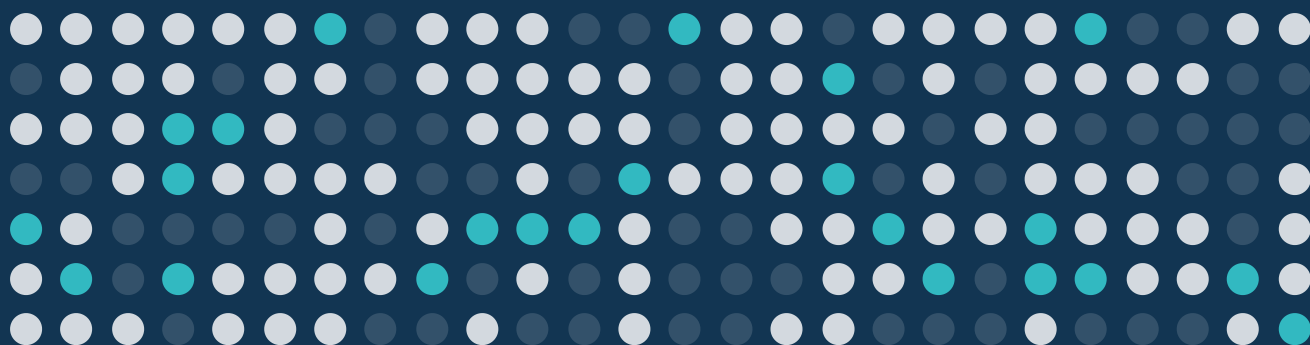




GUÍA DE PROMPTS

Tus reservas tienen respuestas

10 prompts para analizar los datos de tu agenda con ChatGPT, Claude o Gemini y tomar mejores decisiones para tu negocio.

1

Cómo exportar y preparar tus datos

2

Un prompt base para darle contexto a la IA

10

Casos de uso con prompts listos para copiar

ANTES DE EMPEZAR

Prepara tus datos en 3 pasos

La IA solo puede ser tan buena como la información que le das. Dedica 10 minutos a preparar el archivo y las respuestas serán mucho más útiles.

1

Exporta tus reservas

Desde tu sistema de reservas, por ejemplo Zagenda, descarga el listado de reservas en Excel o CSV. Elige al menos 3 meses; con 6 a 12 meses podrás ver tendencias y temporadas.

2

Protege los datos de tus clientes

Antes de subir el archivo, borra o reemplaza nombres, teléfonos, correos y RUT por un código (Cliente 001, Cliente 002...). La IA no necesita saber quién es cada cliente para encontrar patrones. Guarda aparte la tabla que une cada código con el cliente real.

3

Sube el archivo y dale contexto

Abre ChatGPT, Claude o Gemini, adjunta el archivo y pega primero el prompt base de la página siguiente. Después usa los casos de esta guía, uno a la vez, en la misma conversación.

BUENAS PRÁCTICAS

- ✓ **Una pregunta por mensaje.** Las respuestas salen más claras.
- ✓ **Pide tablas o gráficos.** Se leen más rápido que un párrafo.
- ✓ **Revisa los números.** Pide que explique cómo calculó cada cifra.
- ✓ **Tú decides.** La IA sugiere; tú conoces tu negocio.

PASO 3 · CONTEXTO

El prompt base

Pégalo una sola vez, al comienzo de la conversación y junto con tu archivo. Completa lo que está entre [corchetes] con los datos de tu negocio.

PROMPT BASE · CÓPIALO Y PÉGALO

Actúa como analista de negocio para [tipo de negocio, ej.: una barbería con 3 profesionales] en [ciudad]. Te adjunto el historial de reservas de [período, ej.: enero a junio de 2026], exportado de mi sistema de reservas. Cada fila es una reserva. Nuestro horario de atención es [días y horas].

Antes de analizar: 1) dime qué columnas reconoces en el archivo y si falta alguna; 2) usa solo los datos del archivo, sin inventar cifras, y si algo no se puede calcular, dímelo.

