

# Tu Stack Tecnológico de Ventas con Herramientas Gratuitas o Baratas

CRM, IA, automatización y prospección — sin gastar más de \$100 USD/mes

*saleslatam.io | Carlos Chacón | Recursos Gratuitos de IA para Ventas*

La mayoría de los vendedores usa entre 5 y 15 herramientas distintas. El problema no es la cantidad, sino no saber cuáles realmente mueven la aguja.

Esta guía te da el stack mínimo viable para un vendedor B2B individual o un equipo pequeño en Latam — con foco en herramientas asequibles que funcionan.

## El principio del stack inteligente

Gratuito primero: casi todo tiene plan gratuito suficiente para empezar





Integración antes de cantidad: 3 herramientas que se conectan bien > 10 aisladas

El CRM es el centro: todo lo demás alimenta al CRM

Empieza simple: añade una herramienta nueva solo cuando domines la anterior

## LA ARQUITECTURA DEL STACK

Piensa en tu stack como 5 capas. Cada capa tiene una función específica:

Capa	Función	Herramientas recomendadas
 CRM	Gestionar pipeline y contactos	HubSpot (gratis) / Pipedrive (\$15/mes)
 Prospección	Encontrar leads calificados	Apollo.io / LinkedIn Sales Nav / Clay
 IA	Escribir, analizar y personalizar	ChatGPT Plus / Claude Pro (\$20/mes c/u)
 Outreach	Enviar emails a escala	Instantly.ai / Lemlist / Gmail + extensiones

⚡ Automatización

Conectar todo y ahorrar tiempo

Make.com / Zapier / n8n (gratis self-hosted)

## CAPA 1 — CRM (Centro de tu Stack)



**HubSpot CRM** — Gratis para siempre (plan básico)

El CRM gratuito más completo del mercado. Pipeline visual, gestión de contactos, tracking de emails, llamadas y reuniones. Integra con casi todo.

**Ideal para:** Vendedores individuales y equipos de hasta 5 personas



**Pipedrive** — \$14 USD/mes

CRM diseñado específicamente para vendedores. Más simple que HubSpot, mejor UX, ideal para quienes odian los CRMs complejos. Pipeline visual intuitivo.

**Ideal para:** Vendedores que quieren simplicidad sobre funcionalidad



**Notion (alternativa)** — Gratis

Para equipos muy pequeños o freelancers, Notion como CRM simple. Requiere configuración manual pero es gratis y flexible.

**Ideal para:** Solopreneurs y equipos de 1-2 personas con pocos deals activos

## CAPA 2 — Prospección



**Apollo.io** — Gratis: 50 créditos/mes | Pagado: \$49/mes

Base de datos de 270M+ de contactos con emails verificados. Busca por cargo, industria, país, tamaño de empresa. Exporta listas limpias directamente.

**Ideal para:** Construir listas de prospectos calificados con emails reales



**LinkedIn Sales Navigator** — \$99 USD/mes (prueba gratuita 30 días)

La fuente más actualizada de información de prospectos. Búsquedas avanzadas, alertas de cambios de trabajo, InMails ilimitados.

**Ideal para:** Ventas enterprise o ciclos largos donde conocer el contexto importa



**Clay** — \$149/mes (plan básico)



La herramienta más avanzada para enriquecimiento de datos. Combina múltiples fuentes y puede usar IA para personalizar mensajes en masa.

**Ideal para:** Equipos que hacen outreach de alto volumen y quieren personalización real



**Hunter.io** — Gratis: 25 búsquedas/mes | Pagado: \$34/mes

Encuentra y verifica emails profesionales. Busca por dominio de empresa y valida si los emails existen antes de enviar.

**Ideal para:** Verificar emails antes de enviar para reducir rebotes

## CAPA 3 — Inteligencia Artificial

---



### ChatGPT Plus — \$20 USD/mes

El modelo más versátil para tareas de ventas: escribir emails, preparar reuniones, analizar objeciones, hacer research. Acceso a GPT-4o y plugins.

