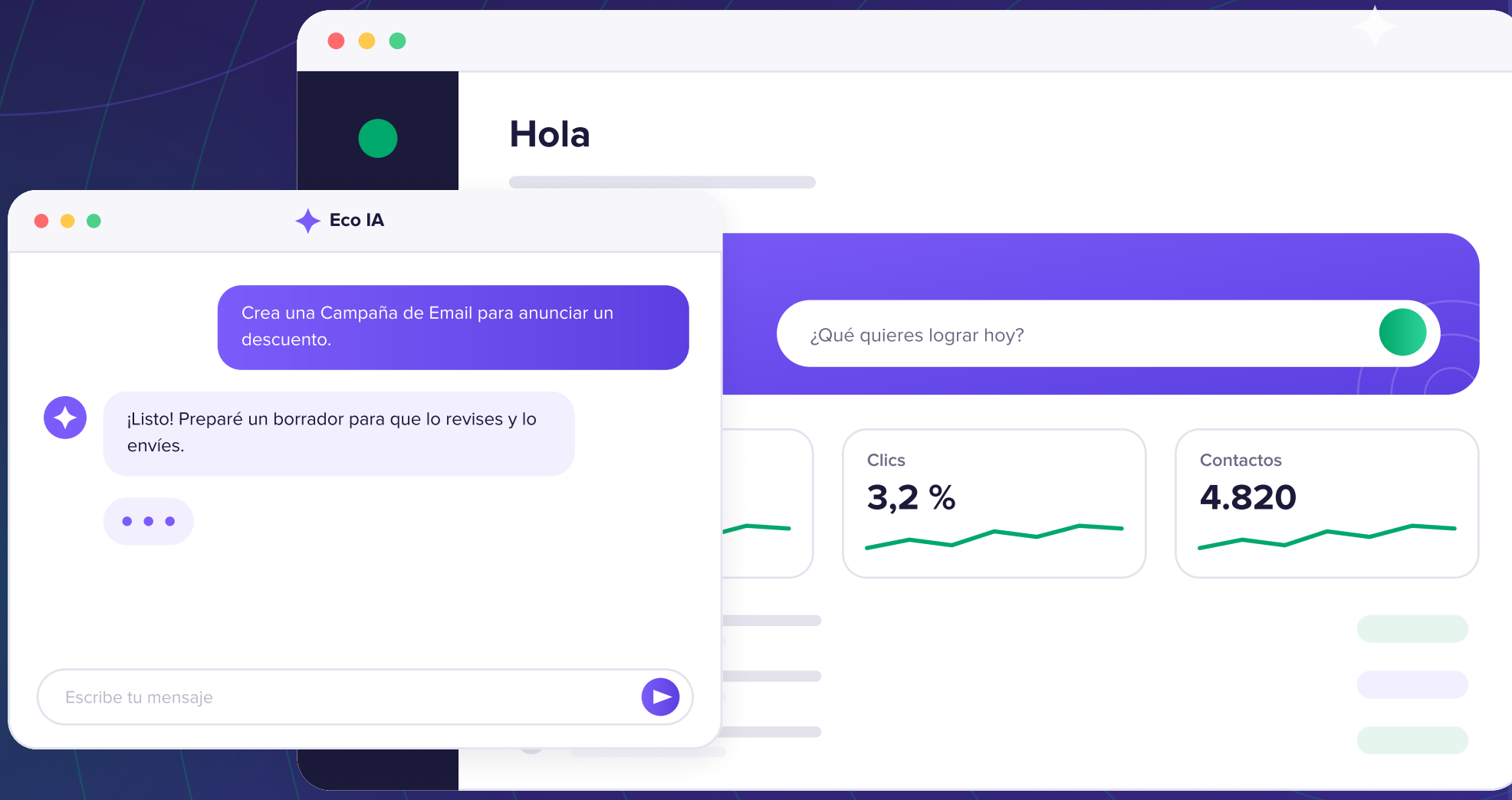
DOPPLER

5 formas de pedirle las cosas a Eco IA para que haga más por ti

Prompts listos para copiar, basados en cómo usan Eco IA las personas que mejores resultados obtienen.



Índice

1. Introducción **PÁGINA 2**

2. Antes de empezar: qué es Eco IA **PÁGINA 3**

3. Las 5 formas de pedirle las cosas a Eco IA para que haga más por ti **PÁGINA 4**

- 3.1. Cuéntale qué quieres lograr, no solo qué quieres hacer **PÁGINA 4**
- 3.2. Acota el foco a una parte de tu cuenta **PÁGINA 6**
- 3.3. Pídele que lo haga, no solo que te lo diga **PÁGINA 8**
- 3.4. Pregúntale el porqué de cada recomendación **PÁGINA 10**
- 3.5. Súmale datos sobre la marcha **PÁGINA 12**

4. Lo que Eco IA todavía no hace (y qué hacer en su lugar) **PÁGINA 14**

5. Antes de enviar tu próximo prompt, revisa **PÁGINA 15**

INTRODUCCIÓN

¿Alguna vez le pediste algo a Eco IA y la respuesta te quedó corta?

Le escribiste “crea una Campaña” o “analiza mi cuenta”, y lo que recibiste fue una pregunta de vuelta o una sugerencia demasiado general.

No es que Eco no pueda hacerlo. Es que le faltó información para hacerlo bien. Eco ya conoce tu cuenta: tus Campañas, tus Listas y tus resultados. Lo que no puede saber es qué quieres lograr, a quién le hablas y qué es lo importante para tu negocio.



