradas: 20h/mes x 50 EUR/hora = 1.000 EUR/mes de valor. **ROI = (1.000 - 30) / 30 = 3.233%.**

No cuentes solo tiempo. Cuenta calidad (mejor output), volumen (mas produccion), e impacto (conversion, revenue). Y no olvides el tiempo de setup de la primera semana: es inversion, no coste recurrente.

Ejercicio practico

Ejercicio M10: Calcula tu ROI personal

1. Lista tus 5 procesos mas repetitivos de la semana.
2. Mide cuanto tiempo te cuestan sin IA (se honesto).
3. Automatiza 1 de ellos con Claude Code (el que mas tiempo consuma).
4. Mide cuanto tarda ahora.
5. Calcula el ahorro semanal y mensual.
6. Aplica la formula de ROI con tus numeros reales.
7. Configura al menos 1 workflow de n8n de la lista de 10.

Bonus: Configura el workflow de lead scoring con tu CRM real.

Conclusiones clave

Key takeaways del M10

1. Market research que costaba medio dia se hace en 15-30 minutos con datos reales.
2. 3 niveles de contenido: individual (70% IA), en serie (85% IA), pipeline (95% IA).
3. Ventas asistidas: prospecting, personalizacion, lead scoring, sintesis de reunion, objection handling.
4. 10 workflows de n8n listos para copiar: desde blog semanal hasta onboarding de clientes.
5. ROI medible: 30 EUR/mes de coste, 1.000 EUR/mes de valor. 3.233% de retorno.
6. La IA filtra, el humano decide. Nunca al reves.

Tienes los numeros para justificar la IA

En el M11 pasamos de individual a equipo: como desplegar todo esto para 5-50 personas sin que sea un caos.

[Ir al Modulo 11](#)

IACADEMY

iacedemy.com

De fundamentos a arquitectura de IA.
12 módulos prácticos. 24 recursos descargables.
Quizzes con certificado. Vídeos profesionales.

Empieza gratis en iacedemy.com/free

© 2026 IAcademy — Todos los derechos reservados