

# Personaliza Emails en Frío con IA a Escala

El sistema para escribir cientos de emails personalizados sin perder calidad

[saleslatam.io](https://saleslatam.io) | Recursos de IA para Ventas B2B

## El Problema que Este Template Resuelve

Personalizar emails en frío es lo que más convierte, pero también lo que más tiempo toma. Con este sistema puedes personalizar emails para 50-100 prospectos en el tiempo que antes tardabas en escribir 5.

La clave está en construir un 'prompt maestro' que usa datos reales de cada prospecto para generar mensajes que se sienten escritos a mano.

## Parte 1 — Preparación: Recolecta los datos

Antes de usar IA, necesitas información sobre cada prospecto. Crea una tabla con estas columnas:

Nombre	Empresa	Cargo	Dato personal*	Problema probable
María López	TechCorp	VP Ventas	Publicó sobre expansión Latam	Escalar equipo sin perder calidad
Carlos Ruiz	Distribuidora ABC	Director Comercial	Empresa creció 40% este año	Proceso de ventas inconsistente

*\*Dato personal: algo específico del prospecto (publicación reciente, noticia de la empresa, evento al que asistió, cambio de cargo). Este dato es lo que hace que el email se sienta humano.*

## Parte 2 — El Prompt Maestro



Este es el prompt que vas a usar repetidamente. Solo cambia los datos de cada prospecto:

```
Eres un experto en copywriting de ventas B2B. Escribe un email de prospección en frío altamente personalizado.=== DATOS DEL PROSPECTO ===Nombre: [NOMBRE]Cargo: [CARGO]Empresa: [EMPRESA]Industria: [INDUSTRIA]Dato relevante / gancho de personalización: [DATO ESPECÍFICO]Problema probable que enfrenta: [PROBLEMA]=== MI CONTEXTO ===Mi nombre: [TU NOMBRE]Mi solución: [LO QUE VENDES EN UNA LÍNEA]Resultado que genero: [RESULTADO CONCRETO, idealmente con número]Caso de éxito relevante: [CLIENTE SIMILAR + RESULTADO]=== REQUISITOS DEL EMAIL ===- Asunto: máximo 8 palabras, no usar signos de exclamación ni MAYÚSCULAS- Apertura: menciona el dato relevante del prospecto de forma natural- Cuerpo: conecta ese contexto con el problema que resuelvo (2-3 oraciones)- Prueba social: menciona el caso de éxito en una oración- CTA: una sola pregunta simple para proponer una llamada de 15 min- Total: máximo 120 palabras- Tono: conversacional, directo, como de persona a persona – nada de "Espero que este email te encuentre bien"- NO incluir: adjuntos, links, múltiples CTAs, lenguaje corporativo
```

## Parte 3 — Ejemplo de Resultado

Input: María López, VP Ventas en TechCorp, publicó sobre expansión a Latam.

### Asunto: Tu expansión a Latam — algo que aprendimos

María,

Vi tu post sobre la expansión de TechCorp a nuevos mercados en Latam — es un momento emocionante pero también donde los equipos de ventas suelen sentir más presión.

Ayudamos a equipos comerciales en etapa de escala a mantener su tasa de cierre mientras crecen. Con Distribuidora XYZ logramos que su equipo de 8 reps mantuviera un 34% de win rate durante una expansión similar.

¿Tendría sentido una llamada de 15 minutos para ver si algo de lo que hacemos podría ser útil para tu equipo?

Carlos

## Parte 4 — Variaciones del Prompt

### Variación A — Cuando tienes un referido

[Mismo prompt maestro] + agrega esta instrucción al final: **Adicional:** En la apertura menciona que [NOMBRE DEL REFERIDO] nos sugirió contactarte. Úsalo de forma natural, no como argumento de autoridad.

### Variación B — Email de reactivación (ya te conocen)

[Mismo prompt maestro] + reemplaza la sección de REQUISITOS con: Este prospecto ya recibió un email mío hace [X semanas] y no respondió. El email anterior era sobre: [resumen en 1 línea]. Escribe un email de reactivación que: - Reconozca que ya contacté antes (sin disculparse en exceso) - Agregue un ángulo nuevo o información que no estaba en el anterior - Sea más corto (máximo 80 palabras) - Use un tono más directo y ligero

### Variación C — Email post-contenido (vieron tu contenido)

[Mismo prompt maestro] + agrega: **Contexto adicional:** Esta persona interactuó con mi contenido de LinkedIn: [describe qué hicieron - le dieron like, comentaron, compartieron]. Menciona esto de forma natural en la apertura como punto de conexión.

## Parte 5 — Cómo Escalar Este Proceso

---

Para hacerlo con 50-100 prospectos a la vez:

Paso	Acción	Herramienta
1	Construye tu lista de prospectos con datos	LinkedIn Sales Navigator, Apollo.io
2	Completa la tabla con datos de cada prospecto	Google Sheets + investigación manual o IA
3	Usa el prompt maestro con los datos de cada fila	ChatGPT, Claude API o Make.com
4	Revisa y ajusta cada email antes de enviar	Tu criterio — la IA no reemplaza tu juicio
5	Carga los emails en tu herramienta de outreach	Lemlist, Instantly, Smartlead, Mailchimp
6	Mide: tasa de apertura, respuesta y reuniones	Tu CRM o la herramienta de outreach



### ⚡ Métricas que deberías estar alcanzando

Tasa de apertura: 40%+ (si no la alcanzas, el problema es el asunto)

Tasa de respuesta: 8-15% (si no la alcanzas, el problema es el cuerpo del email)

Reuniones generadas: 2-5% de los emails enviados

Si tus números están por debajo, trae el email a Claude y pide un diagnóstico