Revisamos conversaciones reales con Eco IA y encontramos 5 formas de pedirle las cosas que marcan la diferencia. En esta guía te las contamos, con ejemplos y prompts listos para copiar y usar hoy mismo.

Antes de empezar: qué es Eco IA

Eco IA es la Inteligencia Artificial que vive dentro de tu cuenta de Doppler. Como ya conoce tus Campañas, tus Listas y tus métricas, no tienes que explicarle todo desde cero cada vez que le escribes.

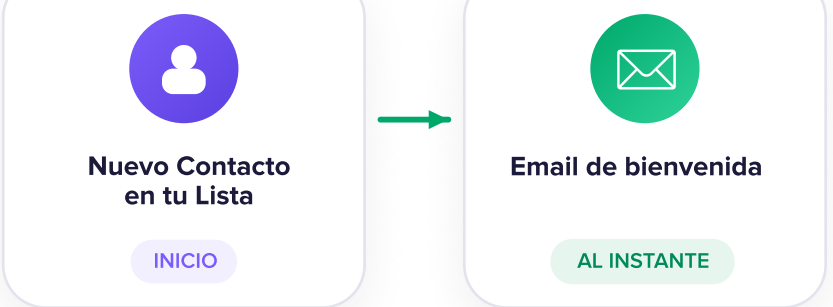
En una misma conversación, puedes pedirle que:

Analice tu cuenta y te diga qué mejorar primero.

Cree una Campaña de Email lista para que la revises y la envíes.

Arme tu Automation de Bienvenida para que cada nuevo Contacto reciba un saludo apenas se suma a tu Lista.

Te ayude a escribir asuntos, textos y llamados a la acción.



Eco IA vive dentro de tu cuenta de Doppler, incluso si es gratuita, así que puedes probar cada una de las claves de esta guía sin pagar nada.

1.
Cuéntale qué quieres lograr, no solo qué quieres hacer

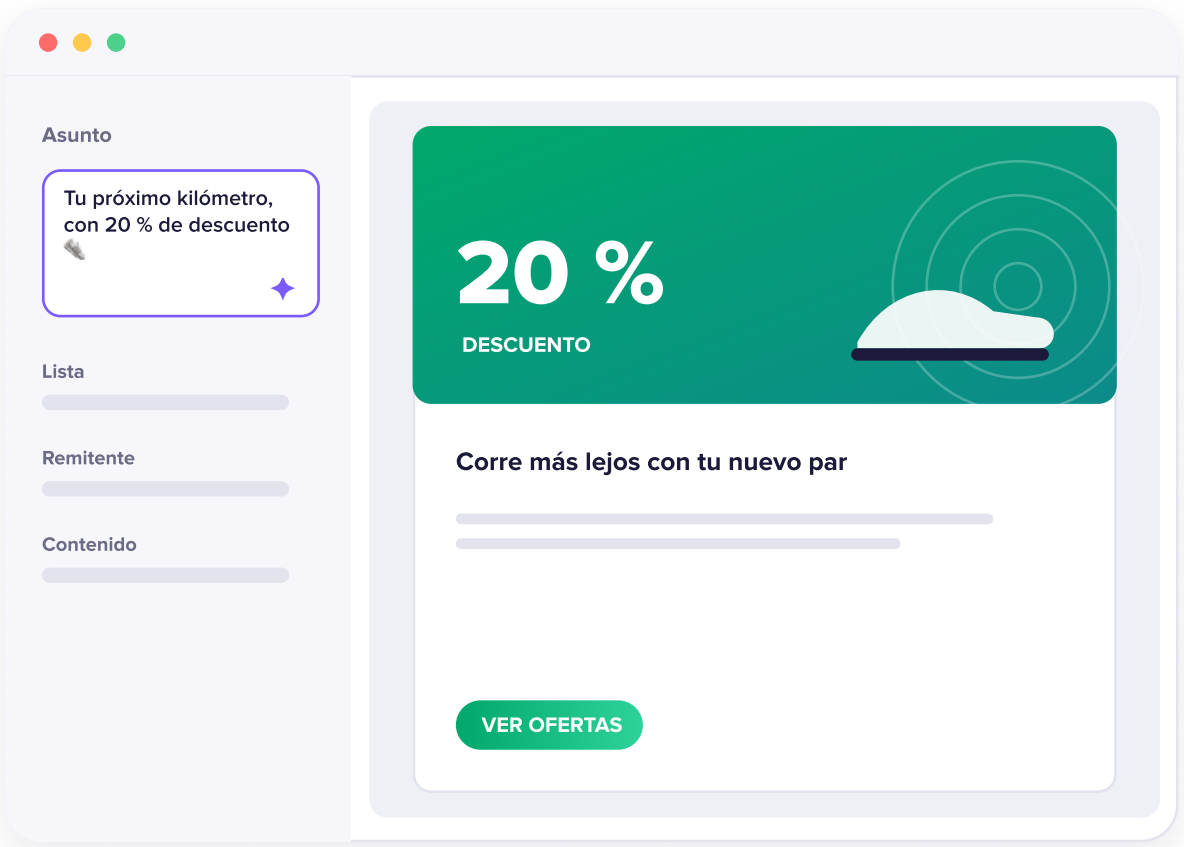
Esta es la clave que más diferencia hace. Un pedido de dos o tres palabras obliga a Eco a adivinar o a preguntarte de vuelta. En cambio, si en el primer mensaje le dices qué vendes, a quién le hablas y qué quieres destacar, la respuesta llega lista para usar.

