

Secuencia de Outreach en LinkedIn

3 mensajes: Conexión → Valor → Llamada — sin sonar como spam

saleslatam.io | Carlos Chacón | Recursos Gratuitos de Ventas B2B

El sistema de los 3 mensajes

Mensaje 1 — Conexión: Solo pides conectar. Cero pitch, cero venta.

Mensaje 2 — Valor: 3-5 días después. Aportas algo útil sin pedir nada.

Mensaje 3 — Llamada: 4-7 días después. Propones conversación cuando hay confianza.

El error más común: intentar vender en el Mensaje 1. Nunca hagas eso.

Personalización > Volumen. 10 mensajes personalizados > 100 genéricos.

Los 3 Mensajes

01 Mensaje de Conexión

Límite: 300 caracteres Propósito: Conectar sin generar rechazo

Hola [NOMBRE],

[Elige UNA de estas opciones de apertura:]

OPCIÓN A — Viste su contenido reciente:

Vi tu publicación sobre [tema específico] — buen punto el de [idea concreta].

Me gustaría tenerte en mi red.

OPCIÓN B — Tienen una conexión en común:

[Nombre de conexión] me comentó que eres referente en [área].

Me gustaría conectar.

OPCIÓN C — Contexto de la empresa:

Sigo el crecimiento de [Empresa] — lo que están haciendo en [área] es relevante para el trabajo que hago. Me gustaría conectar.

[TU NOMBRE]

 **Tips para este mensaje**

NO incluyas links, productos ni CTAs

NO uses 'Me gustaría explorar sinergias' ni frases corporativas

SÍ menciona algo específico de su perfil, posts recientes o empresa

02 Mensaje de Valor

Límite: 400 caracteres aprox. Propósito: Dar antes de pedir, construir credibilidad

Hola [NOMBRE], gracias por conectar.

Vi que [Empresa] está [contexto — creciendo, lanzando algo, expandiéndose].

[Elige un formato:]

FORMATO A — Recurso relevante:

Pensé que esto podría ser útil para lo que estás haciendo:

[link a artículo o dato de tu industria — NO de tu empresa].

FORMATO B — Insight de industria:

Algo que estoy viendo mucho en [industria] últimamente: [observación genuina sobre un reto o tendencia]. ¿Es algo que también ves en [Empresa]?

Sin agenda — solo me pareció relevante para tu contexto.

[TU NOMBRE]

 **Tips para este mensaje**

El recurso debe ser genuinamente útil — no contenido de tu empresa disfrazado

La pregunta al final es opcional, pero abre conversación natural

Si responde → no saltes al pitch todavía. Conversa primero.

03 Propuesta de Llamada

Límite: 350 caracteres aprox. Propósito: Convertir conversación en reunión

Hola [NOMBRE],

[Si respondió al Mensaje 2, abre con:]

Gracias por tu respuesta — [referenciar algo de lo que dijeron].

[Si NO respondió, abre con:]

Quería darte seguimiento a lo que te compartí.

Trabajo con [tipo de empresa] para [resultado específico].

Dado lo que vi sobre [Empresa], creo que podría ser relevante para lo que están construyendo.

¿Tendría sentido una llamada de 15 minutos para ver si hay algo útil aquí?
Esta semana tengo disponibilidad el [día] o el [día].

[TU NOMBRE]



Tips para este mensaje

Propón dos fechas específicas — reduce la fricción de responder

15 minutos es el tiempo ideal: bajo compromiso, fácil de aceptar

Si no responde a este mensaje → espera 2 semanas, luego pasa al canal email

Métricas de Referencia

Métrica	Benchmark Latam	Si estás por debajo de esto
Aceptación de conexión	35-55%	Revisa tu foto de perfil y titular de LinkedIn
Respuesta al Mensaje 2	15-25%	El recurso no es suficientemente relevante
Reuniones del Mensaje 3	8-15%	El CTA no es claro o el timing no es bueno
Conversión total	5-10%	Revisa si el perfil objetivo es el correcto