

PROSPECCION EN LINKEDIN CON IA — AUTOMATIZADA

El flujo completo: Sales Navigator + Clay + Claude + Outreach

Este documento te explica el flujo completo para que tu negocio este prospectando activamente en LinkedIn todos los días con mensajes personalizados, sin que tu inviertas tiempo operativo. Es un sistema de 4 etapas que trabaja en conjunto: filtra, enriquece, redacta y envía.

EL STACK COMPLETO DE HERRAMIENTAS

Estas son las 4 herramientas que componen el flujo y para qué sirve cada una:

Herramienta	Funcion
LinkedIn Sales Navigator	Filtrar y encontrar tu cliente ideal
Clay	Extraer contactos y enriquecer datos
Claude API / ChatGPT API	Redactar mensajes personalizados
Lemlist o Instantly	Envío automático de mensajes y seguimiento

IMPORTANTE ANTES DE EMPEZAR

LinkedIn penaliza las cuentas que hacen acciones masivas automatizadas. Este flujo está diseñado para mantenerse dentro de los límites seguros: máximo 20-30 solicitudes de conexión por día y mensajes con personalización real. Nunca uses scrapers que violen los términos de servicio de LinkedIn. Sales Navigator es la única forma 100% permitida de extraer contactos a escala.

ETAPA 1 — Define y filtra tu cliente ideal en Sales Navigator

Sales Navigator es la versión premium de LinkedIn diseñada específicamente para ventas. Su buscador avanzado te permite filtrar con una precisión que la versión gratuita simplemente no tiene.

Cómo configurar tu búsqueda ideal

1. Entra a [linkedin.com/sales](https://www.linkedin.com/sales) y activa tu prueba gratuita de 30 días si no tienes cuenta.
2. Ve a 'Lead Filters' (Filtros de contactos) en la barra superior.
3. Aplica los siguientes filtros clave para encontrar tu perfil exacto:

FILTROS CLAVE EN SALES NAVIGATOR

Geography (Ubicación): país, estado o ciudad donde están tus prospectos

Industry (Industria): el sector específico de tu cliente ideal

Job Title (Cargo): los títulos exactos de quien toma decisiones de compra

Ejemplos: 'CEO', 'Director de Marketing', 'Gerente de Operaciones', 'Founder'

Company Headcount (Tamaño de empresa): filtra por número de empleados

Ejemplo: 10-200 empleados = empresa mediana con presupuesto pero sin equipo grande

Seniority Level: Director, VP, C-Level, Owner

Years in Current Position: entre 1 y 3 años = tomadores de decisión establecidos pero activos

4. Una vez aplicados los filtros, Sales Navigator te mostrará una lista de prospectos que coinciden. Guarda esa búsqueda con un nombre claro: ej. 'Directores Marketing CDMX 50-200 empleados'.
5. Crea una lista dentro de Sales Navigator y agrega los prospectos encontrados. Esta lista es la que conectas con Clay en la siguiente etapa.

ETAPA 2 — Extrae y enriquece contactos con Clay

Clay es la pieza central del flujo. Toma la lista de Sales Navigator, extrae la información de cada perfil y la enriquece con datos adicionales que la IA necesita para personalizar los mensajes.

Configuración inicial de Clay

6. Crea tu cuenta en clay.com. El plan gratuito te da 100 créditos para probar.
7. Crea una nueva tabla (New Table) y selecciona como fuente: 'LinkedIn Sales Navigator'.

8. Conecta tu cuenta de Sales Navigator siguiendo el proceso de autenticación de Clay.
9. Importa la lista que creaste en la Etapa 1. Clay extraerá automáticamente los datos públicos de cada perfil.

Enriquecimiento de datos — el paso que marca la diferencia

Con los perfiles importados, Clay puede buscar información adicional de cada contacto usando sus integraciones. Agrega estas columnas a tu tabla:

- Email verificado — Clay usa Clearbit, Hunter o Apollo para encontrar el correo empresarial
- Resumen del perfil de LinkedIn — el texto de la sección 'Acerca de' del prospecto
- Publicaciones recientes — los últimos posts que hizo en LinkedIn (oro para personalizar)
- Noticias de la empresa — si la empresa tuvo noticias recientes relevantes
- Tecnologías que usa la empresa — si vendes SaaS o servicios digitales, esto es clave

COMO AGREGAR ENRIQUECIMIENTO EN CLAY

En tu tabla de Clay, haz clic en '+' para agregar una columna.

Selecciona 'Enrich' y busca la fuente de datos que necesitas.

Clay tiene más de 50 integraciones de enriquecimiento disponibles.

Para email: usa la waterfall de Clay (prueba múltiples fuentes hasta encontrarlo).

Cada enriquecimiento consume créditos — prioriza los que más necesitas para tu mensaje.

ETAPA 3 — Genera mensajes personalizados con IA

Aquí es donde la magia ocurre. Clay tiene integración nativa con Claude y GPT-4 para que puedas redactar un mensaje único para cada prospecto usando su información específica como variable.

