

Prompt para redactar casos de estudio B2B

Estrategia para tu contenido

INSTRUCCIONES DE USO

1. Responde el cuestionario de forma detallada. Toma el tiempo necesario para investigar. No es necesario responder todas las preguntas; sin embargo, entre más datos mejor.
2. Una vez que tengas todos los datos, carga la información a tu herramienta de inteligencia artificial preferida. Es importante es que sea una plataforma que recuerda la información para que no tenga que copiar-pegar toda la entrevista cada vez que redactes un caso de estudio.

Una vez que tengas todas las respuestas, copia el siguiente prompt:

Eres un experto en redacción de casos de estudio B2B con experiencia en el sector industrial y de manufactura. Tu objetivo es crear un caso de estudio que genere confianza, credibilidad y convierta clientes potenciales.

Siguiendo el enfoque EEAT (Experiencia, Autoridad, Autoría y Confiabilidad), te daré información para obtener datos que respalden cada afirmación con métricas concretas y verificables.

1. **Estructura el caso de estudio** con los 4 elementos esenciales: presentación de la empresa, desafío, solución y resultados con datos
2. **Prioriza datos cuantificables** en cada sección. Cada afirmación debe tener respaldo numérico
3. **Incluye 2-3 citas directas** del cliente con nombre y cargo
4. **Optimiza para SEO** incluyendo palabras clave de forma natural en título, subtítulos H2 y H3, y primer párrafo

5. **Hazlo escaneable** usando listas, negritas en datos importantes, y secciones claras
6. **Asegura EEAT** demostrando experiencia, autoridad y confiabilidad con datos verificables
7. **Incluye Call to Action** claro al final para generar leads calificados
8. **Mantén tono formal empresarial** pero con redacción clara para un dueño de empresa de 40-50 años no experto en tecnología
9. **El caso de estudio debe tener entre 1,000 y 1,200 palabras**
10. Redacción profesional con tono empresarial. Ortografía perfecta. Evita los clichés e información repetitiva. Párrafos claros y concisos.

No olvides que la IA puede cometer errores. Una vez que genere el texto, revísalo para asegurar que no haya problemas. Adapta el tono del texto al estilo comunicativo de tu marca y ¡listo! Puedes usar tu caso de estudio para generar contenido interesante en redes.

Cuestionario.

SECCIÓN 1: INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA CLIENTE

Pregunta 1: ¿Cuál es el nombre completo de la empresa que realizó el proyecto? []

Pregunta 2: ¿En qué año fue fundada la empresa y cuántos años de experiencia tiene en el sector? []

Pregunta 3: ¿A qué sector industrial pertenece específicamente (automotriz, alimentaria, farmacéutica, construcción, electrónica, etc.)? []

Pregunta 4: ¿Cuál es el alcance geográfico de la empresa (local, nacional, internacional)? ¿Qué países o estados atiende? []

Pregunta 5: ¿Qué certificaciones cuenta la empresa (ISO 9001, ISO 14001, IATF 16949, OHSAS, etc.)? []

Pregunta 6: ¿Cuál es el tamaño de la empresa en número de empleados? []

Pregunta 7: ¿Cuál es su capacidad de producción mensual o anual (unidades, toneladas, metros cuadrados, etc.)? []

Pregunta 8: ¿La empresa importa o exporta mercancía? ¿A qué países principalmente? []

Pregunta 9: ¿Qué puesto ocupa la persona que responde estas preguntas y cuál es su relación con el proyecto? []

Pregunta 10: ¿Podemos incluir el nombre, cargo y foto de la persona que dará testimonio en el caso de estudio? []

SECCIÓN 2: EL DESAFÍO O PROBLEMA INICIAL

Pregunta 11: ¿Cuál fue el problema principal que la empresa enfrentaba antes de implementar tu solución? Descríbelo con detalle. []

Pregunta 12: ¿Cuándo comenzó a presentarse este problema y cuánto tiempo duró antes de buscar solución? []

Pregunta 13: ¿Qué impacto negativo tenía este problema en la operación diaria de la empresa? []

Pregunta 14: ¿El problema estaba afectando la rentabilidad de la empresa? ¿De qué manera exactamente? []

Pregunta 15: ¿Qué consecuencias tenía este problema en la satisfacción del cliente final o en los tiempos de entrega? []

Pregunta 16: ¿El problema estaba generando rechazos en aduana, multas, o problemas regulatorios? Si es así, ¿cuántos y con qué frecuencia? []

Pregunta 17: ¿Qué otros proveedores o soluciones habían probado antes de contactarte? ¿Por qué no funcionaron? []

