

Captación Automática de Clientes con IA: encuentra CEOs, fíltralos y envíales propuestas que sí van a leer

El sistema de tres fases para dejar de prospectar a mano: Apify para encontrar a los CEOs correctos, Scrapling para filtrar y enriquecer los datos, y Claude para escribir la propuesta de valor personalizada que abre la conversación.

Prospectar no es mandar más correos. Es mandar los **correctos**, a las personas correctas.

La prospección manual tiene un techo: por más horas que le metas, una persona sola no puede investigar en profundidad a cien CEOs distintos y escribirle a cada uno como si lo conociera. El resultado de siempre es el correo genérico que se nota genérico — y que se ignora.

Este sistema resuelve exactamente eso, sin perder el toque personal. No se trata de "enviar más rápido", sino de construir una cadena donde cada paso mejora la calidad del contacto: primero encuentras a quién de verdad le sirve tu propuesta, luego confirmas que el dato es real y relevante, y solo al final —con contexto de verdad— dejas que Claude escriba algo que suene a que investigaste a esa persona en particular. Porque lo hiciste.

El mapa completo en una frase: Apify encuentra, Scrapling filtra y valida, Claude personaliza y redacta. Tú revisas y decides a quién se le envía. Ningún paso reemplaza tu criterio — lo multiplica.

Las 3 fases de la captación automática, de un vistazo

Antes de entrar en el detalle de cada herramienta, este es el recorrido completo que sigue cada prospecto, desde que es un nombre desconocido hasta que recibe un correo con tu propuesta:



Por qué en este orden, y no otro: si personalizas antes de filtrar, pierdes tiempo redactando para gente que nunca encajó. Si filtras antes de encontrar bien, filtras sobre una lista mala desde el origen. El orden importa tanto como cada herramienta.

Apify: construye tu lista de CEOs con criterio, no al azar

Apify es una plataforma de extracción de datos web mediante "actores" (scrapers ya contruidos) que puedes configurar sin programar. Para captación de clientes, la usas para generar una lista inicial de decisores según los filtros que de verdad importan para tu negocio.

QUÉ DEFINE UN BUEN FILTRO DE ORIGEN

No busques "CEOs" a secas. Define: sector (ej. moda, tecnología, entretenimiento), tamaño de empresa (empleados o facturación estimada), ubicación geográfica, y una señal de intención si es posible (ej. que hayan publicado sobre un tema relacionado con tu oferta en los últimos meses).

QUÉ EXTRAER DE CADA PERFIL

Nombre, empresa, cargo exacto, sector, tamaño de empresa, ubicación, y —si está disponible públicamente— publicaciones recientes o noticias sobre la empresa. Cuanto más contexto real recojas aquí, menos tendrá que "inventar" Claude más adelante.

Antes de continuar: usa siempre datos públicos y respeta los términos de servicio de cada plataforma y el marco del RGPD si prospectas en Europa. El objetivo de este sistema es escalar tu criterio, no saltarte las reglas del juego — un negocio que se posiciona con IA no puede permitirse construirse sobre prácticas cuestionables.

Scrapling: valida y enriquece antes de **gastar tiempo** en alguien

Scrapling es una librería de scraping pensada para extraer y estructurar datos de páginas específicas de forma más fina que un scraper genérico — ideal para el segundo filtro, cuando ya tienes una lista y necesitas confirmar que cada perfil de verdad encaja.

FILTRO DE DESCARTE

Elimina de la lista a quien no cumpla tus condiciones mínimas: cargo que no es realmente decisor, empresa fuera de tu rango de tamaño, o ubicación que no puedes atender. Es más rentable tener 30 contactos bien filtrados que 300 sin filtrar.

ENRIQUECIMIENTO DE CONTEXTO

Para los que sí pasan el filtro, usa Scrapling para traer información adicional específica: la página "sobre nosotros" de su empresa, su actividad reciente en prensa o redes, o cualquier dato público que te dé un ángulo real para el correo — no genérico.

La prueba de calidad de esta fase: al terminar, deberías poder mirar cada nombre de tu lista y decir en una frase por qué esa persona en concreto necesita tu propuesta. Si no puedes, todavía no está lista para pasar a la fase 3.

