

Investiga a Tu Prospecto en 5 Minutos con IA

El prompt pack para llegar a cada reunión 10x mejor preparado

saleslatam.io | Recursos de IA para Ventas B2B

La investigación pre-llamada es lo que separa a los vendedores promedio de los que realmente conectan con sus prospectos. El problema: hacerlo bien tomaba 30-60 minutos por prospecto. Con estos prompts lo haces en 5 minutos. Menos tiempo investigando, más tiempo vendiendo.

Por Qué Importa la Investigación Pre-Llamada

Sin investigar

- Hablas de tu producto desde el minuto 1
- Haces preguntas genéricas que el cliente ya esperaba
- Pareces un vendedor más, no un asesor
- El cliente siente que no hiciste la tarea

Con IA + investigacion

- Conectas desde el primer minuto con contexto real
- Haces preguntas que demuestran que los conoces
- El cliente siente que ya te importa su situación
- Generas confianza antes de hablar de precio



Prompt 1 — Perfil Completo del Prospecto

Tiempo estimado: 2 minutos | Úsalo para: cualquier reunión de ventas

Copia la URL del LinkedIn del prospecto (o su nombre y empresa) y usa este prompt:

Actúa como un analista de inteligencia comercial. Voy a reunirme con: Nombre: [NOMBRE] Cargo: [CARGO] Empresa: [EMPRESA] Perfil de LinkedIn: [URL o descripción del perfil] Sitio web de la empresa: [URL] Analiza su información pública y ayúdame a entender: 1. PERFIL PROFESIONAL - Años de experiencia y trayectoria relevante - Qué proyectos o logros ha liderado - Señales de sus prioridades actuales 2. EMPRESA - Modelo de negocio en 2-3 oraciones - Señales de crecimiento o desafíos - Noticias recientes relevantes - Competidores principales 3. CONTEXTO PARA MI REUNIÓN - 3 posibles problemas que podría tener relacionados con [tu área/solución] - 3 preguntas de discovery personalizadas para hacerle - 2 ángulos de conversación que podrían resonar con su perfil - 1 cosa que debería evitar decir en esta llamada

Prompt 2 — Análisis Rápido de la Empresa

Tiempo estimado: 1 minuto | Úsalo para: entender el negocio antes de cualquier contacto

Empresa: [NOMBRE DE LA EMPRESA] Sector: [SECTOR O INDUSTRIA] Tamaño aproximado: [empleados o ingresos si lo sabes] Necesito un análisis comercial rápido. Dame: 1. Qué hace esta empresa y cómo gana dinero (máximo 3 oraciones) 2. Sus 3 principales desafíos en su industria ahora mismo 3. Tendencias que están afectando a empresas como esta 4. Cómo mi solución [describe tu solución en 1 línea] encajaría en su contexto 5. Qué preguntas inteligentes me ayudarían a entender mejor su situación

Prompt 3 — Análisis de Noticias y Eventos Recientes

Tiempo estimado: 1 minuto | Úsalo para: encontrar un gancho de conversación actual

Empresa: [EMPRESA] Prospecto: [NOMBRE], [CARGO] Analiza las noticias o eventos recientes de esta empresa y su industria: - ¿Ha habido cambios de liderazgo, fusiones, expansiones? - ¿Han lanzado nuevos productos o mercados? - ¿Hay noticias positivas o negativas que los afecten? - ¿Qué ha publicado esta persona en LinkedIn recientemente? Dame: 1. Los 3 eventos más relevantes de los últimos 90 días 2. Cómo podría mencionarlos de forma natural al inicio de la reunión 3. Qué implicaciones podrían tener estos eventos para [el problema que resuelves]



Prompt 4 — Preguntas de Discovery Personalizadas

Tiempo estimado: 1 minuto | Úsalo para: preparar la parte más importante de tu llamada

Voy a hacer una discovery call con:Nombre: [NOMBRE], [CARGO] en [EMPRESA]Contexto de la empresa: [lo que sabes de ellos]Mi solución: [describe qué vendes]Genera 10 preguntas de discovery organizadas en categorías:SITUACIÓN (entender dónde están hoy)- 2-3 preguntasPROBLEMA (descubrir el pain real)- 2-3 preguntasIMPACTO (cuantificar el costo del problema)- 2-3 preguntasVISIÓN (entender qué quieren lograr)- 2-3 preguntasMarca con [CLAVE] las 3 preguntas más importantes si solo pudiera hacer 3.

