

PROMPTS DEL CURSO

ChatGPT + Excel / Google Sheets

INTERMEDIO · herramienta de trabajo

USALOS COMO PUNTO DE PARTIDA

Completá con datos reales y revisá siempre el resultado.

Prompts listos para usar

AUDITÁ LA CALIDAD ANTES DE CONFIAR

Revisá esta planilla antes de analizarla. Detectá valores vacíos, duplicados, fechas inconsistentes, importes con formatos distintos, columnas ambiguas y registros anómalos. No corrijas todavía. Mostrame cada problema y cómo podría afectar el análisis.

COMPARÁ MES CONTRA MES SIN QUEDARTE EN EL TOTAL

Compará [PERÍODO A] contra [PERÍODO B]. Mostrame primero la variación total y después descomponela por producto, canal, vendedor y cliente si esos campos existen. Ordená los cambios por impacto y explicame qué factores explican la mayor parte de la diferencia.

ENCONTRÁ PRODUCTOS QUE CRECEN, CAEN O SE FRENARON

Analizá la evolución por producto. Separá: los que más crecieron, los que más cayeron, los de alto volumen con tendencia negativa, los nuevos con buena tracción y los que no tuvieron movimiento. Mostrame importe, unidades y variación porcentual cuando estén disponibles.

DETECTÁ ANOMALÍAS QUE MERECEAN UNA PREGUNTA

Buscá anomalías en esta planilla. Para cada una indicá qué dato llama la atención, por qué y qué pregunta deberíamos hacer antes de sacar una conclusión.

CONTINUACIÓN

Prompts listos para usar

ENCONTRÁ PRODUCTOS QUE VENDEN PERO DESTRUYEN MARGEN

Con las columnas de venta y costo, calculá margen bruto y porcentaje de margen por producto. Identificá productos de alto volumen con margen bajo, productos cuyo margen cayó vs período anterior y productos que aportan más margen total. Si falta costo, separalo y no lo inventes.

SIMULÁ ESCENARIOS SIN CONFUNDIRLOS CON PRONÓSTICOS

Armá tres escenarios para [PRODUCTO/NEGOCIO]: base, conservador y agresivo. Variables: precio, unidades, costo y margen. Usá los datos actuales como punto de partida y mostrame claramente qué supuestos cambiaste en cada escenario.

DETECTÁ CLIENTES QUE ESTÁN COMPRANDO MENOS

Compará las compras de cada cliente en el período actual contra su promedio de los últimos [X] meses. Marcá clientes relevantes que cayeron más de [X%], cuánto explican de la caída total y cuáles conviene revisar primero por impacto.

MEDÍ VENDEDORES CON CONTEXTO

Analizá el rendimiento por vendedor usando solo los datos disponibles. Mirá ventas, cantidad de consultas u oportunidades, porcentaje de cierre, ticket promedio y tipos de productos vendidos. No hagás un ranking simplista: explicá fortalezas, alertas y qué dato adicional necesitaríamos para evaluar de forma justa.

CONTINUACIÓN

Prompts listos para usar

ENCONTRÁ CONCENTRACIÓN Y RIESGO

Calculá qué porcentaje de las ventas y del margen depende del top 5 y top 10 de clientes, productos y vendedores, según los campos disponibles. Marcá concentraciones relevantes y explicá qué riesgo operativo podría existir, sin asumir causas que no estén en los datos.

PEDILE GRÁFICOS QUE RESPONDAN UNA PREGUNTA

A partir de este análisis, proponé máximo 4 gráficos. Para cada uno decime qué pregunta responde, qué campos usa y qué conclusión permitiría ver rápidamente. Priorizá claridad sobre estética.

CREÁ UN RESUMEN EJECUTIVO DE UNA PÁGINA

Prepará un resumen ejecutivo de una página con: 6 KPIs, 5 hallazgos, 3 alertas, 3 oportunidades y 5 decisiones o preguntas para la próxima reunión. Para cada hallazgo importante, mencioná el dato que lo respalda. Separá hechos de hipótesis.

ARMÁ TU PROMPT MAESTRO DE ANÁLISIS

Quiero crear un Prompt Maestro de Análisis para este negocio. Haceme preguntas sobre objetivos, KPIs, estructura de la planilla, períodos de comparación, alertas importantes y decisiones habituales. Al final redactá un prompt reusable que primero valide calidad de datos, después calcule KPIs, compare períodos, detecte anomalías y cierre con hallazgos, alertas y preguntas. No inventes columnas que no existan.