**Ideal para:** Usar diariamente para acelerar cualquier tarea de escritura o análisis



### Claude Pro (Anthropic) — \$20 USD/mes

Excelente para análisis de documentos largos, redacción de propuestas y razonamiento complejo. Contexto de 200K tokens — puede leer un documento entero.

**Ideal para:** Analizar RFPs, contratos, preparar propuestas complejas, documentos largos



### Otter.ai / Fireflies — Gratis (básico) | \$8-18/mes (completo)

Transcribe y resume automáticamente tus llamadas de ventas. Detecta palabras clave, action items y sentimiento del cliente.

**Ideal para:** Capturar notas de reuniones y actualizar el CRM automáticamente

## CAPA 4 — Outreach y Email

---



### Instantly.ai — \$37 USD/mes

Plataforma de cold email con warm-up automático de dominio, A/B testing de asuntos y personalización de variables. Protege tu reputación de dominio.

**Ideal para:** Enviar secuencias de email en frío a escala sin quemar tu dominio



### Lemlist — \$59 USD/mes

Cold email + LinkedIn automation combinados. Personaliza con imágenes dinámicas y variables. Buena UX para vendedores no técnicos.

**Ideal para:** Vendedores que quieren multicanal (email + LinkedIn) en una herramienta



### Streak (Gmail) — Gratis (básico)

CRM directamente dentro de Gmail. Seguimiento de quién abre tus emails, cuántas veces, desde qué dispositivo. Sin cambiar de herramienta.

**Ideal para:** Vendedores que viven en Gmail y no quieren salir de su bandeja

## CAPA 5 — Automatización

---



**Make.com** — Gratis (1K ops/mes) | \$10-29/mes

La plataforma visual de automatización más poderosa para ventas. Conecta cualquier herramienta sin código. 1,000 operaciones/mes gratis.

**Ideal para:** Construir flujos de trabajo automáticos entre CRM, IA y email



**Zapier** — Gratis (100 tareas/mes) | \$20/mes

La alternativa más conocida a Make. Más fácil de usar, menos poderosa, pero perfecta para automatizaciones simples.

**Ideal para:** Automatizaciones simples: nuevo lead → crear en HubSpot → notificar en Slack



**n8n** — Gratis (self-hosted) | \$24/mes (cloud)

Plataforma de automatización open source. Self-hosted = gratis ilimitado. Requiere un poco más de configuración técnica pero sin límites de uso.

**Ideal para:** Vendedores o equipos técnicos que quieren máxima flexibilidad sin costos variables

## STACKS RECOMENDADOS POR PERFIL

### Stack para Vendedor Individual — Presupuesto: \$0-40/mes

Herramienta	Uso	Costo
HubSpot CRM	Gestionar pipeline y contactos	Gratis
Apollo.io	Construir listas de prospectos	Gratis (50/mes)
ChatGPT o Claude	Escribir emails y preparar reuniones	\$20/mes
Gmail + Streak	Enviar emails y hacer seguimiento	Gratis
Make.com	Automatizar tareas repetitivas	Gratis
Total mensual		\$20/mes

### Stack para Equipo de 2-5 Vendedores — Presupuesto: \$100-200/mes

Herramienta	Uso	Costo
HubSpot (Starter)	CRM compartido con reportes	\$20/mes
Apollo.io (Basic)	Prospección con más créditos	\$49/mes

ChatGPT Team	IA compartida para el equipo	\$25/usuario/mes
Instantly.ai	Outreach a escala con warm-up	\$37/mes
Make.com (Core)	Automatizaciones avanzadas	\$10/mes
Total mensual		~\$130/mes

### **Cómo implementar tu stack en 1 semana**

Día 1-2: Configura tu CRM (HubSpot). Crea tu pipeline y carga tus contactos actuales.

Día 3: Crea cuenta en Apollo.io y construye tu primera lista de 100 prospectos.

Día 4: Configura ChatGPT o Claude. Prueba los prompts de email de la Guía 1.

Día 5: Conecta Gmail con HubSpot. Cada email enviado queda registrado automáticamente.

Semana 2: Cuando domines lo anterior, agrega Make.com para automatizar el flujo.