

MANUAL PRÁCTICO

La IA como Copiloto de Ventas para Distribuidores Michelin

Cómo vender más, decidir mejor y perder menos inventario usando Inteligencia Artificial

POR: CARLOS DROMBO

[LinkedIn.com/in/cdrombo](https://www.linkedin.com/in/cdrombo)

[instagram.com/carlos_drombo/](https://www.instagram.com/carlos_drombo/)

WhatsApp +52 55 2848 23 71

INTRODUCCIÓN

Por qué este manual existe

La inteligencia artificial ya está influyendo en la decisión de compra del cliente.

Este manual no es para convertirte en experto en tecnología.

Es para ayudarte a usar la IA como una herramienta diaria de negocio.

 Si vendes llantas, este manual es para ti.

CÓMO USAR ESTE MANUAL

No necesitas
conocimientos
técnicos

Solo necesitas
hacer buenas
preguntas

Copia y pega los
prompts

Ajusta los datos a
tu negocio

Usa la IA como copiloto, no como reemplazo

CAPÍTULO 1

CAPÍTULO 1

AUMENTAR VENTAS

IA PARA AUMENTAR VENTAS EN EL MOSTRADOR

El nuevo rol del vendedor

El cliente ya llega informado.

El vendedor ahora:



Valida



Acompaña




Confirma



Genera confianza

PROMPT 1 • Asesor de ventas Michelin

 **Cuándo usarlo:** Cuando el cliente pide una recomendación o llega con dudas.

Actúa como un asesor experto en llantas Michelin.

Tengo un cliente con este vehículo: [marca, modelo, año, versión].

Usa el vehículo en: [ciudad / carretera / mixto].

Busca: [seguridad / durabilidad / confort / ahorro].

Recomiéndame la llanta Michelin más adecuada y dame:

- 1) Argumentos claros para el cliente
- 2) Beneficios fáciles de explicar
- 3) Una forma sencilla de cerrar la venta

PROMPT 2 · Cliente que ya investigó con IA

📌 **Cuándo usarlo:** Cuando el cliente ya llega decidido.

Un cliente llega diciendo que ya investigó con inteligencia artificial.

Ayúdame a:

- 1) Validar su decisión sin confrontarlo
- 2) Reforzar por qué Michelin es una buena elección
- 3) Proponer un valor adicional (servicio, garantía, alineación)

Usa un lenguaje simple y persuasivo.

CAPÍTULO 2

CAPÍTULO 2

IA PARA INVENTARIOS INTELIGENTES



El problema real

**No se pierde
dinero por
vender poco.**

Se pierde por tener mal inventario.

PROMPT 3 · Optimización de inventario

Actúa como un analista de inventarios.

Mi distribuidora está en: [ciudad].

Mis clientes principales son: [particulares / flotillas / taxis].

Tipos de vehículos más comunes: [SUV, sedanes, pickups].

Dime:

- 1) Qué llantas Michelin debo priorizar
- 2) Cuáles debo reducir
- 3) Cómo organizar mi inventario para vender más rápido

PROMPT 4 · Evitar pérdidas por caducidad

Actúa como un asesor de gestión de inventarios.

Explícame una estrategia práctica para:

- 1) Detectar llantas Michelin cercanas a caducidad
- 2) Crear promociones inteligentes sin devaluar la marca
- 3) Entrenar al equipo para vender primero ese inventario

CAPÍTULO 3

CAPÍTULO 3

IA PARA CONOCER MEJOR AL CLIENTE

Vender mejor no es vender más barato

Es vender lo correcto al cliente correcto

PROMPT 5 • Perfil del cliente ideal

Actúa como un experto en análisis de clientes.

Mi distribuidora está en [ciudad].

Ayúdame a definir:

- 1) Mi cliente ideal
- 2) Qué tipo de llanta Michelin le conviene
- 3) Qué valora más al comprar
- 4) Qué errores debo evitar al venderle

PROMPT 6 • Segmentación de clientes

Ayúdame a segmentar a mis clientes de llantas Michelin en:

- Precio
- Uso del vehículo
- Frecuencia de compra

Para cada segmento dime:

- 1) Qué le importa más
- 2) Qué llanta Michelin recomendar
- 3) Qué mensaje usar para cerrar la venta

CAPÍTULO 4

CAPÍTULO 4

IA PARA PRODUCTIVIDAD Y ADMINISTRACIÓN

El dueño no debe hacer todo

Debe decidir mejor



PROMPT 7 · Productividad del dueño

Actúa como un consultor de productividad.

Estas son mis actividades diarias: [lista].

Ayúdame a:

- 1) Identificar tareas que puedo automatizar con IA
- 2) Qué debo delegar
- 3) En qué debo enfocarme yo como dueño para vender más

PROMPT 8 · Capacitación del equipo

Ayúdame a crear una capacitación sencilla para mi equipo de ventas Michelin.

Incluye:

- 1) Uso básico de IA en ventas
- 2) Cómo atender clientes informados
- 3) Cómo vender valor y no solo precio

Hazlo en pasos simples.

CAPÍTULO 5

CAPÍTULO 5

IA COMO COPILOTO DIARIO DEL NEGOCIO



PROMPT 9 • Estrategia comercial local

Actúa como estratega comercial.

Mi distribuidora Michelin está en [ciudad].

Mis principales competidores son [tipo].

Dame:

- 1) 3 estrategias comerciales prácticas
- 2) Cómo diferenciarme sin bajar precios
- 3) Qué mensaje usar para destacar Michelin

PROMPT 10 • Uso diario de IA

Explícame cómo usar la inteligencia artificial como copiloto diario en mi distribuidora Michelin.

Dame ejemplos prácticos para:

- Ventas
- Inventario
- Atención al cliente
- Toma de decisiones

REGLAS DE ORO PARA USAR IA EN TU NEGOCIO

La IA no decide por ti, te ayuda a decidir

No reemplaza la experiencia, la potencia

Empieza con una pregunta al día

Mejor una decisión mejor que diez sin acción

CARLOS DROMBO



[LinkedIn.com/in/cdrombo](https://www.linkedin.com/in/cdrombo)

[instagram.com/carlos_drombo/](https://www.instagram.com/carlos_drombo/)

WhatsApp +52 55 2848 23 71

Carlos Drombo