En vez de:

“Escribe un asunto”

Prueba con:

“Escribe el asunto de una Campaña para anunciar un 20 % de descuento en nuestra línea de zapatillas de running. Va para clientes que compraron en los últimos 6 meses y quiero un tono cercano.”





Prompts para copiar:

1. “Escribe el asunto de una Campaña para [anunciar / vender / recordar] [producto o servicio]. Va dirigida a [tipo de Contacto] y quiero destacar [lo que te diferencia], con un tono [cercano / urgente / informativo].”

2. “Crea una Campaña de Email para [objetivo] dirigida a [Lista o tipo de Contacto]. Mi negocio es [rubro] y lo más importante del mensaje es [beneficio principal].”

ASÍ SE VE EN LA PRÁCTICA

Una empresa de insumos de laboratorio le pidió a Eco un asunto para su línea de productos, y le indicó que quería destacar “IA”. Eco le preguntó cuál era el objetivo de la Campaña, y ahí apareció el dato clave: “IA” significaba “industria argentina”, no Inteligencia Artificial. Con esa aclaración, Eco propuso un asunto que ponía el origen nacional al frente, y la Campaña quedó lista en pocos mensajes.

La lección: lo que para ti es obvio, para Eco puede no serlo. Una frase más de contexto te ahorra varias idas y vueltas.

¿Ya tienes tu primer prompt listo? Pruébalo hoy con Eco IA.

Eco IA vive dentro de tu cuenta de Doppler, incluso si es gratuita.
Crea tu cuenta, pega el prompt y mira cómo arma tu primera Campaña.

CREA TU CUENTA GRATIS

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión

2.
Acota el foco a una parte de tu cuenta

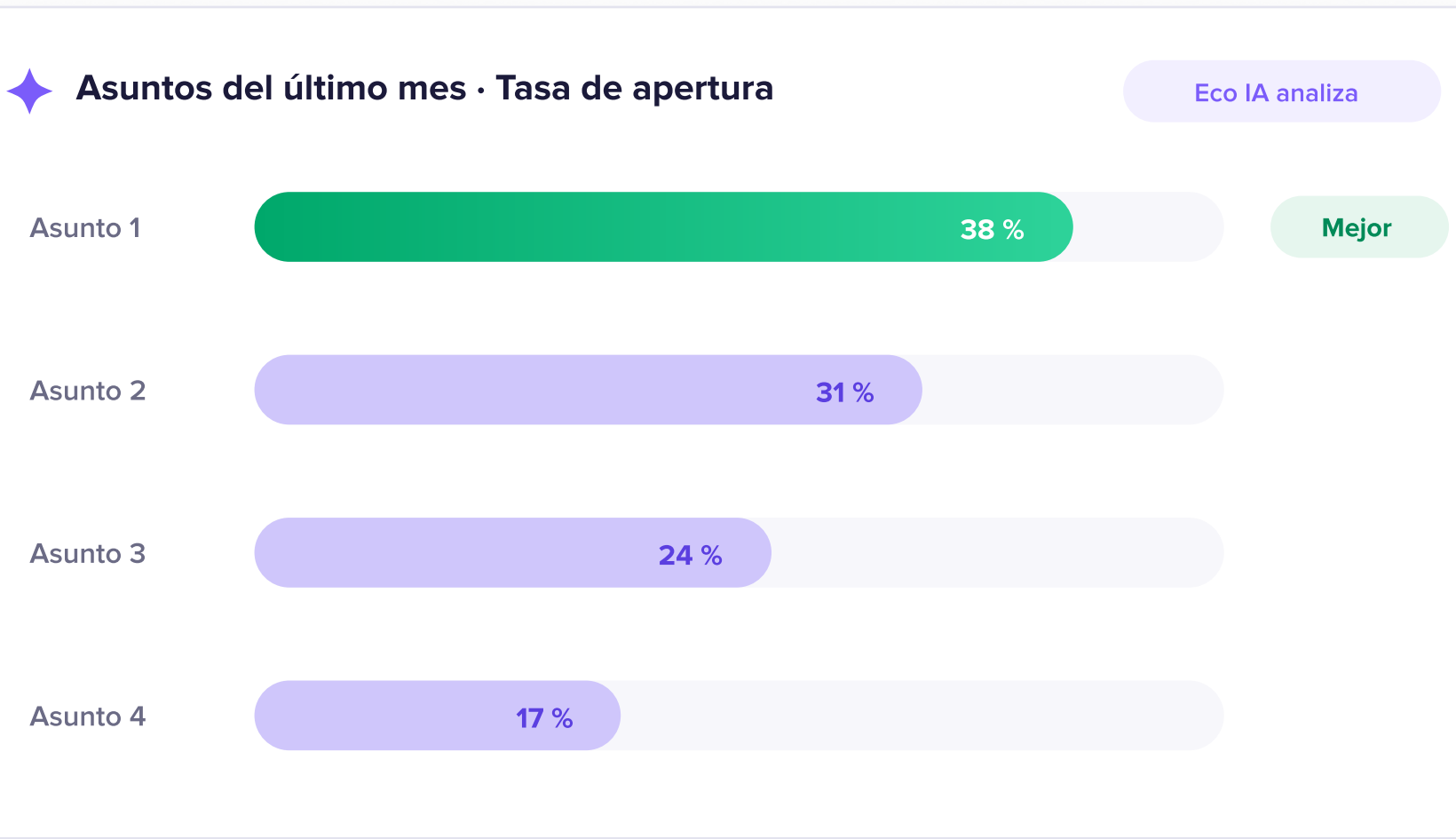
Cuando le pides a Eco un análisis general, revisa muchos aspectos de tu cuenta a la vez y toca cada uno por encima. Si le dices exactamente qué mirar, concentra toda la respuesta en eso y te devuelve recomendaciones mucho más concretas.