Pregunta 18: ¿Qué riesgos corría la empresa si no resolvía este problema en los próximos 6-12 meses? []

Pregunta 19: ¿Hubo presión de la dirección o de inversionistas para resolver este problema rápidamente? Describe la urgencia. []

Pregunta 20: ¿Podemos cuantificar el problema con números? (Ej: "Perdíamos \$50,000 USD mensuales", "Tardábamos 15 días en entrega", "Teníamos 23% de mermas")

SECCIÓN 3: LA SOLUCIÓN IMPLEMENTADA

Pregunta 21: ¿Qué producto o servicio específico de Geformas Digital se utilizó en este proyecto? []

Pregunta 22: ¿Qué tecnologías, equipos o materiales se utilizaron en la implementación? []

Pregunta 23: ¿Qué metodologías se aplicaron durante el proyecto (Lean Manufacturing, Six Sigma, Kaizen, etc.)? []

Pregunta 24: ¿Cuánto tiempo tomó completar la implementación desde el inicio hasta la entrega final? []

Pregunta 25: ¿Cuántas personas de nuestro equipo participaron en el proyecto y qué roles tenían? []

Pregunta 26: ¿Cuántas personas del cliente participaron en el proyecto y qué departamentos estuvieron involucrados? []

Pregunta 27: ¿Hubo fases específicas en el proyecto? Descríbelas cronológicamente con fechas. []

Pregunta 28: ¿Qué desafíos surgieron durante la implementación y cómo los resolvieron? []

Pregunta 29: ¿Qué diferencia tu solución respecto a lo que el cliente había probado antes con otros proveedores? []

Pregunta 30: ¿Qué elementos de tu solución son exclusivos o patentados que la competencia no ofrece? []

Pregunta 31: ¿Se realizó capacitación al personal del cliente? ¿Cuántas personas y cuántas horas de capacitación? []

Pregunta 32: ¿Se entregaron manuales, documentación técnica o materiales de soporte? ¿Cuáles? []

Pregunta 33: ¿Existe algún proceso que se optimizó o eliminó completamente gracias a tu solución? []

Pregunta 34: ¿Hubo inversiones adicionales que el cliente tuvo que hacer (equipos, instalaciones, software)? []

Pregunta 35: ¿Podemos incluir fotos del antes y después del proyecto? ¿Tienes imágenes de la instalación, equipos o productos? []

SECCIÓN 4: RESULTADOS Y MÉTRICAS VERIFICABLES

Pregunta 36: ¿Cuál fue el porcentaje de mejora principal que se logró con esta solución? (Ej: +45% de productividad) []

Pregunta 37: ¿Cuánto dinero se ahorró la empresa anualmente gracias a esta implementación? []

Pregunta 38: ¿Cuánto tiempo se ahorró en procesos clave? (Ej: reducción de 15 a 7 días en entregas)[]

Pregunta 39: ¿Cuánto aumentó la capacidad de producción después de la implementación? []

Pregunta 40: ¿Cuánto disminuyó la tasa de errores, mermas o rechazos? Da el porcentaje exacto. []

Pregunta 41: ¿El ROI (retorno de inversión) se ha calculado? ¿Cuánto es y en qué tiempo se recuperó la inversión? []

Pregunta 42: ¿Hubo mejora en la satisfacción del cliente final? ¿Hay alguna métrica o encuesta que lo respalde? []

Pregunta 43: ¿Se lograron los objetivos que se habían establecido al inicio del proyecto? ¿Cuáles sí y cuáles no? []

Pregunta 44: ¿Ha habido reconocimientos, certificaciones adicionales o mejoras en auditorías gracias a esta solución? []

Pregunta 45: ¿La empresa ha expandido sus operaciones o ha entrado a nuevos mercados gracias a esta implementación? []

Pregunta 46: ¿Podemos citar los datos exactos con fuente? (Ej: "Según el reporte interno de Q4 2025...") []

Pregunta 47: ¿Hay gráficas, tablas o reportes que podamos incluir para respaldar los resultados? []

Pregunta 48: ¿Cuál fue el resultado más inesperado o sorprendente que obtuvieron? []

Pregunta 49: ¿Cómo han cambiado los indicadores clave de desempeño (KPIs) desde la implementación? []

Pregunta 50: ¿La empresa planea expandir o replicar esta solución en otras plantas o áreas? []

SECCIÓN 5: TESTIMONIO Y CITA DEL CLIENTE

Pregunta 51: ¿Podrías proporcionarnos una cita directa de máximo 3-4 frases que capture la experiencia del cliente? []

