BIBLIOTECA DE HERRAMIENTAS PONTIA

Valida tu idea de negocio

con inteligencia artificial: 5 pasos, 20 preguntas y un reto de 7 días

Una herramienta práctica para pasar de una idea a una decisión real —probar, ajustar o detener— sin invertir de más.



HERRAMIENTA GRATUITA · PARA LLENAR

HERRAMIENTA GRATUITA · PONTIA

De una idea atractiva a una prueba real, sin invertir de más.

La IA puede ayudarte a pensar más rápido. La evidencia del mercado te dice si vale la pena continuar.

Incluye	Resultado
20 preguntas de validación con prompts de IA en 5 pasos, autodiagnóstico, menú de experimentos y un reto de 7 días.	Una decisión clara: probar, ajustar o detener antes de invertir más tiempo o dinero.

Cómo usar este kit

Tómate 15-20 minutos para completarlo aquí; después, llévate el reto de 7 días para conseguir evidencia real.

1. Escribe	2. Pregunta a la IA
Responde con lo que hoy sabes. No busques sonar profesional.	Usa los prompts sugeridos para descubrir supuestos, riesgos y alternativas.
3. Verifica	**4. Decide**
Contrasta con personas, precios, comportamientos y ventas reales.	Al final, elige: probar, ajustar o detener.

Tres reglas para usar IA con criterio

1) Pídele que separe hechos, hipótesis y dudas. 2) No compartas datos personales, confidenciales o sensibles. 3) Nunca consideres “validada” una idea solo porque la IA la calificó bien.

Mi idea, en una frase

Quiero ayudar a [tipo de persona] a [resultado] mediante [solución].

Nombre provisional de la idea:

¿En qué etapa estoy? Idea · Investigación · Primeras ventas · Negocio en operación

MAPA DE TRABAJO

El recorrido de validación

Cada paso reduce una incertidumbre distinta. No avances por intuición cuando puedas avanzar con evidencia.

1	2	3	4	5
PROBLEMA ¿Existe una necesidad real?	**CLIENTE** ¿Quién la siente con mayor intensidad?	**ALTERNATIVAS** ¿Cómo la resuelve hoy?	**OFERTA** ¿Qué versión simple podría interesarle?	**PRUEBA** ¿Qué evidencia obtendré antes de invertir?

PASO 1

Entender el problema

Antes de diseñar una solución, comprueba que la situación existe, importa y ocurre con suficiente frecuencia.

1	**¿Qué situación concreta quiero mejorar?** ***Prompt IA:*** *Mi idea es [idea]. Ayúdame a convertirla en tres problemas concretos y observables. Separa problema, causa y consecuencia.*
2	**¿Qué consecuencia tiene para la persona?** ***Prompt IA:*** *Para el problema [problema], enumera consecuencias funcionales, económicas y emocionales. Marca cuáles son hipótesis.*
3	**¿Con qué frecuencia ocurre?** ***Prompt IA:*** *Propón preguntas de entrevista para descubrir frecuencia, contexto y severidad sin inducir respuestas.*
4	**¿Qué evidencia tengo de que realmente existe?** ***Prompt IA:*** *Organiza esta evidencia [evidencia] en: hechos observados, testimonios, señales débiles y supuestos pendientes.*

Notas del Paso 1:

PASO 2

Definir al primer cliente

No busques “todo el mercado”. Identifica a la persona con más necesidad, urgencia y disposición para probar.

5	**¿Quién experimenta el problema con mayor intensidad?** ***Prompt IA:*** *Genera cinco segmentos que podrían tener el problema [problema]. Evalúalos por intensidad, frecuencia, acceso y capacidad de pago.*
6	**¿En qué momento aparece la necesidad?** ***Prompt IA:*** *Describe los momentos que detonan la necesidad de [solución] para [cliente]. Incluye señales y circunstancias previas.*
7	**¿Quién usa, quién decide y quién paga?** ***Prompt IA:*** *Para esta idea [idea], diferencia usuario, decisor, comprador e influenciador. Señala qué debo validar con cada uno.*
8	**¿Cómo puedo contactar a 10 personas de ese perfil?** ***Prompt IA:*** *Propón canales concretos para encontrar diez personas de [perfil] esta semana, sin depender de publicidad pagada.*

Notas del Paso 2:

PASO 3

Revisar alternativas

Tu competencia incluye productos, hábitos, improvisaciones y la decisión de no hacer nada.

9	**¿Cómo resuelve hoy la persona este problema?** ***Prompt IA:*** *Enumera formas actuales de resolver [problema]: productos, servicios, sustitutos, improvisaciones y no hacer nada.*
10	**¿Qué le gusta y qué le molesta de esas alternativas?** ***Prompt IA:*** *Crea una guía de cinco preguntas para conocer satisfacción, fricciones y costos de las soluciones actuales.*
11	**¿Qué tendría que pasar para que cambiara?** ***Prompt IA:*** *Analiza las barreras de cambio para [cliente] y [solución]. Ordénalas por confianza, costo, esfuerzo y riesgo.*
12	**¿Cuál es mi diferencia relevante?** ***Prompt IA:*** *Compara mi propuesta [propuesta] con [alternativas]. Identifica diferencias relevantes, irrelevantes y todavía no demostradas.*

Notas del Paso 3:

PASO 4

Diseñar la primera oferta

No construyas toda la empresa. Diseña la versión más simple que permita probar interés y entregar valor.