En cada respuesta muestra los resultados en tablas simples y termina con 3 acciones concretas que pueda aplicar esta semana.

Las columnas que vas a usar

Columna	Qué contiene	Casos
Fecha y hora	Día y hora de la cita	Todos
Estado	Asistió, no asistió o cancelada	Todos
Servicio	Qué se reservó	1, 4-9
Precio	Valor cobrado por el servicio	1, 4, 5, 7, 8, 9
Profesional	Quién atendió	2, 3, 4, 7
Cliente (código)	Identificador anónimo del cliente	4, 5, 6, 7
Duración	Minutos que ocupa la cita	2, 7
Fecha de creación	Cuándo se hizo la reserva	3, 4

Los nombres de las columnas pueden variar según tu sistema. No importa: la IA los reconoce si se lo explicas en el prompt base.

SERVICIOS

01

Tus servicios estrella

¿Cuáles son mis servicios más vendidos y cuáles me dejan más ingresos?

El servicio que más se reserva no siempre es el que más te conviene. Este análisis separa volumen de ingresos para que sepas qué potenciar y qué revisar.

DATOS QUE NECESITAS

Servicio

Precio

Estado

Fecha y hora

PERÍODO

3 a 6 meses

 PROMPT · CÓPIALO Y PÉGALO

Con el archivo de reservas, haz un ranking de mis servicios por cantidad de reservas atendidas y otro por ingresos totales. Considera solo las reservas con estado "asistió" o "completada". Incluye el precio promedio y el porcentaje que representa cada servicio del total.

Luego dime: ¿qué servicio se reserva mucho pero deja poco? ¿Cuál deja mucho pero se reserva poco? Sugiere 2 formas de potenciar el servicio que más ingresos me deja por hora de trabajo.

**Qué hacer con la respuesta**

Repite este análisis cada mes. Si el ranking cambia, es una señal temprana de lo que tus clientes están buscando.

AGENDA

02

Horarios que quedan vacíos

¿Qué días y franjas horarias se llenan menos?

Una hora vacía no se recupera. Saber exactamente cuándo tu agenda tiene espacios libres es el punto de partida para llenarlos con promociones, campañas o cambios de horario.

DATOS QUE NECESITAS

Fecha y hora

Duración

Profesional

Estado

+ tu horario de atención

PERÍODO

Últimos 2 a 3 meses

 PROMPT · CÓPIALO Y PÉGALO

Mi horario de atención es [ej.: lunes a viernes de 10:00 a 20:00 y sábado de 10:00 a 15:00] y trabajamos [n.º] profesionales. Calcula la ocupación por día de la semana y por franja de una hora: horas reservadas dividido por horas disponibles.

Muéstralo en una tabla de días por horas y marca las 5 franjas con menor ocupación y las 5 con mayor. ¿Hay un patrón claro, por ejemplo, los martes en la tarde?

**Qué hacer con la respuesta**

Las franjas vacías son tu inventario disponible. Guárdalas: las usarás en el caso 08 para diseñar promociones.

CAPACIDAD

03

Horas punta y capacidad

¿En qué momentos se me llena la agenda y estoy perdiendo clientes?

Si ciertas horas se agotan con días de anticipación, hay clientes que no alcanzan a reservar. Ahí puede valer la pena sumar un profesional, extender el horario o ajustar precios.

DATOS QUE NECESITAS

Fecha y hora

Fecha de creación

Profesional

Estado

PERÍODO

Últimos 3 meses

 PROMPT · CÓPIALO Y PÉGALO

Compara la fecha en que se creó cada reserva con la fecha de la cita para saber con cuánta anticipación se llena cada franja. Dime qué días y horas se completan con más de [3] días de anticipación y cuáles casi siempre están al 100 %.

Con esos datos, ¿me conviene sumar un profesional, extender el horario o ajustar precios en esos momentos? Justifica cada recomendación con números del archivo.

**Qué hacer con la respuesta**

Si tu archivo no trae la fecha de creación, pide a la IA que estime la saturación solo con la ocupación por franja (caso 02). Las franjas sobre 90 % son tus horas punta.