Prompt 5 — Mapa de Stakeholders

Tiempo estimado: 1 minuto | Úsalo para: entender quién más está involucrado en la decisión

Empresa: [EMPRESA], industria [INDUSTRIA], tamaño [TAMAÑO]Mi contacto principal: [NOMBRE], [CARGO]Lo que vendo: [tu solución]Ayúdame a entender el mapa de decisión:1. ¿Quién más probablemente está involucrado en esta decisión además de mi contacto?2. ¿Cuál es el rol de cada uno (decisor, influenciador, usuario, bloqueador)?3. ¿Qué le preocupa a cada cargo en el proceso de compra?4. ¿Qué preguntas puedo hacerle a mi contacto para entender el proceso de decisión?5. ¿Cómo puedo conseguir acceso a los otros stakeholders de forma natural?

Prompt 6 — Análisis de Competidores del Prospecto

Tiempo estimado: 1 minuto | Úsalo para: entender su posición en el mercado

Empresa: [EMPRESA] Industria: [INDUSTRIA] País/Región: [PAÍS] Necesito entender su posición competitiva: 1. ¿Quiénes son sus principales competidores? 2. ¿Cómo se diferencia esta empresa de ellos (o intenta diferenciarse)? 3. ¿Qué presiones competitivas podría estar enfrentando? 4. ¿Cómo impacta este contexto competitivo en [el problema que yo resuelvo]? 5. ¿Qué preguntas puedo hacer para entender cómo la competencia afecta sus decisiones de inversión?

Prompt 7 — Resumen Final Pre-Llamada

Tiempo estimado: 30 segundos | Úsalo para: el brief rápido justo antes de entrar a la reunión

Tengo una llamada en 10 minutos. Dame un brief ejecutivo de: Prospecto: [NOMBRE], [CARGO] en [EMPRESA] Todo lo que sé: [pega aquí lo que encontraste - LinkedIn, noticias, investigación previa] Mi objetivo de la llamada: [qué quiero lograr - agendar demo, entender problema, cerrar] En máximo 10 líneas dame: 1. Lo más importante que debo recordar sobre esta persona/empresa 2. Mi apertura sugerida para los primeros 2 minutos 3. La pregunta más importante de la llamada 4. La señal de compra que debo estar buscando 5. El próximo paso ideal para cerrar la llamada

Checklist de 5 Minutos Pre-Reunión

✓	Tarea	Prompt
<input type="checkbox"/>	Revisé el perfil de LinkedIn del prospecto y la empresa	Prompt 1
<input type="checkbox"/>	Entiendo cómo gana dinero su empresa	Prompt 2
<input type="checkbox"/>	Identifiqué las noticias o eventos recientes relevantes	Prompt 3
<input type="checkbox"/>	Preparé mis 3 preguntas de discovery más importantes	Prompt 4
<input type="checkbox"/>	Entiendo quién más podría estar en la decisión	Prompt 5
<input type="checkbox"/>	Conozco el contexto competitivo de su industria	Prompt 6
<input type="checkbox"/>	Leí mi brief ejecutivo justo antes de entrar	Prompt 7
<input type="checkbox"/>	Definé cuál es mi objetivo claro para esta reunión	—
<input type="checkbox"/>	Sé cuál es el próximo paso que voy a proponer al cerrar	—

 Consejo de Carlos (Sales Latam)

No necesitas hacer los 7 prompts para cada prospecto. Para prospectos de alto valor, hazlos todos.

Para prospectos en las etapas iniciales, con el Prompt 1 y el Prompt 4 es suficiente.

Guarda los resultados de la investigación en tu CRM como notas — te servirán en futuras conversaciones.

La investigación nunca reemplaza escuchar activamente en la llamada. Úsala como contexto, no como guión.