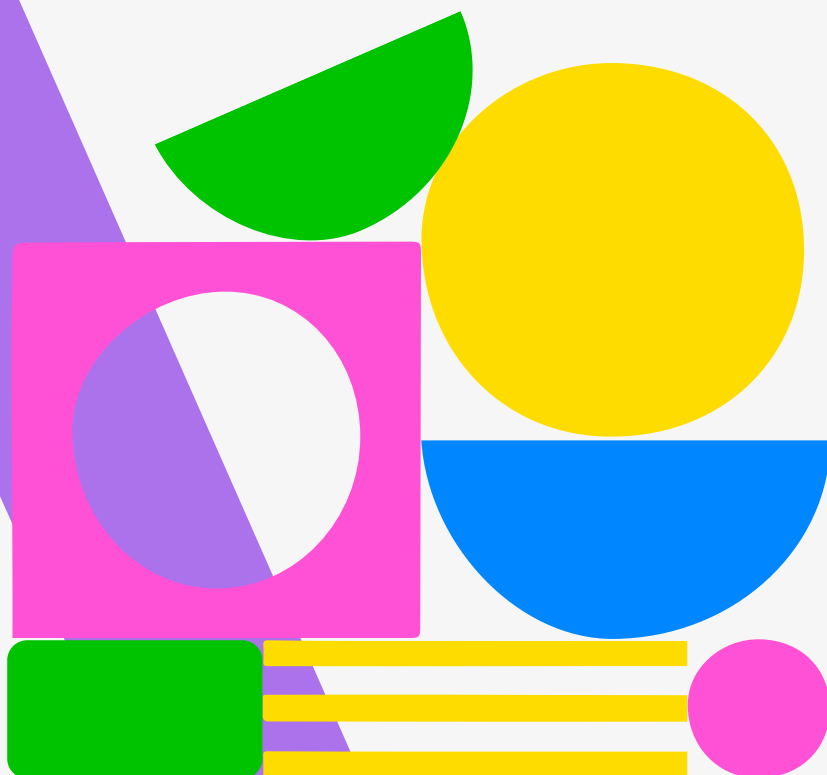


Guía práctica para comunicar tu valor con IA

Estrategias prácticas para compartir conocimiento,
mejorar la productividad y generar impacto en las
organizaciones.



delta^x

*En **DeltaX**, la vigilancia tecnológica no se detiene. En esta ocasión, hemos preparado contenido especialmente pensado para profesionales curiosos y comprometidos con su crecimiento. Sabemos que la inteligencia artificial puede generar dudas, pero también grandes oportunidades. Por eso, te traemos una guía práctica con explicaciones claras y ejemplos reales que te ayudarán a incorporar la IA en tu rutina diaria, sin necesidad de ser un experto.*



CONTENIDO

- 1** Introducción
- 2** Comunica el valor de tu empresa.
- 3** Descubre el valor que aporta tu empresa
- 4** Ideas para compartir conocimiento con el ecosistema
- 5** La fórmula para crear contenido que genera valor

CONTENIDO

- 6 La IA como asistente para comunicar
- 7 Personaliza la IA para obtener mejores resultados
- 8 Herramientas para crear imagenes con IA
- 9 Herramientas para crear videos con IA

GUÍA DE MARKETING

Para no expertos

Capítulo 1: Introducción



delta Δ^x

Introducción

Durante años se creyó que el marketing era algo exclusivo para agencias, publicistas o especialistas digitales.

Hoy eso cambió. Si eres profesional, emprendedor, consultor, ejecutivo, independiente o lideras un negocio, haces marketing todos los días, incluso sin darte cuenta.

Cada vez que explicas lo que la empresa o marca realiza, se comparten ideas, se presentan proyectos o se intenta convencer a alguien del aporte de la marca o trabajo realizado, se está haciendo marketing, se está comunicando el valor.

La buena noticia es que no se necesita ser un experto para comunicar mejor.

La Inteligencia Artificial está democratizando el conocimiento y permitiendo que cualquier persona pueda crear contenido, generar ideas y conectar con su audiencia de forma más rápida y efectiva, independiente del medio que se trabaje, redes, correos, presentaciones.

Este ebook te mostrará cómo hacerlo.

Capítulo 2: Comunica el valor de tu empresa.

Comunica el valor de tu empresa.