ASISTENCIA

04

Inasistencias y cancelaciones

¿Quién falta, cuándo y cuánto me está costando?

Cada cliente que no llega es una hora que nadie más pudo usar. Entender los patrones te permite actuar antes: recordatorios, una política de cancelación clara o un abono para ciertos servicios.

DATOS QUE NECESITAS

Estado

Fecha y hora

Servicio

Profesional

Cliente (código)

Precio

Fecha de creación

PERÍODO

3 a 6 meses

 PROMPT · CÓPIALO Y PÉGALO

Calcula mi tasa de inasistencia y de cancelación: en general y por día de la semana, franja horaria, servicio y profesional. ¿Hay clientes con 2 o más inasistencias? ¿Las reservas hechas con mucha anticipación se pierden más que las de último momento?

Estima cuántas horas e ingresos perdí por inasistencias en el período, usando el precio de cada servicio. Propón 3 medidas concretas para reducirlas.



Qué hacer con la respuesta

Si las inasistencias se concentran en ciertos horarios o servicios, empieza por ahí: refuerza los recordatorios o pide confirmación solo en esos casos.

CLIENTES

05

Clientes fieles y clientes que se fueron

¿Quiénes son mis mejores clientes y quiénes dejaron de venir?

Recuperar a un cliente que ya te conoce cuesta mucho menos que conseguir uno nuevo. Este análisis te dice a quién cuidar y a quién invitar de vuelta.

DATOS QUE NECESITAS

Cliente (código)

Fecha y hora

Servicio

Precio

Estado

PERÍODO

6 a 12 meses

 PROMPT · CÓPIALO Y PÉGALO

Agrupar las reservas atendidas por cliente y dame: 1) los 20 clientes con más visitas y mayor gasto total; 2) los clientes que venían al menos [una vez al mes] y no reservan hace más de [60] días; 3) cuántos clientes nuevos llegaron cada mes y cuántos volvieron una segunda vez.

Para el grupo 2, escribe un mensaje corto de WhatsApp para invitarlos a volver, en un tono cercano y sin sonar insistente.

**Qué hacer con la respuesta**

La IA te devolverá códigos, no nombres. Cruza esos códigos con tu tabla privada para saber a quién escribirle.

FIDELIZACIÓN

06

Cada cuánto vuelven tus clientes

¿Cuál es el ciclo de regreso de cada servicio?

Un corte de pelo, un control o una manicure tienen su propio ritmo. Si sabes cada cuánto vuelve un cliente, puedes invitarlo a reservar justo cuando lo necesita, antes de que se le olvide o se vaya a otro lugar.

DATOS QUE NECESITAS

Cliente (código)

Servicio

Fecha y hora

Estado

PERÍODO

6 a 12 meses

 PROMPT · CÓPIALO Y PÉGALO

Para cada servicio, calcula cada cuántos días vuelve un mismo cliente a reservarlo: promedio y mediana, considerando solo reservas atendidas. Indica también qué porcentaje de clientes vuelve dentro de ese plazo y cuántos no vuelven nunca.

Con eso, recomiéndame cuántos días después de cada servicio debería enviar un mensaje de "ya te toca" y escribe una versión corta del mensaje para cada uno.

**Qué hacer con la respuesta**

Usa la mediana más que el promedio: un par de clientes que vuelven muy tarde pueden distorsionar el resultado.

EQUIPO

07

Tu equipo en números

¿Cómo se reparte el trabajo entre mis profesionales?

Si trabajas con más de un profesional, es común que uno esté saturado y otro tenga horas libres. Ver la agenda de cada uno lado a lado te ayuda a redistribuir y a planificar turnos.

DATOS QUE NECESITAS

Profesional

Servicio

Fecha y hora

Duración

Precio

Estado

Cliente (código)

PERÍODO

Últimos 3 meses

 PROMPT · CÓPIALO Y PÉGALO

Compara a cada profesional en una tabla: reservas atendidas, horas ocupadas, porcentaje de ocupación, ingresos generados, servicios que más realiza, tasa de inasistencia de sus clientes y porcentaje de clientes que vuelven a atenderse con la misma persona.

