

● 4 BLOQUES · PARA COPIAR

El prompt que me trae *reuniones con clientes*

● ● ● PROSPECCION-LUNES.MD

- 01 Busca [20 perfiles] con algo publicado
- 02 Puntúa del 1 al 5, quédate con los de 4
- 03 Escribe [4 líneas] sobre algo suyo
- 04 Propón dos huecos de 20 minutos■

Antes de empezar

Prospectar a mano me costaba **dos horas cada lunes** para que me contestara uno de cada veinte. Este prompt hace lo mismo en cuatro bloques.

A MANO

- Buscar cargos en LinkedIn
- Abrir 30 perfiles
- Apuntarlos en un Excel
- Copiar la plantilla
- Esperar respuesta

CON EL PROMPT

- 20 perfiles con algo publicado
- Nota del 1 al 5
- Mensaje sobre algo suyo
- Dos huecos propuestos
- Tú revisas y envías

Mi regla: ningún mensaje sale sin que lo lea yo.

Buscar

QUÉ HACE

Encuentra 20 perfiles que encajan y algo que hayan publicado hace poco.

* BLOQUE 1 · BUSCAR · CÓPIALO

Busca en la web 20 **[cargo]** de empresas de **[sector]** en **[país]** con entre **[X]** y **[Y]** empleados. De cada uno quiero nombre, empresa, enlace a su perfil y algo que hayan publicado en los últimos 30 días.

POR QUÉ FUNCIONA CADA FRASE

«en los últimos 30 días»

Te da un motivo real para escribir hoy.

«enlace a su perfil»

Compruebas en diez segundos que el dato es suyo.



Una tabla con 20 nombres y algo concreto de cada uno.

Cualificar

QUÉ HACE

Puntúa cada perfil del 1 al 5 y se queda con los de 4 o más.

* BLOQUE 2 · CUALIFICAR · CÓPIALO

Puntúa cada perfil del 1 al 5 según encaje con **[tu servicio]**: tamaño, señales de que lo necesitan ahora y si ya trabajan con alguien. Quédate con los de 4 o más y explica la nota en una línea.

POR QUÉ FUNCIONA CADA FRASE

«del 1 al 5»

Separa a quien encaja de quien solo aparece en la búsqueda.

«explica la nota»

Revisas su criterio de un vistazo.



Te quedan entre 5 y 10 perfiles y sabes por qué.

Escribir

QUÉ HACE

Redacta un mensaje corto que arranca por algo suyo y acaba en una pregunta fácil.

* BLOQUE 3 · ESCRIBIR · CÓPIALO

Para cada perfil, redacta un mensaje de 4 líneas como máximo: empieza por lo que ha publicado, conéctalo con un problema que yo resuelvo y acaba con una pregunta fácil. Sin halagos y sin enlaces.

POR QUÉ FUNCIONA CADA FRASE

«4 líneas como máximo»

Se lee entero en la vista previa del móvil.

«sin halagos y sin enlaces»

El halago suena a plantilla y el enlace a venta.



Suena a ti escribiendo a una persona concreta.

Agendar

QUÉ HACE

Si alguien contesta con interés, le propone dos huecos y te prepara la llamada.

* BLOQUE 4 · AGENDAR · CÓPIALO

Cuando alguien conteste con interés, proponle dos huecos de 20 minutos de mi calendario de esta semana y prepárame un resumen de su empresa para la llamada.

POR QUÉ FUNCIONA CADA FRASE

«dos huecos de 20 minutos» Convierte el «ya hablamos» en una fecha.

«un resumen de su empresa» Llegas sabiendo por qué les escribiste.



Cada respuesta con interés acaba en una fecha.

EJEMPLO

Lo que me devuelve para un perfil

PERFIL	Laura , marketing de una cadena de clínicas (ejemplo)
NOTA	5/5 Abre dos clínicas en Valencia.
MENSAJE	«Laura, vi que abrís dos clínicas nuevas en Valencia. Cuando una marca crece así, las campañas locales suelen quedarse con el mensaje de la central. ¿Os está pasando con las nuevas?»

MI REVISIÓN ANTES DE ENVIAR

- ☐ Compruebo que **lo que publicó es real**.
- ☐ La pregunta **se contesta en una línea**.

RUTINA

Cómo lo lanzo cada lunes

1

Activa la búsqueda web

Desde el botón + del chat.

2

Conecta Gmail, Drive y Calendar

En Configuración → Conectores.

3

Guárdalo en un Project

Pega el prompt en sus instrucciones.

4

El lunes, una frase

Lanza la prospección de esta semana

5

Diez minutos

Lees, ajustas y envías tú cada mensaje.

Cada viernes: pregúntale qué mensajes tuvieron respuesta y ajusta el bloque 3.

PARA COPIAR

El prompt entero, listo para el lunes

BLOQUE 1 · BUSCAR:

Busca en la web 20 [cargo] de empresas de [sector] en [país] con entre [X] y [Y] empleados. De cada uno quiero nombre, empresa, enlace a su perfil y algo que hayan publicado en los últimos 30 días.

BLOQUE 2 · CUALIFICAR:

Puntúa cada perfil del 1 al 5 según encaje con [tu servicio]: tamaño, señales de que lo necesitan ahora y si ya trabajan con alguien. Quédate con los de 4 o más y explica la nota en una línea.

BLOQUE 3 · ESCRIBIR:

Para cada perfil, redacta un mensaje de 4 líneas como máximo: empieza por lo que ha publicado, conéctalo con un problema que yo resuelvo y acaba con una pregunta fácil. Sin halagos y sin enlaces.

BLOQUE 4 · AGENDAR:

Cuando alguien conteste con interés, proponle dos huecos de 20 minutos de mi calendario de esta semana y prepárame un resumen de su empresa para la llamada.