Configura la columna de IA en Clay

10. En tu tabla de Clay, agrega una nueva columna de tipo 'AI Prompt'.
11. Selecciona el modelo: Claude (Anthropic) o GPT-4o (OpenAI). Ambos funcionan muy bien.
12. Pega el siguiente prompt base y personaliza los corchetes con tus datos:

Eres un experto en ventas B2B que escribe mensajes de prospección en LinkedIn que suenan humanos, directos y relevantes.

Escribe un mensaje de conexión en LinkedIn para este prospecto. El mensaje debe tener máximo 300 caracteres (límite de LinkedIn). Debe sonar natural, no como plantilla. Sin emojis. Sin frases genéricas como 'espero que estes bien' o 'me gustaria conectar contigo'.

DATOS DEL PROSPECTO:

Nombre: {{first_name}}

Cargo: {{job_title}}

Empresa: {{company_name}}

Industria: {{industry}}

Resumen de su perfil: {{linkedin_about}}

SOBRE MI NEGOCIO:

[Describe en 2 oraciones que haces y para quien]

INSTRUCCIONES:

- Menciona algo específico de su perfil o empresa
- Conecta ese dato con un problema que tu resuelves
- Termina con una pregunta simple y directa, no un pitch
- Tono: profesional pero conversacional
- Solo escribe el mensaje, sin explicaciones adicionales

Ejemplo de mensaje generado — antes y después

MENSAJE GENERICO (lo que NO debes enviar)

Hola [Nombre], vi tu perfil y me pareció muy interesante.
Me gustaría contactar contigo para explorar posibles sinergias.
Sería un placer tener una llamada cuando tengas tiempo.

MENSAJE PERSONALIZADO CON IA (lo que genera el flujo)

Hola Maria, vi que en Grupo Industrial del Norte llevan 2 años escalando el equipo de ventas. Muchas empresas en manufactura pierden prospectos calificados por falta de seguimiento estructurado.
¿Es algo que están enfrentando hoy?

El segundo mensaje funciona porque menciona su empresa por nombre, identifica un contexto real (crecimiento del equipo) y termina con una pregunta sobre un dolor específico — no con un pitch.

ETAPA 4 — Envía y automatiza el seguimiento

Con los mensajes generados en Clay, tienes dos rutas para el envío dependiendo de si quieres ir por LinkedIn directamente o por correo electrónico.

Ruta A — Envío por LinkedIn con Lemlist

13. Exporta tu tabla de Clay a Lemlist (integración nativa disponible).
14. En Lemlist, crea una campaña de LinkedIn con los siguientes pasos:
 - Día 1: Solicitud de conexión con el mensaje personalizado generado por IA
 - Día 3: Si acepto la conexión, mensaje de seguimiento (también generado por IA en Clay)
 - Día 7: Segundo seguimiento si no hubo respuesta — corto, sin presión
15. Configura el límite diario en no más de 25 solicitudes por día para proteger tu cuenta.
16. Activa las notificaciones de respuesta para que sepas en tiempo real cuando alguien contesta.

Ruta B — Envío por correo con Instantly

17. Si Clay encontró el correo verificado del prospecto, puedes contactarlo por email.
18. Exporta la lista de Clay a Instantly.
19. Crea una secuencia de 3 correos separados por 3-4 días:
 - Correo 1: El mensaje personalizado generado por IA — breve, con pregunta
 - Correo 2: Un caso de éxito relevante para su industria — 4 oraciones máximo
 - Correo 3: Cierre suave — 'Si no es el momento correcto, sin problema. Quedamos en contacto.'
20. Activa el tracking de aperturas y clics para identificar quien está más interesado.

MÉTRICAS QUE DEBES MONITOREAR CADA SEMANA

Tasa de aceptación de conexión: buena = más de 30%, excelente = más de 45%
Tasa de respuesta al primer mensaje: buena = más de 8%, excelente = más de 15%
Conversaciones que llegaron a llamada: objetivo = 2-5% del total de contactados

Si la tasa de aceptación es baja: mejora el mensaje de solicitud de conexión
Si la tasa de respuesta es baja: mejora la personalización y la pregunta final
Si pocas conversaciones llegan a llamada: mejora el seguimiento y el pitch

RESUMEN DEL FLUJO COMPLETO

#	Herramienta	Que hace	Output
1	Sales Navigator	Filtra tu cliente ideal con criterios específicos	Lista de prospectos calificados
2	Clay	Extrae datos y enriquece con email, cargo y contexto	Base de datos lista con informacion completa
3	Claude / GPT-4	Redactar mensaje personalizado para cada contacto	Mensaje único por prospecto listo para enviar
4	Lemlist / Instantly	Envia mensajes y gestiona seguimientos automáticos	Respuestas directas a tu bandeja de entrada

¿Quieres este flujo implementado para tu negocio sin hacerlo tú mismo?

Te configuramos el sistema completo

Tu negocio prospectando todos los días con mensajes personalizados mientras tu te concentras en cerrar, no en buscar.

→  Escríbenos directamente a nuestro agente de WhatsApp y agendemos una llamada.
+52 81 2188 4401