

# Automatiza tu Seguimiento de Leads con IA — Secuencias que se Personalizan Solas

Construye un sistema de follow-up que trabaja 24/7 sin perder el toque humano

[saleslatam.io](https://saleslatam.io) | *Carlos Chacón* | Recursos Gratuitos de IA para Ventas

El 80% de las ventas requieren más de 5 contactos. El 92% de los vendedores se rinden antes del cuarto intento. Ahí está el gap donde se pierden deals que ya deberían estar cerrados.

La solución no es contratar más vendedores. Es construir un sistema de seguimiento que no olvida, no se cansa y se personaliza para cada prospecto. Eso es exactamente lo que vamos a construir.



## Los números que hacen urgente automatizar el seguimiento

48% de los vendedores nunca hace un segundo intento de contacto

El 80% de las ventas requiere entre 5 y 12 contactos

Un lead seguido en los primeros 5 minutos tiene 21x más probabilidad de calificar

Empresas con seguimiento automatizado generan 2x más leads cualificados

## PARTE 1 — El Sistema de Seguimiento Inteligente

Un sistema de seguimiento efectivo tiene 3 componentes que trabajan juntos:

### Segmentación

Cada prospecto recibe el seguimiento correcto según su comportamiento — no todos igual

### Personalización IA

La IA adapta cada mensaje al contexto actual del prospecto — no plantillas estáticas

### Automatización

El sistema ejecuta solo — tú solo intervienes cuando hay una respuesta real

## PARTE 2 — Diseña tu Mapa de Seguimiento

### Seguimiento por tipo de prospecto

No todos los leads necesitan el mismo seguimiento. Define segmentos antes de automatizar:

Segmento	Señal de comportamiento	Frecuencia	Tono	Canal
Activo caliente	Abrió el email 3+ veces, visitó tu web	Cada 2 días	Directo y urgente	Email + LinkedIn
Activo tibio	Abrió el email 1-2 veces, sin respuesta	Cada 4-5 días	Informativo, sin presión	Email principal
Inactivo	No abrió los emails	Cada 7-10 días	Variar ángulo completamente	Email + llamada
Fuera de timing	Dijo 'no es el momento'	Cada 3-4 semanas	Educativo, sin venta	Email + LinkedIn

## PARTE 3 — Los Prompts de Seguimiento con IA

### Prompt para Follow-up 1 — Agregar valor nuevo (Día 4-5)

Eres experto en copywriting de ventas B2B para Latam.

Escribe el segundo email de una secuencia para:

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

Email anterior: {{resumen\_email\_1}}

Fecha del email anterior: {{fecha}}

REGLAS ABSOLUTAS:

- NO menciones que no respondió
- NO repitas el mismo ángulo del Email 1
- Sí agrega un insight, dato o tendencia nueva de su industria
- Termina con una pregunta diferente a la del Email 1
- Máximo 80 palabras
- Output: JSON con 'asunto' (incluye 'Re:') y 'cuerpo'

### Prompt para Follow-up 2 — Pregunta directa (Día 9-10)

Escribe el tercer email de seguimiento.

Prospecto: {{nombre}}, {{cargo}} en {{empresa}}  
Contexto de emails anteriores: {{resumen\_secuencia}}

Este email debe:

- Ser muy corto: máximo 50 palabras
- Hacer UNA pregunta directa de calificación (presupuesto, timing, prioridad)
- Crear apertura sin presionar
- Sonar como si lo escribieras en 30 segundos desde el teléfono
- Output: JSON con 'asunto' (diferente a los anteriores) y 'cuerpo'

### Prompt para Follow-up 3 — Caso de éxito (Día 14)

Escribe el cuarto email de la secuencia.

Prospecto: {{nombre}}, {{cargo}} en {{empresa}}, industria {{industria}}  
Caso de éxito que debo mencionar: {{caso\_exitos}} - [empresa + resultado + tiempo]

El email debe:

- Abrir con el caso de éxito de forma directa (sin 'Espero que...')
- Conectar el resultado del caso con el contexto del prospecto en 1 oración
- Preguntar si le interesa conocer cómo lo logramos
- Máximo 70 palabras
- Output: JSON con 'asunto' y 'cuerpo'

### Prompt para Breakup Email (Día 18-20)

Escribe el último email ('breakup email') de la secuencia.

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

Reglas:

- Máximo 40 palabras
- Anuncia que es el último email - sin drama
- Deja la puerta abierta para el futuro
- NO te disculpes ni seas servil
- Muestra algo de personalidad o humor ligero si el tono lo permite
- Output: JSON con 'asunto' (creativo, diferente) y 'cuerpo'

## PARTE 4 — Construye el Flujo en Make.com

El flujo de seguimiento tiene la misma estructura que el de prospección, con una capa adicional de lógica condicional:

#	Módulo	Condición	Acción
1	Google Sheets: busca prospectos	Estado = 'Contactado' AND Días_desde_contacto >= 4	Lee los prospectos que necesitan follow-up hoy
2	Router (bifurcación)	¿Cuántos emails lleva?	Dirige al prompt correcto según la etapa de la secuencia
3a	OpenAI: Follow-up 1	Email_count = 1	Genera el segundo email con valor nuevo
3b	OpenAI: Follow-up 2	Email_count = 2	Genera el email de pregunta directa
3c	OpenAI: Breakup	Email_count >= 4	Genera el email de cierre de secuencia
4	Instantly/Gmail	Siempre	Envía el email generado
5	Google Sheets: actualiza	Siempre	Incrementa Email_count y actualiza fecha de último contacto

## PARTE 5 — Gestionar Respuestas Automáticamente

El sistema también debe detectar respuestas y pausar la secuencia automáticamente:



### Flujo de detección de respuestas

Instantly / Lemlist detectan automáticamente cuando un prospecto responde  
 Configura una webhook en Make.com que reciba esta notificación  
 El flujo pausa la secuencia automática y te notifica por Slack o WhatsApp  
 Si la respuesta es positiva → crea una tarea en HubSpot para ti  
 Si la respuesta es negativa → mueve el prospecto a 'Descartado' en Sheets

### Prompt para clasificar respuestas automáticamente

Lee esta respuesta de email de ventas y clasifícala.

Email de respuesta: {{email\_respuesta}}

Devuelve SOLO este JSON:

```
{
  "clasificacion": "positiva|negativa|neutral|fuera_de_timing|referido",
  "urgencia": "alta|media|baja",
  "siguiente_accion":
  "llamar_hoy|agendar_reunion|enviar_info|esperar|descartar",
  "resumen": "El prospecto dijo X y necesita Y"
}
```

### Métricas del sistema de seguimiento

Tasa de respuesta por email en la secuencia (E1 > E3 > E2 > E4 típicamente)

Días promedio hasta primer respuesta positiva

% de deals que vienen de follow-up 3 o más (normalmente 40-60%)

Tasa de apertura del breakup email (suele ser la más alta de la secuencia)