Claude: la propuesta de valor que suena a **investigaste**, no a plantilla

Con el contexto real de las fases 1 y 2, Claude ya no tiene que inventar nada — solo tiene que conectar los puntos entre lo que sabes de esa persona y tu oferta. Este es el prompt base que puedes adaptar:

"Voy a escribirle un primer correo a [nombre], CEO de [empresa], en el sector de [sector]. Esto es lo que sé de su empresa: [pega el contexto recogido con Scrapling: noticia reciente, foco del negocio, tamaño]. Mi propuesta de valor es: [describe tu oferta en una frase]. Escribe un correo breve (máximo 120 palabras) que mencione un dato concreto de su empresa, conecte con un problema real que probablemente tenga, y termine con una pregunta de bajo compromiso, no con una petición de reunión directa."

La regla de oro: nunca envíes el primer borrador sin leerlo tú misma. Claude conecta los datos, pero el filtro final de si esa mención suena natural o forzada te corresponde a ti. Un dato mal usado hace más daño que no mencionar ningún dato.

El envío y el seguimiento también son **parte del sistema**

Encontrar, filtrar y personalizar no sirve de nada si el envío se gestiona sin criterio. Estas son las reglas que sostienen la calidad hasta el final:

- **Envía en tandas pequeñas** (10-20 correos por sesión), nunca de golpe. Te permite revisar la respuesta real antes de escalar el volumen.
- **Registra cada envío** con el dato que usaste para personalizarlo — te servirá para ver, con el tiempo, qué tipo de contexto genera más respuestas.
- **El seguimiento también se personaliza.** Usa el mismo prompt base de la fase 3, pero pídele a Claude que aporte un ángulo nuevo, no que repita el primer correo con otras palabras.
- **Da siempre una salida fácil.** Incluye una línea breve para que quien no esté interesado pueda decirlo sin fricción — protege tu reputación de remitente a largo plazo.

Tu checklist de puesta en marcha

No necesitas montar el sistema completo hoy. Empieza con una tanda pequeña, para calibrar el proceso antes de escalarlo.

- ☐ **Definí** con precisión el filtro de origen: sector, tamaño de empresa, ubicación y señal de intención.
- ☐ **Extraje** una primera lista con Apify usando ese filtro.
- ☐ **Filtré y enriquecí** esa lista con Scrapling, descartando lo que no encajaba de verdad.
- ☐ **Generé** propuestas personalizadas con Claude, revisando cada una antes de enviarla.
- ☐ **Envié** una primera tanda pequeña y registré qué tipo de personalización generó respuesta.

El negocio que capta clientes con este sistema no gana por volumen: gana porque cada correo que llega parece escrito por alguien que de verdad se tomó el tiempo de mirar a esa empresa. Eso, hoy, sigue siendo raro — y por eso funciona.

UNA OFERTA SOLO PARA QUIENES LLEGARON HASTA AQUÍ

Este sistema te trae la conversación. **Esto** te ayuda a cerrarla.

Si ya tienes tu motor de captación funcionando y quieres que la propuesta que reciben esos CEOs esté respaldada por una estrategia y una oferta al mismo nivel, esto es lo que tenemos para ti al unirse a la membresía vitalicia de Sprint to Growth Business School:

1 Mentoría 1:1 de Posicionamiento

Auditamos juntas qué de tu oferta es irremplazable y cómo comunicarlo para subir de precio con argumentos, no con miedo.

2 Mentoría 1:1 de Sistemas con IA

Construimos contigo, en vivo, tu sistema de captación completo — desde la extracción de datos hasta la propuesta que se envía.

3 Mentoría 1:1 de Crecimiento y Oferta

Revisamos tu oferta actual y diseñamos contigo el siguiente escalón de precio y de propuesta de valor para esos CEOs que ya te van a leer.

Bonus exclusivo: acceso gratuito a Movies x Brands

Entra sin costo a nuestro ecosistema para posicionarte junto a figuras de Hollywood en el Festival de Cine de Cannes — donde cine, marcas e inteligencia artificial se encuentran. Más información en moviesxbrands.com

Con la adquisición de la membresía vitalicia · WhatsApp: +34 671 077 605 — Sonia Boost