Pregunta 52: ¿Qué diría el cliente a otro empresario que está considerando implementar una solución similar? []

Pregunta 53: ¿Qué es lo que más valoró el cliente de trabajar con Geformas Digital? []

Pregunta 54: ¿Recomendaría el cliente nuestros servicios a otros? ¿Por qué sí o por qué no? []

Pregunta 55: ¿Hay alguna frase específica que el cliente usó para describir el impacto del proyecto? []

Pregunta 56: ¿El cliente está dispuesto a ser contactado por prospectos interesados en el caso de estudio? []

Pregunta 57: ¿El cliente está dispuesto a aparecer en video o fotografía para promocionar el caso? []

SECCIÓN 6: INFORMACIÓN DE CONTACTO Y BRANDING

Pregunta 58: ¿Cuál es el sitio web de la empresa cliente? []

Pregunta 59: ¿Cuáles son los logos oficiales de la empresa (en formato vector o alta resolución)? []

Pregunta 60: ¿Hay colores corporativos específicos que debemos respetar en el diseño del caso de estudio? []

Pregunta 61: ¿Hay alguna declaración legal o de confidencialidad que debemos considerar al publicar este caso? []

Pregunta 62: ¿Quieren que el caso de estudio sea público o con nombre de la empresa oculto (anonimizado)? []

Pregunta 63: ¿Durante cuánto tiempo estarán de acuerdo en que el caso de estudio esté publicado? []

Pregunta 64: ¿Hay socios, proveedores o partners que también deban ser mencionados o acreditados? []

SECCIÓN 7: OPTIMIZACIÓN SEO Y GEO

Pregunta 65: ¿Cuáles son las palabras clave principales que el cliente quiere posicionar en buscadores? []

Pregunta 66: ¿El cliente tiene un blog o sitio web donde publicaremos el caso de estudio? []

Pregunta 67: ¿Hay alguna información técnica específica que debamos incluir para que sea extraída por IA (ChatGPT, Gemini, etc.)? []

Pregunta 68: ¿El cliente quiere que el caso de estudio esté optimizado para buscadores tradicionales, IA, o ambos? []

Pregunta 69: ¿Hay preguntas frecuentes que los clientes potenciales suelen hacer sobre este tipo de proyectos? []

Pregunta 70: ¿Qué título atractivo sugiere el cliente para el caso de estudio que incluya palabras clave? []

SECCIÓN 8: FORMATO Y DISTRIBUCIÓN

Pregunta 71: ¿En qué formatos queremos publicar este caso de estudio (artículo completo, PDF, infografía, video, carrusel)? []

Pregunta 72: ¿En qué redes sociales o plataformas queremos distribuir el caso de estudio? []

Pregunta 73: ¿El cliente tiene imágenes, videos o materiales que podamos usar? []

Pregunta 74: ¿Hay algún elemento visual específico que sea importante incluir (fotos de planta, productos, equipo trabajando)? []

Pregunta 75: ¿Cuál es el plazo para tener el caso de estudio listo para publicación? []

Pregunta 76: ¿Quién será el responsable de revisar y aprobar el contenido final antes de publicar? []

Pregunta 77: ¿El cliente quiere que el caso de estudio tenga un Call to Action específico al final? ¿Cuál? []

Pregunta 78: ¿Hay alguna oferta, promoción o incentivo que debamos incluir para generar leads a partir del caso? []

SECCIÓN 9: INFORMACIÓN SOBRE TU EMPRESA

Pregunta 79: ¿Cuál es el nombre completo del proyecto o servicio que tu empresa proporcionó? []

Pregunta 80: ¿Qué valor único fue más determinante para el éxito del proyecto? []

Pregunta 81: ¿Tu empresa ha trabajado antes con empresas del mismo sector? ¿Cuántos proyectos similares ha realizado? []

Pregunta 82: ¿Hay alguna certificación, premio o reconocimiento de Geformas Digital que debamos mencionar? []

Pregunta 83: ¿Cuál es el contacto de la persona responsable de este proyecto (nombre, puesto, teléfono, email)? []

Pregunta 84: ¿Tu empresa tiene permiso para usar su logo y nombre en el caso de estudio? []

Pregunta 85: ¿Hay alguna estadística general que podamos incluir (años de experiencia, clientes satisfechos, proyectos completados)? []

Nota: Este prompt debe ser utilizado para realizar una entrevista completa con el cliente. No avances a la redacción hasta tener al menos el 80% de las respuestas. La calidad del caso de estudio depende directamente de la riqueza de datos que logres recolectar.

¡Es momento de comenzar a crear contenido!