13	**¿Qué resultado específico prometo?** ***Prompt IA:*** *Convierte esta solución [solución] en tres propuestas de valor claras: cliente, problema, resultado y diferencia.*
14	**¿Cuál es la versión mínima que puedo ofrecer?** ***Prompt IA:*** *Diseña tres versiones mínimas de [idea] que pueda entregar manualmente, por pedido o con un prototipo.*
15	**¿Qué tendría que incluir para que alguien pague o se comprometa?** ***Prompt IA:*** *Propón una oferta inicial con entregable, plazo, precio hipotético, garantía y llamada a la acción.*
16	**¿Qué puedo dejar fuera por ahora?** ***Prompt IA:*** *Divide esta lista [lista] en: indispensable para probar, útil después y distracción prematura. Explica por qué.*

Notas del Paso 4:

PASO 5

Ejecutar una prueba real

Elige una acción que produzca evidencia observable en poco tiempo y con un riesgo controlado.

17	**¿Qué supuesto podría hacer fracasar toda la idea?** ***Prompt IA:*** *Identifica los cinco supuestos críticos de [idea] y ordénalos por impacto e incertidumbre.*
18	**¿Qué experimento puedo ejecutar en siete días?** ***Prompt IA:*** *Diseña tres experimentos de 7 días para probar [supuesto], con pasos, canal, costo, métrica y limitaciones.*
19	**¿Qué señal consideraré suficiente para continuar?** ***Prompt IA:*** *Ayúdame a fijar una meta mínima realista para [experimento]. Distingue interés débil, compromiso y compra.*
20	**¿Qué haré si el resultado es negativo?** ***Prompt IA:*** *Crea reglas de decisión: continuar, ajustar segmento/oferta o detener, según los resultados [resultados posibles].*

Notas del Paso 5:

DIAGNÓSTICO RÁPIDO

Semáforo de preparación

Califica cada afirmación: 0 = no lo sé · 1 = tengo una hipótesis · 2 = tengo evidencia real.

Afirmación	0	1	2
Puedo describir un problema específico y observable.	☐	☐	☐
Tengo evidencia de que ocurre con frecuencia o intensidad.	☐	☐	☐
Identifiqué un primer segmento concreto.	☐	☐	☐
Puedo contactar al menos a 10 personas de ese perfil.	☐	☐	☐
Sé cómo resuelven hoy el problema.	☐	☐	☐
Conozco las principales barreras para cambiar.	☐	☐	☐
Mi oferta promete un resultado claro.	☐	☐	☐
Puedo entregar una versión mínima sin gran inversión.	☐	☐	☐
Definí un experimento y una métrica.	☐	☐	☐
Tengo reglas para continuar, ajustar o detener.	☐	☐	☐
TOTAL	**____ / 20**		

0-7 · EXPLORA
No inviertas todavía. Habla con clientes y redefine el problema.

8-14 · PRUEBA
Hay una hipótesis razonable. Ejecuta una prueba pequeña.

15-20 · PROFUNDIZA
Existe evidencia inicial. Repite, mide y mejora antes de escalar.

PRUEBAS DE BAJO RIESGO

Menú de experimentos

Elige el experimento que mejor responda a tu supuesto más crítico. No todos miden lo mismo.

Experimento	Sirve para	Cómo hacerlo
Entrevistas	Comprender problema, contexto y alternativas.	5-10 conversaciones con ejemplos pasados.
Oferta por mensaje	Medir respuesta a una propuesta concreta.	WhatsApp, correo o mensaje directo a una muestra definida.
Publicación con CTA	Medir interés y disposición a dejar datos.	Propuesta clara con llamada a la acción medible.
Preventa o reserva	Medir compromiso económico.	Cobro, anticipo o reserva con condiciones transparentes.
Prototipo o servicio manual	Probar entrega y resultado antes de automatizar.	Versión simple entregada a pocos usuarios.

Una señal de compromiso vale más que una opinión: pagar, reservar, agendar, usar, recomendar o regresar.

Mi plan de prueba, en una tabla

Complétalo antes de ejecutar. Define el criterio de éxito antes de ver los resultados.

Experimento elegido y canal	
A quién contactaré y cuántas personas	
Duración y presupuesto máximo	
Métrica principal	
Meta mínima para continuar	

TU EQUIPO, MIENTRAS CRECES

Tu equipo de IA como emprendedor

Cuando eres una sola persona o un equipo muy pequeño, la IA puede prestarte temporalmente varios roles de un equipo — no para reemplazar personas, sino para no detenerte mientras validas y creces.