En vez de:

“Analiza mi cuenta”

Prueba con:

“Analiza solo las Campañas que envié en el último mes y dime qué asuntos funcionaron mejor.”

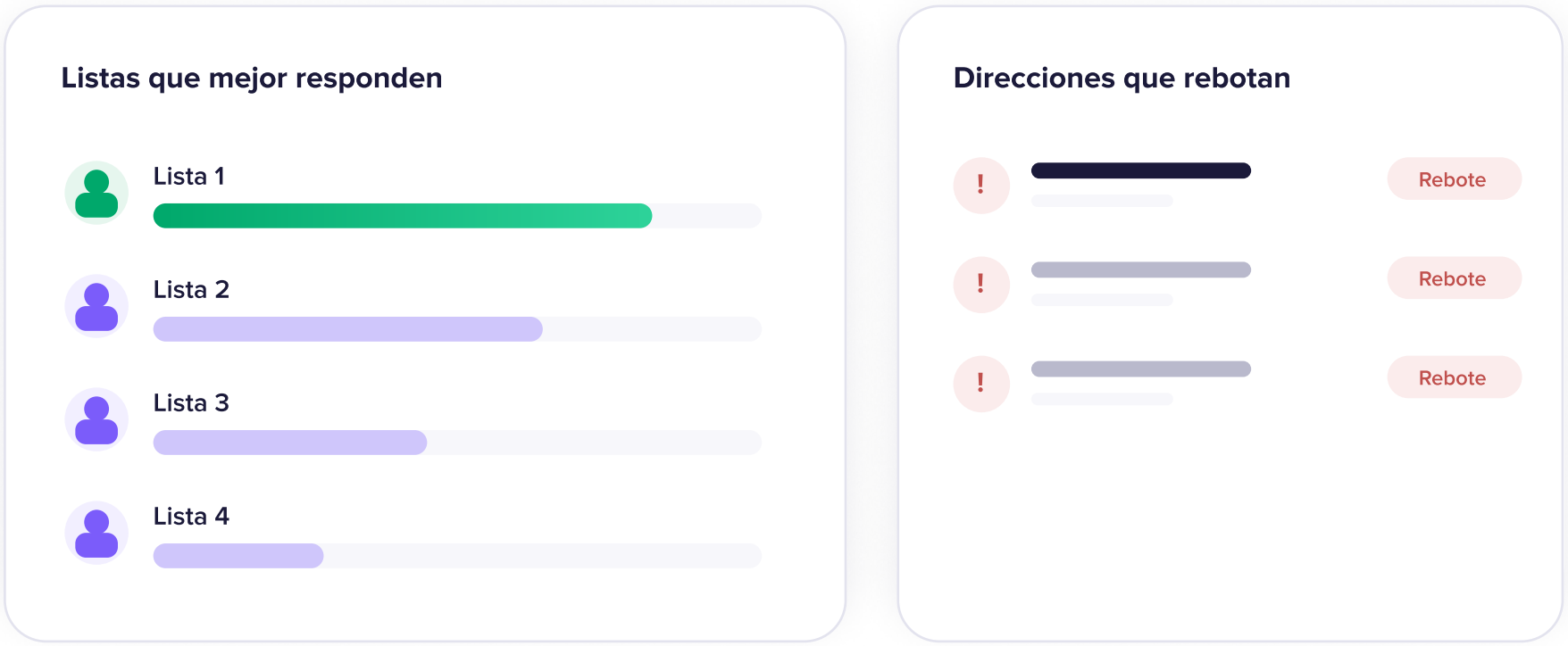


Prompts para copiar:

1. “Centrándote solo en [mis Campañas del último mes / una Lista en particular / mis asuntos], haz un análisis de [qué funcionó mejor / qué mejorar].”

2. “¿Cuáles son las Listas que mejor responden a mis Campañas?”

3. “¿Qué Contactos de mi cuenta tienen direcciones que rebotan y cómo los limpio?”



Eco IA te muestra qué Contactos tienen direcciones que rebotan, para que sepas cuáles quitar de tus Listas y mantenerlas saludables.



3.
Pídele que lo haga, no solo que te lo diga

El análisis de Eco no es el final de la conversación: es el menú. Cuando Eco termina de revisar tu cuenta, te propone acciones concretas. El verdadero valor aparece cuando eliges una y le pides que la haga por ti.

Muchas personas leen el análisis y cierran el chat. ¡No te quedes en el primer paso! Con un mensaje más, Eco pasa de sugerirte una Campaña a dejártela armada.

Prompts para copiar:

1. Primero: “Analiza mi cuenta y dime qué acciones me recomiendas.” Después, sobre la respuesta: “Quiero hacer esto: [la acción que te propuso].”

2. “De las acciones que me sugeriste, ¿cuál me conviene hacer primero? Prepárala ahora.”

ASÍ SE VE EN LA PRÁCTICA

Una persona le pidió a Eco que analizara su cuenta. Eco le devolvió cuatro acciones priorizadas: limpiar direcciones que rebotan, reactivar Contactos que ya no abren sus Emails, revisar asuntos y ordenar sus Listas. La persona respondió: “Quiero hacer la Campaña de reactivación para los Contactos que dejaron de abrir”. En el siguiente mensaje, Eco le entregó el borrador de la Campaña listo para revisar y enviar.



