5.7.1 Haga lo que hicimos en aula: ingeniería del Prompts

En esta clase, aprendí a identificar errores comunes en el uso de AI generativa y a estructurar Prompts para desafíos de marketing. Para el desarrollo del tema, se utiliza un escenario de una empresa de delivery de comida rápida con app propia en la ciudad de Monterrey, México. En los últimos 30 días subió el abandono en el pago y hay reclamos por costo de envío y tiempo de entrega. La Dirección quiere una acción rápida.

1. Analiza los errores comunes en la respuesta de la AI, como la invención de datos y la causalidad falsa.

- **Datos inventados:** "el envío gratis sube la conversión 25%" sin fuente. Incluso podría citar tarifas de Monterrey.
- **Causalidad falsa:** "subió el abandono porque el envío es caro", cuando también hay reclamos por tiempo de entrega.
- **Generalización:** "la mejor práctica en delivery es envío gratis", sin considerar margen ni zona.
- **Acciones sin responsables:** un plan sin indicar qué área (producto, logística, finanzas) hace qué.
- **Contradicciones:** recomendar envío gratis y luego advertir que destruye el margen.

2. Inserta restricciones y datos contextuales para aumentar la precisión del Prompt.

Agregar al prompt: rol, ciudad, datos disponibles, formato y límites.
> No inventar números ni información. Trabajar solo con los datos que te doy. Si falta un dato, indícalo como "dato requerido". Considerar las áreas de producto, logística, finanzas y marketing.

3. Elabora Prompt objetivo con escenario y tarea definidos.

> Eres gerente de marketing de una empresa de delivery de comida rápida con app propia en Monterrey, México. En los últimos 30 días subió el abandono en el pago y aparecieron reclamos por costo de envío y tiempo de entrega. La dirección quiere una acción rápida para recuperar conversión. Propón una recomendación objetiva, con formato de resumen ejecutivo. No inventes números; trabaja solo con la información proporcionada.

4. Compara enfoque que proponga soluciones y que critiquen decisiones apresuradas.

Confirmar:
> Escribe una recomendación para la dirección defendiendo el envío gratis desde un pedido mínimo de $[X] MXN como la mejor palanca inmediata. Sé convincente y usa argumentos de negocio.

Criticar (mismo chat):
> Escribe una recomendación para la dirección criticando el envío gratis desde $[X] MXN como decisión apresurada y propón alternativas más seguras para Monterrey. Sé convincente y usa argumentos de negocio.

Comparación esperada:

	Defender	Criticar
Argumento	Ataca la fricción visible, sube el ticket	Riesgo de margen, umbral arbitrario, acostumbra al cliente
Alternativas	Barra de progreso del carrito	Costo visible antes del pago, envío reducido, retiro en local, piloto por zona

La IA suele ser convincente en cualquier dirección. Por eso úsala en dos momentos: borrador y luego crítica.

5. Ajustar el Prompt para incluir premisas, preguntas de datos y análisis de riesgos.

> Actúa como analista escéptico del caso anterior:
> 1. Enumera 5 premisas que asumes como verdaderas.
> 2. Enumera 5 preguntas que requieran datos internos.
> 3. Señala 3 riesgos de la idea.
> 4. Propón un experimento A/B simple para Monterrey, con métricas y criterios de éxito.
> No inventes números ni situaciones; sé objetivo y usa solo la información proporcionada.

Premisas que probablemente asuma (hay que verificarlas): el costo de envío causa el abandono; el problema es igual en toda la ciudad; el cliente ve el costo al final del flujo; hay margen para subsidiar; el tiempo de entrega no es la causa principal.

Preguntas de datos: ¿en qué paso exacto se abandona? ¿Cuál es el costo real de envío por zona? ¿Cuáles son el ticket y el margen por pedido? ¿Qué porcentaje de carritos abandonados estaba cerca de un umbral? ¿Los reclamos hablan de costo, de tiempo o de falta de claridad?

Riesgos: perder margen sin recuperar conversión, fijar un umbral incorrecto, crear dependencia de promociones.

6. Diseña una Prueba A/B con métricas claras y criterios de éxito, sin inventar números.

- **Hipótesis:** mostrar el costo de envío desde el carrito (o subsidiarlo parcialmente) reduce el abandono en el pago.
- **Control (A):** flujo actual. **Tratamiento (B):** la medida elegida.
- **Asignación:** usuarios al azar 50/50, en una o varias zonas piloto de Monterrey.
- **Métrica principal:** tasa de abandono en el pago.
- **Secundarias y de control:** conversión, ticket promedio, margen por pedido, tiempo de entrega, reclamos por envío.
- **Criterio de éxito:** "B reduce el abandono en [X] puntos sin bajar el margen por pedido de [Y]". X e Y se fijan antes de empezar con tus datos internos.
- **Duración y muestra:** se calculan con tu tráfico real; conviene cubrir al menos ciclos semanales completos.