

Cómo Crear un Agente de IA para Prospección — Sin Saber Programar

Guía paso a paso con Make.com, n8n, Zapier y OpenAI

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

Un agente de IA para prospección puede trabajar por ti mientras duermes: busca prospectos, investiga sus empresas, escribe emails personalizados y los envía en el momento correcto. Todo sin que toques nada.

Hay dos versiones de este agente: una simple que puedes tener funcionando en 2 horas, y una avanzada que construyes progresivamente. Esta guía te da ambas.

✓ Qué vas a poder hacer al terminar esta guía

- Construir un flujo automático que procesa una lista de prospectos y genera emails personalizados
- Conectar OpenAI con tu herramienta de email sin escribir código
- Configurar el agente para que corra solo cada mañana
- Escalar de 10 a 200 emails/día manteniendo personalización
- Agregar follow-ups automáticos al flujo

ANTES DE EMPEZAR — Elige tu plataforma

Necesitas una plataforma de automatización para conectar las herramientas. Las tres opciones principales:

Plataforma	Facilidad	Poder	Costo	Cuándo elegirla
Make.com	★★★★★ ★	★★★★★ ★	Gratis hasta 1K ops/mes	Primera opción recomendada — mejor balance

Zapier	★★★★★ ★	★★★★	Gratis hasta 100 tareas	Si solo necesitas flujos muy simples
n8n	★★★★	★★★★★ ★	Gratis (self-hosted)	Si tienes algo de perfil técnico y quieres sin límites

Esta guía usa Make.com como referencia, pero los mismos conceptos aplican a Zapier y n8n. Los pasos son equivalentes en las tres plataformas.

01 Configura tus cuentas y obtén tus API Keys

🔑 Las 3 cuentas que necesitas

1. Make.com — crea cuenta gratuita en make.com
2. OpenAI — crea cuenta en platform.openai.com y obtén tu API Key
3. Google (Gmail/Sheets) — o tu herramienta de email preferida

Cómo obtener tu API Key de OpenAI

1. Ve a platform.openai.com → API Keys → 'Create new secret key'
2. Dale un nombre descriptivo: 'Agente Ventas'
3. Copia la clave y guárdala en un lugar seguro — solo la verás una vez
4. En Make.com: cuando agregues un módulo de OpenAI, usa esta clave para conectar

⚠️ Importante sobre costos de OpenAI

El modelo GPT-4o mini es 20x más barato que GPT-4o y suficientemente bueno para emails
 Costo estimado: \$0.02-0.05 USD por email generado con GPT-4o mini
 Para 200 emails/día: aprox. \$4-10 USD/mes en API — muy asequible
 Configura un límite de gasto mensual en tu cuenta de OpenAI para evitar sorpresas

02 Prepara tu lista de prospectos en Google Sheets

Make.com leerá tu lista de prospectos desde Google Sheets. Crea una hoja con estas columnas:

Columna A: Nombre
 Columna B: Apellido
 Columna C: Email
 Columna D: Cargo
 Columna E: Empresa

Columna F: Industria
Columna G: País
Columna H: Dato_personalización ← algo específico de LinkedIn o empresa
Columna I: Sitio_web
Columna J: Estado ← dejar vacío = pendiente de contactar
Columna K: Email_generado ← lo llenará el agente automáticamente
Columna L: Fecha_envío ← lo llenará el agente automáticamente

Cómo encontrar el 'Dato de personalización' a escala

Opción A (Manual): Revisa el LinkedIn del prospecto — post reciente, ascenso, noticia de la empresa

Opción B (Semi-automático): Usa ChatGPT para generarlo con: 'Busca en web información reciente sobre [Nombre] en [Empresa]'

Opción C (Automático): Clay.com hace esto automáticamente conectando múltiples fuentes de datos

03 Diseña tus prompts de IA

Antes de construir el flujo, necesitas definir exactamente qué le vas a pedir a la IA. Guarda estos prompts — los usarás en Make.com.

Prompt de Análisis (Módulo 1 de IA)

Este prompt analiza al prospecto y genera un JSON con contexto. Úsalo con temperatura = 0.2

Eres un analista de ventas B2B especializado en mercados latinoamericanos. Analiza este prospecto y devuelve SOLO un JSON válido, sin texto adicional:

```
Nombre: {{nombre}} {{apellido}}  
Cargo: {{cargo}}  
Empresa: {{empresa}}  
Industria: {{industria}}  
Dato de personalización: {{dato_personalizacion}}
```

JSON a devolver:

```
{  
  "pain_probable": "El problema más probable para este cargo en esta industria",  
  "contexto_empresa": "Qué hace esta empresa en 2 oraciones",  
  "angulo_apertura": "Cómo mencionar el dato de personalización de forma natural",  
  "tono": "formal|semiformal|casual",  
  "propuesta_conexion": "Cómo conectar mi solución con su realidad"  
}
```



Prompt de Redacción (Módulo 2 de IA)

Este prompt usa el análisis anterior para escribir el email. Úsalo con temperatura = 0.7

Eres experto en copywriting de ventas B2B para Latinoamérica.
Nunca uses frases como 'espero que estés bien' o 'me pongo en contacto'.