¿Ya sabes qué quieres mejorar? Deja que Eco IA lo haga por ti.

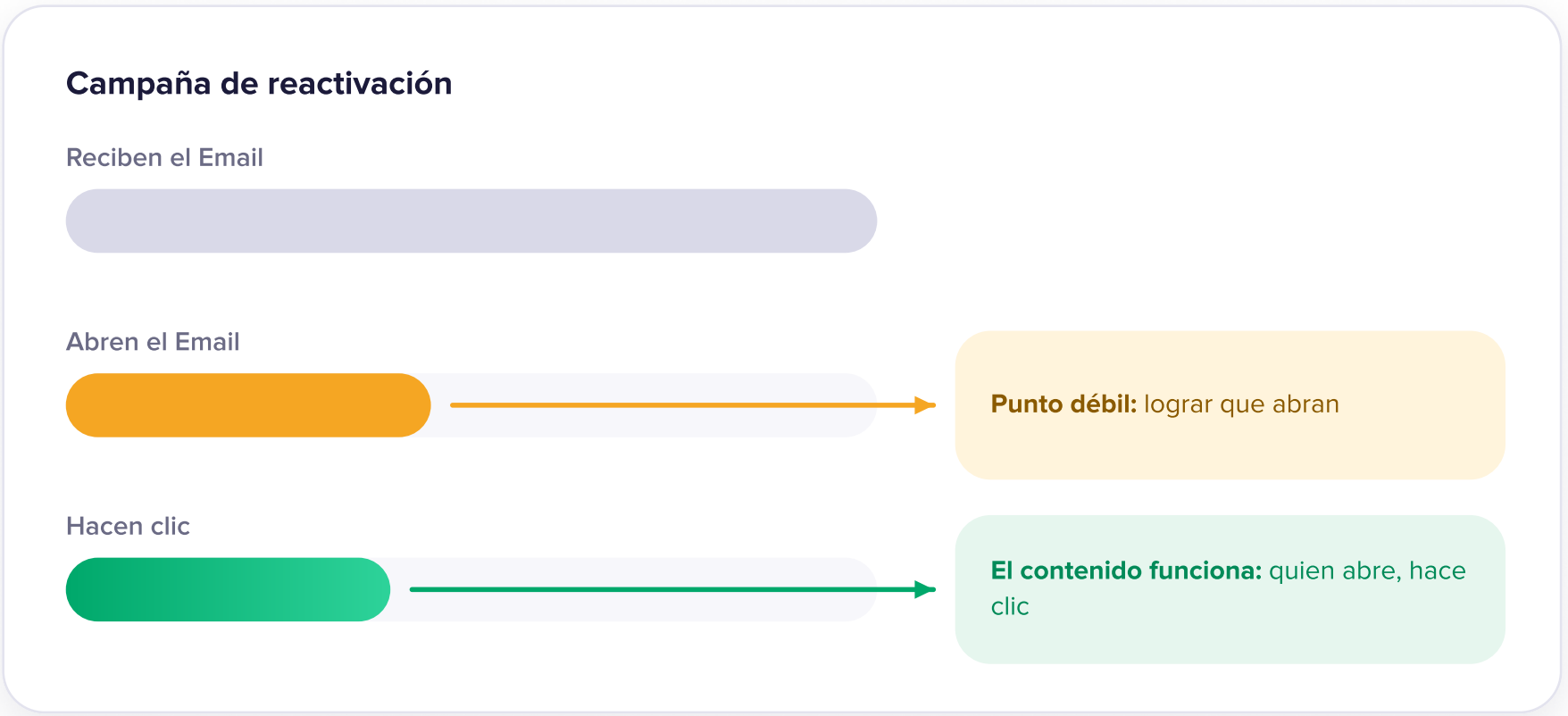
Crea tu cuenta gratis, pídele a Eco que analice tu cuenta y elige la primera acción. Tu próxima Campaña puede estar lista hoy.

CREA TU CUENTA GRATIS

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión

4.
Pregúntale el porqué de cada recomendación

Eco tiene el detalle de tu cuenta, pero responde al nivel en que le preguntas. Si le pides que justifique una sugerencia, te muestra los nombres de tus Listas y los resultados concretos que la explican. Así puedes decidir con más información, y hasta discutirle la propuesta.



Asunto
La mejora está aquí

Diseño del Email
No es lo que hay que cambiar

Prompts para copiar:

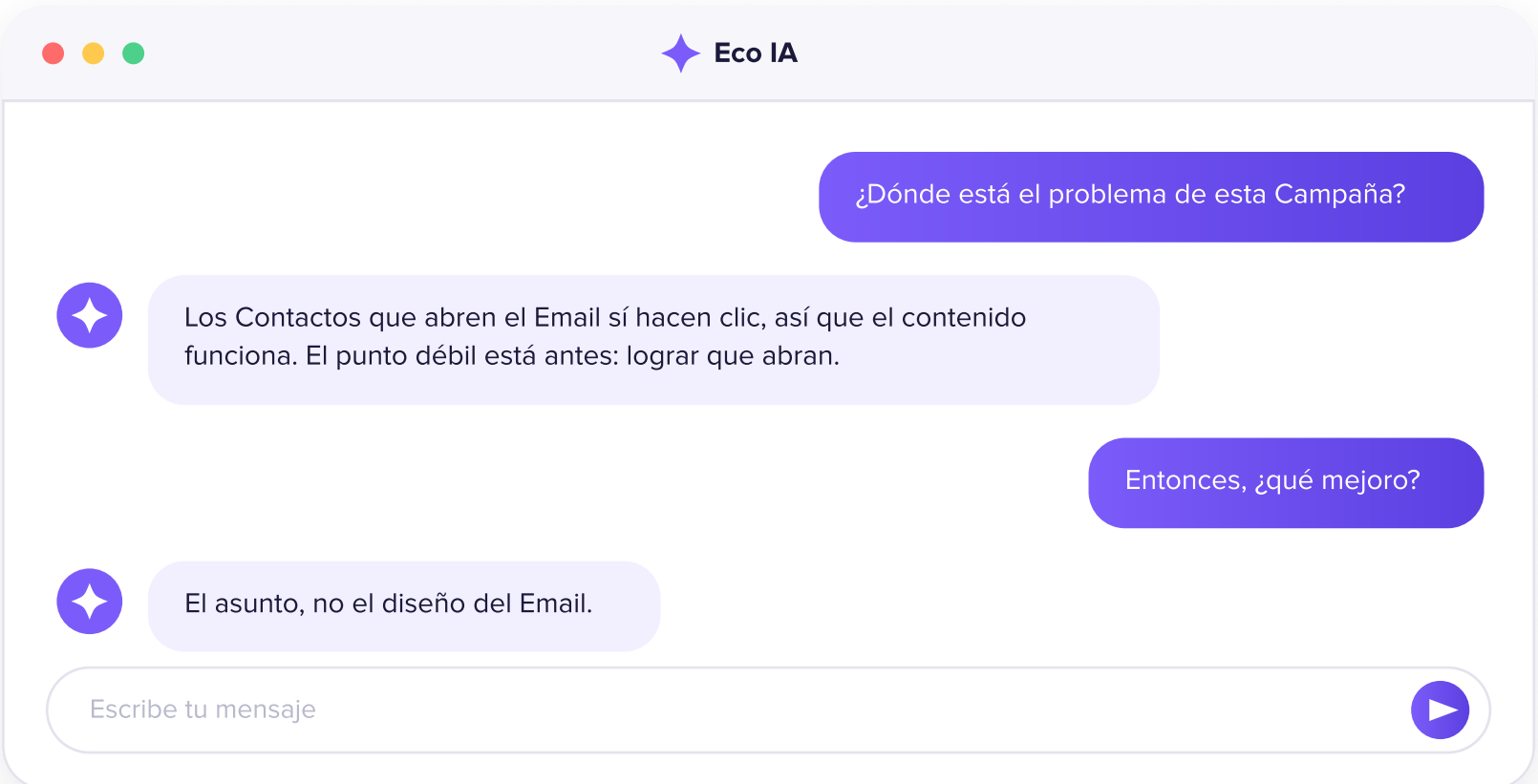
1. “¿Por qué me recomiendas esa Campaña para esa Lista y no para otra?”

2. “En esa Campaña, ¿el problema está en que no abren el Email o en que lo abren y no hacen clic?”

3. “¿En qué datos de mi cuenta te basas para sugerirme esto?”

ASÍ SE VE EN LA PRÁCTICA

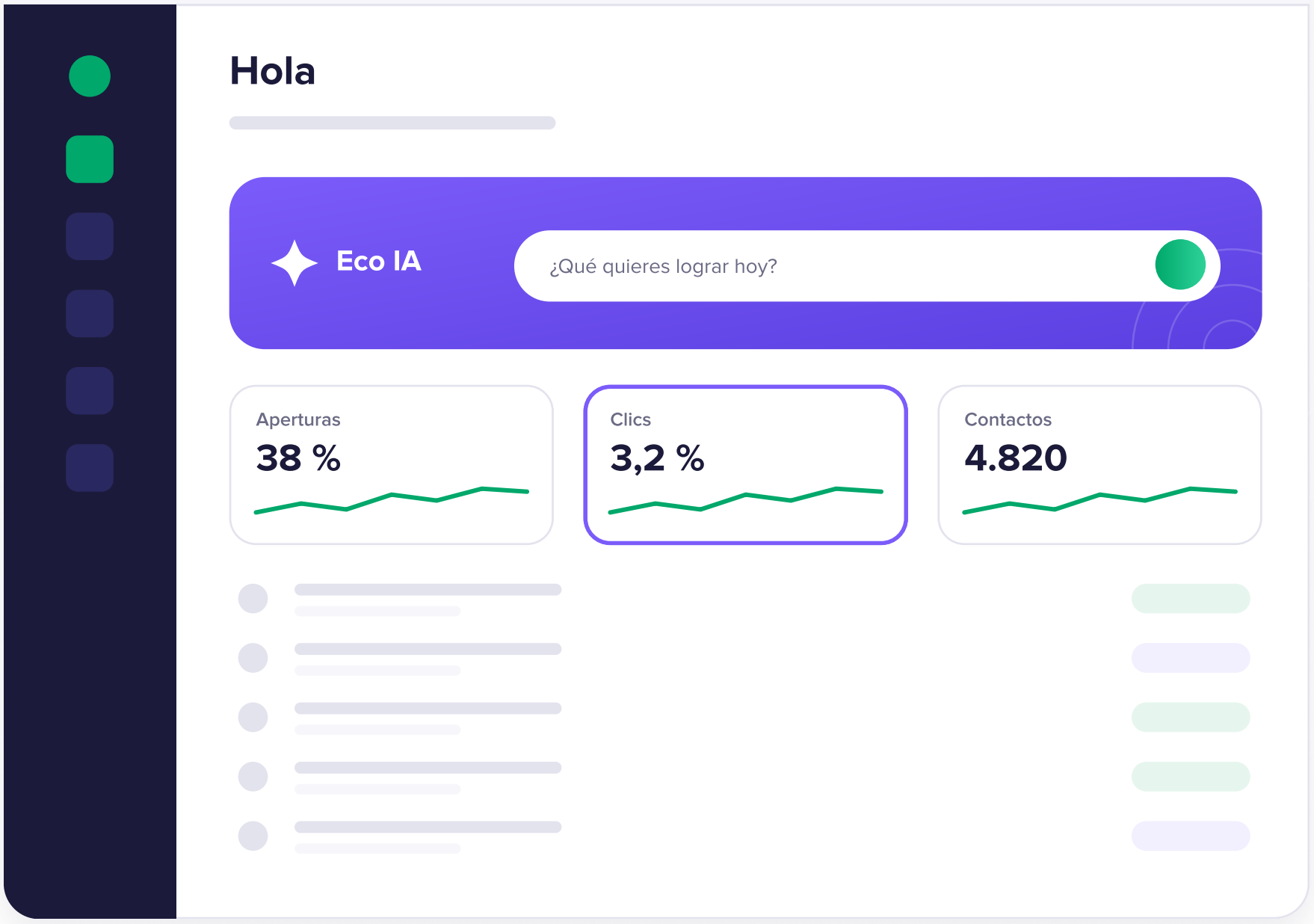
Después de recibir la sugerencia de una Campaña de reactivación, una persona le preguntó a Eco dónde estaba el problema. Eco separó las dos partes: los Contactos que abrían el Email sí hacían clic, así que el contenido funcionaba. El punto débil estaba antes, en lograr que abrieran. Con ese diagnóstico, la mejora pasó a ser el asunto, no el diseño del Email.