Dime dónde hay desbalance —alguien saturado y alguien con horas libres— y propón cómo redistribuir la agenda o los turnos.



Qué hacer con la respuesta

Úsalo para conversar con tu equipo y organizar mejor la semana, no para competir entre personas. Los números cuentan una parte de la historia.

PROMOCIONES

08

Promociones para llenar horas vacías

¿Qué descuento ofrezco, en qué horario y para qué servicio?

Un descuento general le baja el precio a horas que igual se iban a llenar. Una promoción bien apuntada mueve clientes hacia los horarios que más lo necesitan.

DATOS QUE NECESITAS

Servicio

Fecha y hora

Precio

Estado

[+ resultados de los casos 01 y 02](#)

PERÍODO

Últimos 2 a 3 meses

 PROMPT · CÓPIALO Y PÉGALO

Con las franjas de menor ocupación y mis servicios más rentables que ya identificaste, diseña 3 promociones para las próximas 4 semanas. Para cada una indica: servicio, días y horario en que aplica, descuento sugerido (máximo [15 %]) y a qué tipo de cliente va dirigida.

Escribe el texto para publicarla en Instagram y el mensaje para enviarla por WhatsApp. No apliques descuentos en horarios que ya se llenan solos.

**Qué hacer con la respuesta**

Prueba una promoción a la vez durante 2 a 4 semanas y vuelve a correr el caso 02 para ver si la ocupación de esa franja subió.

TENDENCIAS

09

Tendencias y temporadas

¿Cómo se mueve mi negocio mes a mes y qué viene?

Fiestas Patrias, vacaciones, marzo, fin de año: cada negocio tiene meses altos y bajos. Verlos con anticipación te permite preparar campañas, insumos y turnos a tiempo.

DATOS QUE NECESITAS

Fecha y hora

Servicio

Precio

Estado

PERÍODO

Ideal 12 meses o más

 PROMPT · CÓPIALO Y PÉGALO

Muéstrame en un gráfico de líneas la evolución mensual de reservas atendidas e ingresos, en total y por servicio. Identifica los meses altos y bajos, y los servicios que están creciendo o cayendo. Si hay datos, compara el último mes con el mismo mes del año anterior.

Con esa tendencia, estima un rango de reservas para el próximo mes y dime qué debería preparar: campañas, insumos o turnos.

**Qué hacer con la respuesta**

Toma la proyección como una referencia, no como una promesa. Con pocos meses de historia, la IA solo puede ver la tendencia reciente.

ESTRATEGIA

10

Tu plan de acción del mes

¿En qué enfoco mi marketing y mi tiempo este mes?

El cierre de todo el análisis: convierte los hallazgos en un plan concreto. Úsalo al final de la conversación, después de haber hecho los otros casos.

DATOS QUE NECESITAS

El archivo completo

+ las respuestas de los casos anteriores

CUÁNDO

Una vez al mes

 PROMPT · CÓPIALO Y PÉGALO

Resume todo lo que encontraste en esta conversación en un plan de acción para [mes], priorizado por impacto:

- 1) los 3 hallazgos más importantes;
- 2) qué servicio promocionar y a qué tipo de cliente;
- 3) qué horarios llenar y cómo;
- 4) a qué clientes contactar y con qué mensaje;
- 5) un calendario semanal simple de publicaciones y mensajes;
- 6) 2 indicadores para medir si funcionó a fin de mes.

Sé concreto: cada acción debe poder hacerse con el equipo y las herramientas que ya tengo.



Qué hacer con la respuesta

Al mes siguiente exporta de nuevo, repite el análisis y compara los 2 indicadores. Así sabrás qué funcionó.



Tus datos trabajan mejor cuando están **ordenados**

Con Zagenda, tus reservas, clientes, profesionales y recordatorios quedan en un solo lugar. Cuando quieras analizarlos, descargas la información y aplicas esta guía.



Reservas online 24/7



Recordatorios automáticos



Historial de cada cliente



Información lista para
descargar

Conoce Zagenda en zagenda.cl →