Escribe un email de prospección con estos datos:

Prospecto: {{nombre}}, {{cargo}} en {{empresa}}

Análisis previo: {{output_modulo_1}}

Mi nombre: [TU NOMBRE]

Mi empresa: [TU EMPRESA]

Mi solución: [TU SOLUCIÓN EN 1 LÍNEA]

Caso de éxito: [EMPRESA SIMILAR + RESULTADO CON NÚMERO]

REQUISITOS:

- Asunto: máximo 7 palabras, sin signos de exclamación
- Apertura: usa el ángulo del análisis de forma natural
- Cuerpo: máximo 120 palabras en total
- CTA: una pregunta simple para llamada de 15 minutos
- Output: SOLO JSON con campos 'asunto' y 'cuerpo'

04 Construye el flujo en Make.com

Abre Make.com y crea un nuevo Scenario en blanco. Vas a agregar 7 módulos conectados en secuencia:

#	Módulo	Herramienta	Qué hace
1	Search Rows	Google Sheets	Lee prospectos con Estado vacío (pendientes)
2	Create a Completion	OpenAI	Ejecuta Prompt de Análisis → genera JSON de contexto
3	Parse JSON	JSON (built-in)	Extrae los campos del JSON para usarlos
4	Create a Completion	OpenAI	Ejecuta Prompt de Redacción → genera email
5	Parse JSON	JSON (built-in)	Extrae 'asunto' y 'cuerpo' del email
6	Add Lead / Send Email	Instantly / Gmail	Envía el email generado al prospecto
7	Update a Row	Google Sheets	Marca Estado='Contactado' y guarda el email generado

Configuración clave del Módulo 1 — Google Sheets

```
Módulo: Google Sheets → Search Rows
Spreadsheet: [tu hoja de prospectos]
Sheet: [nombre de la pestaña]
Filter: Column J (Estado) = [vacío]
Limit: 10 ← empieza conservador, aumenta después
```

Esto asegura que solo proceses prospectos que aún no han sido contactados

Configuración clave del Módulo 2 — OpenAI Análisis

```
Módulo: OpenAI → Create a Completion
Model: gpt-4o-mini (más barato, suficientemente bueno)
Max Tokens: 400
Temperature: 0.2 (más consistente para JSON)
```

```
Messages:
  Role: user
```

```
Content: [pega el Prompt de Análisis del Paso 3]
Reemplaza {{nombre}} con: {{1.A}} (columna A del módulo 1)
Reemplaza {{cargo}} con: {{1.D}} (columna D)
[y así con cada variable]
```

Configuración clave del Módulo 4 — OpenAI Redacción

```
Módulo: OpenAI → Create a Completion
Model: gpt-4o (mejor calidad para el email final)
Max Tokens: 350
Temperature: 0.7 (más creatividad para el email)
```

En el Prompt de Redacción, reemplaza {{output_modulo_1}} con: {{3.data}} ← el JSON parseado del Módulo 3

05 Prueba antes de activar

Protocolo de prueba — nunca saltes este paso

1. Haz clic en 'Run once' en Make.com — procesa solo 1 prospecto
2. Revisa el output de cada módulo haciendo clic en su burbuja
3. Verifica que el JSON del Módulo 3 tenga sentido para el prospecto
4. Lee el email generado completo — ¿suena humano? ¿es relevante?
5. Repite con 4-5 prospectos distintos antes de activar el envío automático
6. Si el 80%+ de los emails son buenos → activa. Si no → ajusta el prompt

Señales de que el agente está listo

El email menciona algo específico del prospecto o su empresa.

El asunto tiene menos de 8 palabras y genera curiosidad sin ser genérico.

El cuerpo tiene un CTA claro y único — no múltiples pedidos.

El tono no suena a plantilla corporativa — suena a persona real.

06 Activa y escala gradualmente

Configura el Scheduler en Make.com para que el agente corra automáticamente:

```
Semana 1: Frecuencia diaria, 08:00 AM, Lunes-Viernes, Limit: 10/día
```

Semana 2: Aumenta a 20/día si los resultados son buenos
Semana 3-4: Aumenta a 50/día
Mes 2+: 100-200/día cuando el dominio tenga buena reputación

⚡ Mejoras para la versión 2.0 de tu agente

Seguimiento automático: agrega módulos para emails de follow-up en días 4, 9, 20
Notificaciones: cuando alguien responde → Slack o WhatsApp te avisa inmediatamente
Enriquecimiento: conecta Clay o Clearbit para agregar más datos antes del Módulo 2
Calificación: agrega un módulo que evalúa las respuestas y las prioriza por potencial
CRM: conecta HubSpot para crear contactos automáticamente al enviar cada email