En un entorno empresarial donde la información, la experiencia y las capacidades se convierten en activos estratégicos, hacer visible y compartir el conocimiento que una organización construye puede generar nuevas oportunidades de valor para el negocio y su ecosistema.

Cada proyecto desarrollado, solución implementada, proceso optimizado o desafío superado genera conocimiento valioso que puede aportar aprendizajes y buenas prácticas para otras áreas, clientes, aliados e incluso organizaciones de la misma industria. Sin embargo, la gestión y transferencia de este conocimiento deben realizarse siempre preservando la confidencialidad de la información estratégica y sensible de la empresa, garantizando la protección de sus activos, procesos y ventajas competitivas.

Cuando este conocimiento se identifica, estructura y comparte, puede contribuir a:

- Transferir conocimiento estratégico entre áreas y organizaciones.
- Facilitar la colaboración alrededor de desafíos y oportunidades comunes.
- Fortalecer relaciones con clientes, aliados y otros actores del ecosistema.



¿Cómo puede una organización convertir su experiencia en conocimiento compartido?

La comunicación empresarial adquiere mayor valor cuando permite mostrar qué hace una organización, cómo lo hace, qué resultados genera y qué aprendizajes obtiene de su experiencia.

Ejemplo:

- Una organización documenta las lecciones aprendidas de un proyecto para facilitar su aplicación en otras áreas o iniciativas.
- Un área pone a disposición de otras unidades las buenas prácticas desarrolladas durante un proceso de transformación.
- Una empresa comparte un caso de éxito para mostrar cómo una solución respondió a una necesidad concreta del negocio.

Cuando el conocimiento circula entre organizaciones, las experiencias pueden convertirse en aprendizajes, los aprendizajes en nuevas capacidades y las capacidades en oportunidades para innovar y generar resultados.



Capítulo 3: Descubre el valor que aporta tu empresa

Descubre el valor que aporta tu empresa

Muchas organizaciones creen que no tienen nada nuevo que compartir porque consideran que su trabajo hace parte de la operación diaria. Sin embargo, ocurre algo interesante:

Cada proceso que una empresa optimiza, cada desafío que resuelve y cada resultado que alcanza puede convertirse en conocimiento útil para sus clientes, aliados y otros actores de su industria.

Para identificar ese valor, una empresa puede comenzar con estas tres preguntas:



Pregunta 1:

¿A quién ayuda tu empresa?

Toda empresa existe porque resuelve una necesidad o ayuda a sus clientes a alcanzar un objetivo.

Comprender a quién beneficia tu organización permite comunicar mejor el valor que ofrece.

Ejercicio práctico



- ¿Quiénes son nuestros principales clientes o aliados?
- ¿Qué necesidades ayudamos a resolver?
- ¿Qué problemas enfrentan nuestros clientes?
- ¿Qué resultados obtienen gracias a nuestros servicios o soluciones?
- ¿Por qué nos eligen frente a otras opciones?
- ¿Qué objetivos les ayudamos a alcanzar?
- ¿Qué desafíos resolvemos con mayor frecuencia?
- ¿Qué conocimientos podrían ser útiles para nuestros clientes?
- ¿Qué preguntas recibimos constantemente?

Pregunta 2:

¿Qué impacto genera tu empresa?

El valor de una empresa no está únicamente en lo que ofrece, sino también en los resultados que genera para sus clientes y aliados.

Para identificar ese impacto, la organización puede analizar la transformación que ocurre antes y después de implementar sus productos, servicios o soluciones.

Ejemplo:



Antes	Después
1. Procesos poco eficientes.>	Operaciones más eficientes.
2. Altos costos operativos>	Mayor productividad.
3. Falta de información para tomar decisiones.>	Mejor toma de decisiones.
4. Procesos manuales.>	Procesos optimizados.
5. Baja productividad.>	Mayor competitividad.

Ejercicio práctico

Preguntas para la empresa:

- ¿Qué mejora gracias a sus productos o servicios?
- ¿Qué resultados entrega a sus clientes?
- ¿Qué desafíos ayuda a solucionar?
- ¿Qué beneficios generan sus soluciones?
- ¿Qué indicadores mejoran gracias a su trabajo?
- ¿Qué valor reconocen sus clientes?
- ¿Qué impacto genera en la operación o el negocio de sus clientes?



Pregunta 3:

¿Qué conocimientos se podrían compartir?