Rol que cubre la IA	Te ayuda a	Prompt de ejemplo
Socio de pensamiento	Cuestiona tu idea, encuentra puntos ciegos y hace de abogado del diablo.	*Cuestiona esta idea [idea]. Encuentra supuestos ocultos y razones de fracaso.*
Investigador de mercado	Resume tendencias, compara alternativas y organiza información pública.	*Compara estas alternativas para resolver [problema] y evalúa ventajas y riesgos.*
Redactor y marketing	Escribe mensajes, publicaciones, guiones y ofertas listas para probar.	*Convierte esta oferta [oferta] en 3 versiones de mensaje para [canal].*
Diseñador de primeras versiones	Estructura propuestas, prototipos de texto y presentaciones simples.	*Convierte esta información en una presentación ejecutiva de 6 diapositivas.*
Analista de resultados	Ordena respuestas de entrevistas y experimentos, y encuentra patrones.	*Resume estas notas de entrevistas [notas] sin generalizar de más.*
Asistente organizador	Ordena tareas, plantillas, seguimientos y próximos pasos.	*Convierte estas notas dispersas en un plan de trabajo con responsables y fechas.*

Lo que ningún rol de IA puede hacer por ti

Decidir por ti, comprometerse con un cliente, cobrar, firmar o sentir el mercado de primera mano. La validación real siempre viene de personas — la IA solo te ayuda a llegar mejor preparado a esa conversación.

Dentro del ecosistema Lithos, PetraIA es la unidad que ayuda a negocios y proyectos a ordenar y escalar este tipo de apoyo de IA en marketing y ventas cuando ya estás listo para crecer.

ACCIÓN

Reto de validación de 7 días

Una semana no valida todo el negocio, pero sí puede reemplazar varias suposiciones por evidencia real.

Mi evidencia más importante de la semana será:

La decisión que tomaré al terminar:

Tu decisión no tiene que ser “sí” o “no”

La validación sirve para elegir el siguiente movimiento con menos incertidumbre.

CONTINUAR	AJUSTAR	DETENER
Existe compromiso real y el supuesto crítico se fortaleció. Repite la prueba con una muestra mayor.	El problema existe, pero cliente, oferta, canal o precio necesitan cambios. Modifica una variable.	La evidencia contradice el supuesto principal o el costo supera el valor potencial. Documenta el aprendizaje.

Mi decisión:

La evidencia que la respalda:

Mi siguiente acción, responsable y fecha:

No necesitas una idea perfecta. Necesitas un proceso que te permita aprender antes de comprometer más recursos.

Prompt maestro para analizar tu validación

Úsalo cuando ya tengas tu semáforo, tus notas de los 5 pasos y el resultado de tu experimento.

Copiar y pegar

Actúa como mentor de validación de negocios. Analiza la información que pegaré al final. No inventes datos ni confirmes mi idea por cortesía. Separa claramente: 1) hechos observados, 2) hipótesis, 3) contradicciones, 4) vacíos de información y 5) riesgos. Después entrega: a) el supuesto más crítico, b) tres aprendizajes, c) una recomendación entre continuar, ajustar o detener, d) el siguiente experimento más pequeño posible, e) su métrica y criterio de éxito. Información: [PEGA AQUÍ TU SEMÁFORO, TUS NOTAS Y LOS RESULTADOS DE TU PRUEBA].

CIERRE

Sigue aprendiendo con Pontia

Este kit forma parte de Pontia, la comunidad educativa del ecosistema Lithos, donde vas a encontrar más herramientas prácticas y gratuitas para tomar mejores decisiones en tu negocio o proyecto — sin necesidad de contratar un servicio para acceder a ellas.

Visita Pontia

Descubre más herramientas gratuitas como esta, y conoce a las empresas que forman el ecosistema Lithos.

pontiacommunity.com

El ecosistema detrás de esta herramienta

Pontia y PetraIA son dos motores complementarios del ecosistema Lithos: Pontia comparte conocimiento y comunidad; PetraIA ayuda a negocios y proyectos a ordenar su marketing, sus ventas y su forma de crecer apoyándose en inteligencia artificial. Juntas acompañan a emprendedores y negocios desde la idea hasta el crecimiento, con el respaldo de un ecosistema de empresas especializadas.

Empresas del ecosistema Lithos mencionadas en esta guía:

Pontia · PetraIA

Tus próximos pasos

1. Completa tu semáforo
Si aún no lo llenaste, hazlo hoy mismo con lo que ya sabes de tu idea.

2. Elige un experimento
Escoge uno del menú y agenda cuándo lo vas a ejecutar esta semana.

3. Corre tu reto de 7 días
Consigue evidencia real antes de invertir más tiempo o dinero.

4. Comparte tu resultado
Cuéntanos qué decidiste en la comunidad Pontia y sigue aprendiendo.

Esta herramienta es de orientación inicial y no sustituye asesoría profesional personalizada.