

Guía Rápida: Creación de Web con Google Maps y ChatGPT

Este método es una estrategia directa para capitalizar la brecha entre negocios locales de alta calidad y su pobre presencia online. Utiliza IA para identificar oportunidades y crear activos digitales de alta conversión rápidamente. A continuación se detalla el proceso en 5 pasos concisos.

1 Identificar el Nicho Rentable

La clave es encontrar nichos con altos márgenes y baja competencia digital. Evita sectores saturados. Usa herramientas de IA como [ChatGPT](#) o [Gemini](#) para esta tarea.

Prompt para ChatGPT:

"¿Qué tipos de negocios locales suelen tener las peores páginas web pero los márgenes de beneficio más altos?"

La IA sugerirá negocios como **Cerrajeros, Fontaneros o Reparadores de techos**, que tienen alta rentabilidad pero sitios web deficientes o inexistentes.

2 Encontrar Prospectos con Google Maps

Usa [Google Maps](#) para encontrar prospectos con la búsqueda: '[Tu Nicho] cerca de mí'.

Filtra por estos criterios obligatorios:

- **Más de 4 estrellas:** Garantiza que el negocio ofrece un buen servicio.
- **Sin sitio web o con uno obsoleto:** Identifica la necesidad digital inmediata.

Esto crea una lista de clientes ideales: exitosos en el mundo físico, pero invisibles en el digital.

3 Crear un Prompt de Venta con IA

Utiliza las reseñas positivas del negocio para que la IA construya el contenido de la web. Copia las mejores reseñas de Google y úsalas en [ChatGPT](#).

Prompt de estructuración:

"Estoy construyendo una web de alta conversión para [Nombre del Negocio]. Basándote en sus servicios y en estas reseñas de clientes [Pegar reseñas], escribe un prompt para un constructor de sitios web con IA. Incluye: Encabezado, Reserva de servicios, Testimonios y 'Sobre nosotros'."

Esto transforma las opiniones de clientes reales en un borrador persuasivo para el nuevo sitio web.

4 Generar el Sitio Web Automáticamente

Copia el prompt optimizado del paso anterior y pégalo en un constructor de sitios web con IA como [Readdy AI](#). En segundos, la herramienta generará un sitio completo, incluyendo imágenes y un sistema funcional de reserva de servicios.

Has creado un producto funcional sin escribir una sola línea de código.

5 Vender el Sistema, no la Página Web

El enfoque de venta es crucial. No vendes una "página web", vendes una solución a un problema de ingresos.

"No estás vendiendo una web; estás vendiendo un sistema de reservas que funciona 24/7."

El cierre es simple:

Contacta al dueño del negocio.

Muéstrale la vista previa del sitio ya terminado.

Demuéstrale cómo un cliente puede reservar un servicio de emergencia a cualquier hora, automatizando su captación de clientes.

Al presentar una solución tangible y ya construida, la venta está prácticamente asegurada.