Cada proyecto, experiencia o caso de éxito genera aprendizajes que pueden aportar valor a clientes, aliados y otras organizaciones.

Compartir ese conocimiento no significa revelar información estratégica o confidencial, sino transformar la experiencia empresarial en contenidos, aprendizajes y buenas prácticas que aporten valor al ecosistema.

Ejercicio práctico



- ¿Qué conocimientos ha desarrollado a partir de su experiencia?
- ¿Qué preguntas recibe con frecuencia de sus clientes?
- ¿Qué herramientas, metodologías o procesos utiliza?
- ¿Qué tendencias está identificando en su industria?
- ¿Qué aprendizajes ha obtenido de proyectos recientes?

Capítulo 4: Ideas para compartir conocimiento con el ecosistema

Descubre el valor que aporta tu empresa

Una de las preguntas más frecuentes cuando se busca comunicar la experiencia y diferenciarse en el mercado es:

¿Qué conocimiento compartir con el ecosistema ?

La respuesta está mucho más cerca de lo que parece.

Las operaciones diarias, los proyectos desarrollados, los desafíos superados y los aprendizajes obtenidos son una fuente constante de contenido valioso para clientes, aliados y actores de la industria.

Cada experiencia puede convertirse en una oportunidad para compartir conocimiento, demostrar experiencia y generar confianza.

Te mostramos 5 fuentes de contenido que siempre funcionan ● ▶▶



1. Aprendizaje diario

Cada proyecto deja aprendizajes, metodologías, hallazgos y buenas prácticas que pueden aportar valor a otras organizaciones.

Compartir ese conocimiento demuestra experiencia y fortalece la credibilidad de la empresa.

Ejemplo

5 aprendizajes que nos dejó un proyecto de transformación digital.



2. Lo que hace la empresa

Mostrar cómo se desarrollan los procesos, metodologías o soluciones permite que clientes y aliados comprendan mejor el valor que ofrece la organización.

Ejemplo

Así optimizamos nuestros procesos para mejorar la productividad y los resultados de nuestros clientes.



3. Lo que observa tu empresa

Las organizaciones que analizan su entorno suelen identificar tendencias, retos y oportunidades antes que otros.

Compartir estas perspectivas ayuda a informar al mercado y posiciona a la empresa como una voz relevante en su sector.

Ejemplo



Las tendencias tecnológicas que transformarán nuestra industria en los próximos años.

4. Las preguntas que hacen tus clientes

Las preguntas frecuentes de los clientes permiten identificar necesidades, inquietudes y temas de interés para el mercado.

Convertir estas preguntas en contenido es una oportunidad para educar, compartir conocimiento y fortalecer la confianza con clientes y aliados.

Ejemplo



¿Cómo puede una empresa comenzar a implementar inteligencia artificial de manera efectiva?

5. Los desafíos que ayuda a resolver.

Toda empresa desarrolla capacidades para responder a necesidades específicas de sus clientes.

Compartir casos, metodologías y experiencias relacionadas con esos desafíos permite demostrar cómo la organización aplica su conocimiento para generar resultados.

Ejemplo



Cómo una empresa optimizó un proceso interno mediante automatización e inteligencia artificial.

Cada respuesta puede convertirse en una presentación, una publicación interna o una lección aprendida, que ayude a generar más valor en el ecosistema.

Capítulo 5: La fórmula para crear contenido que genera valor

La fórmula para crear contenido que genera valor

Las empresas que se convierten en referentes de su industria no solo destacan por sus productos o servicios. También lo hacen porque comparten conocimiento, experiencias y perspectivas que ayudan a otras organizaciones a enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades.

Después de analizar todo lo aprendido, podemos concluir que existe una fórmula sencilla para crear contenido de valor en entornos B2B:

Educar + Inspirar + Demostrar



1. Educar

Educar consiste en compartir conocimientos, tendencias y buenas prácticas que ayuden a otras empresas a tomar mejores decisiones.

Ejemplo



- 5 aprendizajes que nos dejó un proyecto de transformación digital.
- Tendencias que están impactando nuestra industria.
- Buenas prácticas para optimizar procesos empresariales.

2. Inspirar

Inspirar significa compartir experiencias, retos y aprendizajes que puedan servir de referencia para otras organizaciones.

Ejemplo



- Cómo superamos un desafío operativo en nuestra organización.
- Lecciones aprendidas durante la implementación de una nueva tecnología.
- La experiencia que transformó nuestra forma de trabajar.