5.
Súmale datos sobre la marcha

No hace falta que tengas todo claro en el primer mensaje. Si en medio de la conversación aparece un dato nuevo, compártelo con Eco: ajusta su análisis y sus recomendaciones al instante.

Sirve para cualquier dato que Eco todavía no tenga: el rubro de tu negocio, la URL de tu sitio, el objetivo real de una Campaña o un resultado que ves en tu panel.



Prompts para copiar:

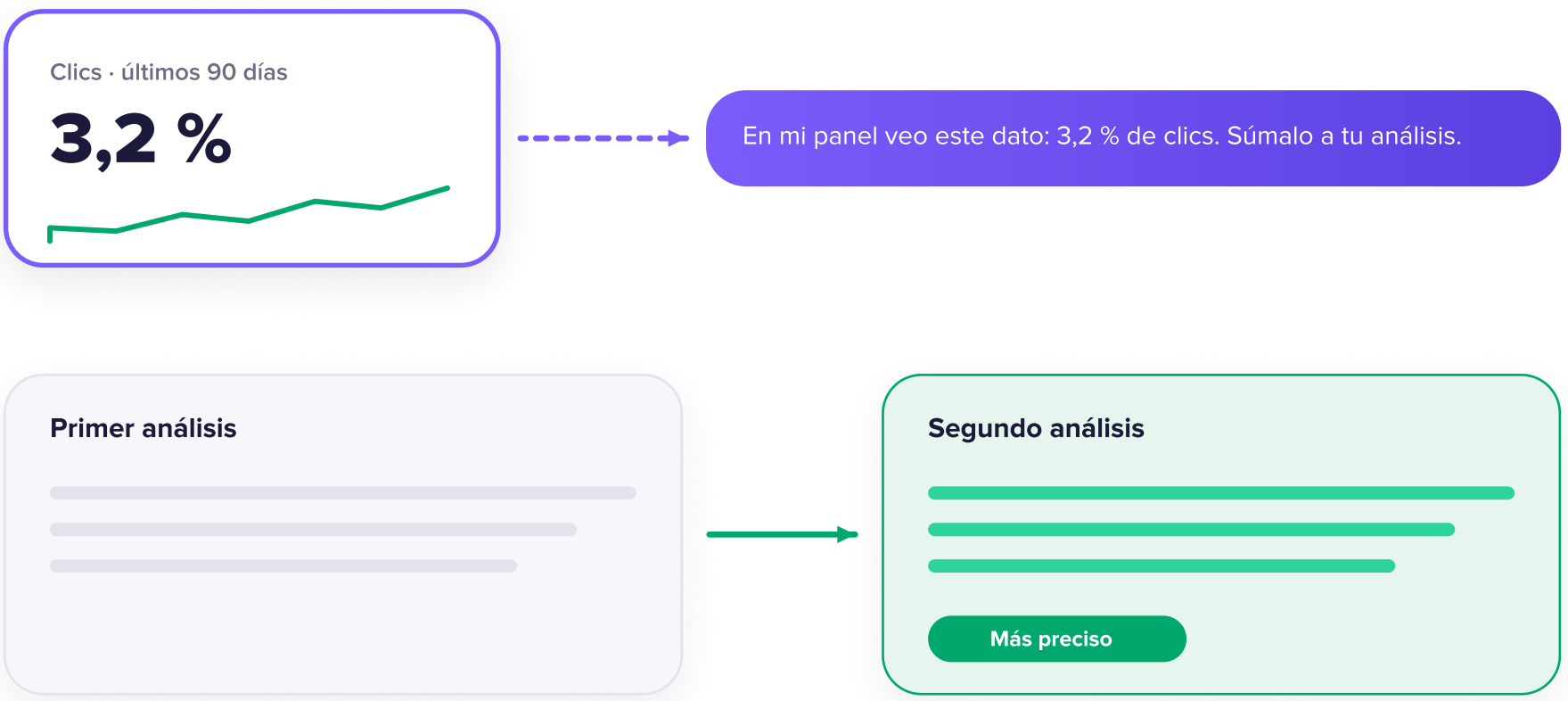
1. “En mi panel veo este dato: [dato]. Súmalo a tu análisis y dime cómo cambia tu recomendación.”