3. Demostrar.

Demostrar consiste en mostrar resultados, casos de éxito y ejemplos concretos del valor que genera una solución, metodología o iniciativa.

Ejemplo

- Cómo logramos mejorar la productividad mediante automatización.
- Un proyecto que optimizó los tiempos de operación.
- Los resultados obtenidos después de implementar una nueva herramienta tecnológica.

Un ejercicio antes de compartir conocimiento

Antes de compartir cualquier contenido, pregúntate

¿Esto ayuda a otros a aprender, colaborar mejor o generar más valor?

Si la respuesta es sí, vas por el camino correcto.



Capítulo 6: La IA como asistente para comunicar



La IA como asistente para comunicar

La Inteligencia Artificial puede convertirse en una aliada estratégica para las empresas que buscan organizar información, estructurar ideas, comunicar resultados y transformar el conocimiento interno en contenido de valor para clientes, aliados y diferentes audiencias.

Para obtener mejores resultados, la empresa debe proporcionar a la IA el contexto necesario. Cuanto más conozca sobre la organización, sus objetivos, industria, clientes y audiencia, más relevantes serán sus respuestas.

¿Cómo utilizar la IA?





1. Explicar temas de forma sencilla

Las empresas suelen manejar información técnica o especializada que puede resultar compleja para clientes, aliados u otras áreas de la organización.

Ejemplo de prompt:

Explica este proceso técnico con un lenguaje sencillo para clientes que no tienen conocimientos especializados sobre el tema.

2. Comunicar resultados de manera más efectiva



Los datos y resultados pueden generar mayor impacto cuando se presentan de forma clara y estructurada.

La IA puede ayudar a resumir informes, preparar presentaciones e identificar los hallazgos más relevantes para cada audiencia.

Ejemplo de prompt:

Resume los resultados de este proyecto en cinco puntos clave para presentar a clientes o directivos.

3. Convertir casos de éxito en historias

Los casos de éxito permiten demostrar las capacidades de una empresa y los resultados que genera para sus clientes

La IA puede ayudar a convertir esa información en historias que comuniquen de manera clara el desafío, la solución y el impacto obtenido.

Ejemplo de prompt:

Redacta una historia basada en este caso de éxito, resaltando el desafío, la solución implementada y los resultados obtenidos.

4. Preparar reuniones más efectivas

Una reunión bien estructurada facilita la conversación y permite aprovechar mejor el tiempo de los equipos.

La IA puede ayudar a organizar agendas, identificar preguntas relevantes, resumir información y preparar los principales puntos de conversación.

Ejemplo de prompt:

Ayuda a organizar una reunión sobre este tema. Crea una agenda, sugiere preguntas importantes, resume los puntos clave y propone los temas que deberían abordarse.

5. Redactar correos y comunicaciones corporativas

Una comunicación clara y adecuada al contexto contribuye a fortalecer las relaciones con clientes, aliados y equipos de trabajo.

La IA puede ayudar a adaptar el tono, estructurar mensajes y comunicar información empresarial de manera más efectiva.

Ejemplo de prompt:

Ayúdame a organizar una reunión sobre este tema. Crea una agenda, sugiere preguntas importantes, resume los puntos clave a tratar y genera un resumen final.

6. Personalizar la IA para obtener mejores resultados

La calidad de las respuestas depende, en gran medida, del contexto que la empresa proporciona.

Ejemplo de prompt:

Actúa como un experto en marketing B2B. Ayúdame a redactar una publicación para LinkedIn dirigida a directivos del sector logístico sobre los beneficios de la inteligencia artificial.

Recuerda



La IA no reemplaza la experiencia ni el conocimiento de una empresa. Su valor está en ayudar a organizar información, estructurar ideas, comunicar mejor los resultados y transformar el conocimiento de la organización en contenido relevante para el mercado.

Capítulo 7: Personaliza la IA para obtener mejores resultados



Personaliza la IA para obtener mejores resultados

Muchas empresas utilizan la Inteligencia Artificial como si fuera un buscador: realizan una pregunta y esperan obtener una respuesta perfecta. Sin embargo, la calidad del resultado depende en gran medida del contexto y las instrucciones que recibe la IA.