2. “Mi negocio es [rubro] y con esta Campaña quiero [objetivo]. Ajusta tu propuesta con esa información.”

3. “Mi sitio es [URL]. Úsalo como referencia para el tono y los productos de la Campaña.”

ASÍ SE VE EN LA PRÁCTICA

Una persona revisó el análisis de Eco y luego miró el panel de inicio de su cuenta, donde aparecía el porcentaje de clics de los últimos 90 días. Le pasó ese número a Eco, y Eco rehízo el análisis completo sobre ese dato. La segunda versión fue más precisa y útil que la primera.

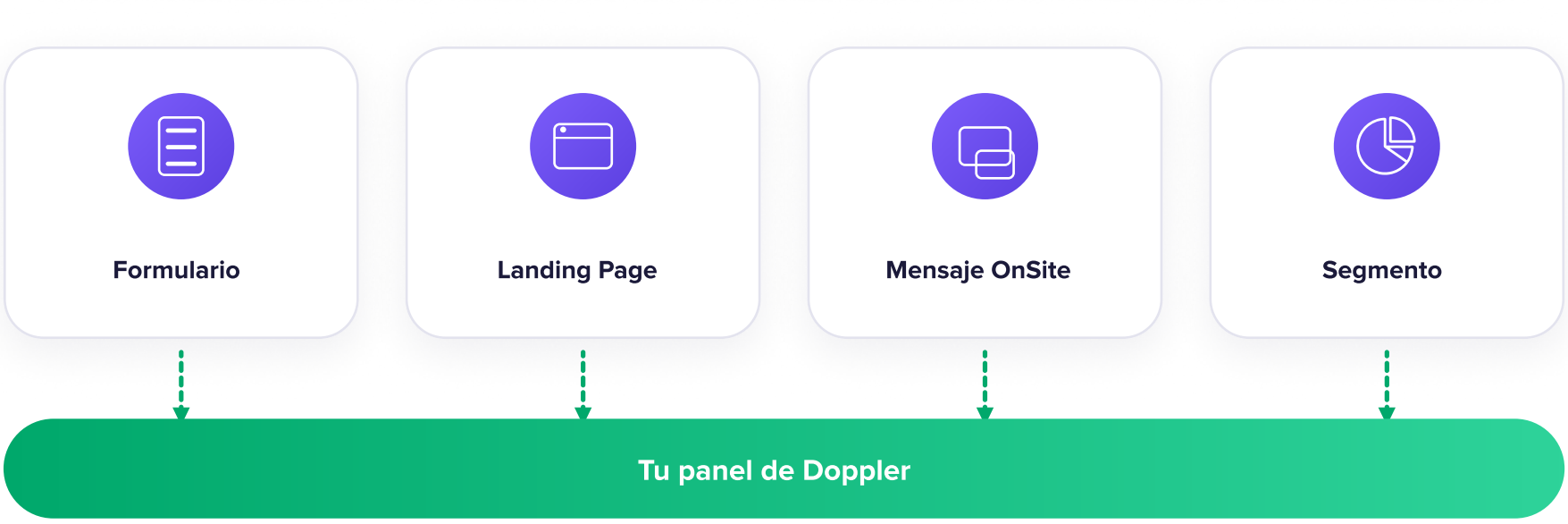


Lo que Eco IA todavía no hace (y qué hacer en su lugar)

Para que aproveches Eco al máximo, es bueno saber hasta dónde llega hoy:

Crea Campañas de Email y tu Automation de Bienvenida.
Si le pides un Formulario, una Landing Page, un mensaje OnSite o un Segmento, Eco entiende el pedido y te indica dónde armarlo en tu panel de Doppler.

Trabaja mejor con descripciones que con código.
Si quieres cambiar el diseño de un Email, cuéntale qué quieres modificar en lugar de pegarle el HTML completo.



Eco IA suma funcionalidades nuevas de forma constante, así que vale la pena volver a probar lo que hoy todavía no hace.

Antes de enviar tu próximo prompt, revisa

- [ ] ¿Le dije qué quiero lograr?
- [ ] ¿Le conté a quién va dirigido?
- [ ] ¿Le dije qué quiero destacar?
- [ ] ¿Le indiqué qué parte de mi cuenta mirar?
- [ ] Si me hizo una recomendación, ¿le pedí que la haga?

Eco IA rinde tanto como la información que le das. Con estas 5 claves, pasas de recibir sugerencias generales a tener Campañas listas para enviar, pensadas para tu negocio.

¡Ahora te toca a ti! Elige el prompt que mejor se ajusta a lo que necesitas hoy, completa los datos entre corchetes y pruébalo en tu cuenta.

Empieza a usar Eco IA gratis

Crea tu cuenta en Doppler y prueba Eco IA durante 90 días, sin tarjeta de crédito.

CREA TU CUENTA GRATIS

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión

DOPPLER

CREA TU CUENTA GRATIS

¿Ya tienes cuenta? **Inicia sesión**

fromdoppler.com