Una empresa puede entender la IA como un nuevo asistente de trabajo. Si no conoce el objetivo, la audiencia, el contexto o las características de la tarea, probablemente generará respuestas generales. En cambio, cuando recibe información específica sobre la organización y lo que se necesita lograr, puede generar resultados mucho más útiles y alineados con las necesidades del negocio.

¿Qué información deberías darle a la IA?



Antes de solicitar una tarea, es recomendable definir:

- **El rol:** qué función o perspectiva debe asumir la IA.
- **El objetivo:** qué resultado busca alcanzar la empresa.
- **La audiencia:** a quién estará dirigido el contenido o resultado.
- **El formato:** cómo necesita recibir la información.
- **El contexto:** qué información debe conocer sobre la empresa, proyecto o situación.
- **El tono:** cómo debe comunicarse el resultado.

Ejemplo de prompt básico:

Dame ideas para una presentación.

Ejemplo de prompt mejorado:

Actúa como un gerente de innovación. Ayúdame a crear una presentación para directivos sobre cómo la inteligencia artificial puede mejorar la productividad en nuestra empresa. Utiliza un lenguaje claro, profesional y orientado a la toma de decisiones.

Cuanta más información relevante reciba la IA, mayores serán las posibilidades de obtener una respuesta útil y alineada con el objetivo empresarial.



Define el rol de la IA

Una de las formas más sencillas de orientar una herramienta de IA es indicarle qué perspectiva profesional debe asumir.

- Actúa como un experto en marketing.
- Actúa como un ingeniero de procesos.
- Actúa como un gerente de proyectos.
- Actúa como un especialista en recursos humanos.
- Actúa como un analista de datos.
- Actúa como un consultor en innovación.

Definir el rol permite orientar la respuesta hacia determinados conocimientos, criterios, lenguaje y objetivos.

Fórmula sencilla para crear mejores prompts

Rol + Objetivo + Contexto + Audiencia + Formato + Tono

Cuanto más contexto, instrucciones y detalles le proporcionas a la IA, más útil, precisa y alineada con tus necesidades será su respuesta.

Capítulo 8: Herramientas para crear imágenes con IA

Herramientas de IA



ChatGPT

Puedes describir lo que quieres con lenguaje natural y también editar imágenes a partir de instrucciones.



Midjourney

Una de las plataformas más reconocidas por su calidad artística y control del estilo.



Google Gemini

Integra modelos de Google para generar y transformar imágenes.



Adobe Firefly

Permite generar y editar contenido visual y está integrado con herramientas como Photoshop.

Herramientas de IA



Krea:

Generación en tiempo real y experimentación visual.



Magnific

Múltiples modelos + una gran biblioteca de recursos.



Higgsfield:

Suite enfocada en producción de imágenes y video.

Capítulo 9: Herramientas para crear videos con IA

Herramientas de IA



Runway

Una plataforma pensada para crear y editar videos con IA, con herramientas para tener mayor control sobre el resultado.



Higgsfield

Reúne diferentes modelos y herramientas para crear videos y trabajar con personajes de forma consistente.



Krea

Permite generar contenido visual en tiempo real y probar diferentes modelos desde un mismo espacio.

Herramientas de IA

The Pika logo consists of the word "Pika" in a bold, black, sans-serif font, centered within a light yellow rounded square.

Pika

Una plataforma enfocada en crear contenido corto, efectos y transformaciones visuales.



Luma Dream Machine

Una plataforma enfocada en generar videos con movimiento y cámara de aspecto cinematográfico.



Google Vids

Plataforma para crear videos de trabajo, presentaciones, tutoriales y marketing con IA.

RECAP DE NUESTRAS MASTERCLASS

Junio-2025:
Customer Experience

Julio-2025:
Inteligencia artificial aplicada

Agosto-2025:
Activa el poder de copilot: El arte de los prompts bien hechos

Septiembre-2025:
Agentes de IA con Copilot

Octubre-2025:
Taller de creación de avatares

Diciembre-2025:
IA para la productividad

Abril-2026:
Presentaciones poderosas con IA

Te invitamos a ver las grabaciones de nuestras masterclass



delta^x

HAZ PARTE DEL MUNDO

LOGTECH CON DELTAX

Buscamos conectar con otros actores del ecosistema innovador que quieran hacer parte de la transformación de la industria logística y portuaria

Sí eres uno de ellos no dudes en ponerte en contacto con nosotros.

Síguenos en nuestras redes sociales:

   @deltaxventures

www.deltaxventures.com



delta^x