

LinkedIn + IA — Prospecta 10x Más Rápido en B2B

El sistema completo para convertir LinkedIn en tu mejor canal de generación de deals

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

LinkedIn tiene 950 millones de usuarios. En Latam es el canal donde están tus decisores — más que cualquier otro. El problema no es que tus prospectos no estén ahí. El problema es que te toma demasiado tiempo encontrarlos, investigarlos y contactarlos uno por uno.

La IA cambia esa ecuación completamente. Esta guía te da el sistema completo: desde encontrar al prospecto correcto hasta cerrar la reunión, en menos tiempo del que usas hoy.

Lo que vas a poder hacer al terminar esta guía

- Encontrar 50-100 prospectos calificados en LinkedIn en menos de 30 minutos
- Generar mensajes de conexión personalizados para cada uno en segundos
- Crear una secuencia de 3 mensajes con IA que se sienta como conversación real
- Automatizar partes del proceso sin violar los términos de LinkedIn
- Medir y optimizar tu tasa de conversión en LinkedIn de forma sistemática

PARTE 1 — Optimiza tu Perfil Antes de Prospectar

Tu perfil es tu página de aterrizaje. Antes de enviar un solo mensaje, optimízalo. Un perfil mediocre mata tu tasa de aceptación, sin importar qué tan buenos sean tus mensajes.

Prompt: Optimiza tu titular de LinkedIn

```
Soy [tu cargo o rol] y ayudo a [tipo de empresa] a [resultado concreto].  
Mi perfil actual dice: [pega tu titular actual]
```

Reescribe mi titular de LinkedIn (máx. 220 caracteres) que:

- Hable del valor que genero, no de mi cargo
- Use palabras clave que buscarían mis prospectos ideales
- Sea específico con el tipo de empresa/cliente al que sirvo
- Incluya un resultado o número si es posible

Dame 5 opciones distintas, ordenadas de más a menos directo.

Prompt: Reescribe tu sección 'Acerca de'

Soy [tu nombre], [cargo]. Ayudo a [tipo de empresa] a [resultado].
 Mi sección 'Acerca de' actual: [pega tu texto actual]

Reescribe la sección 'Acerca de' (máx. 2000 caracteres) que:

- Abra con el problema que resuelvo (no con 'Soy...')
- Describa a quién ayudo y cómo en lenguaje claro
- Incluya 1-2 resultados concretos con números
- Termine con un CTA claro: qué hacer si quieren trabajar conmigo
- Use párrafos cortos y separados – fácil de leer en móvil

PARTE 2 — Encuentra Prospectos con Búsqueda Avanzada

LinkedIn tiene una búsqueda avanzada muy poderosa que la mayoría no usa bien. Con o sin Sales Navigator, puedes encontrar prospectos exactos.

Búsqueda gratuita (LinkedIn básico)

Filtro	Cómo usarlo	Ejemplo práctico
Cargo exacto	Escribe el cargo entre comillas	"VP de Ventas" o "Director Comercial"
Empresa	Nombre de empresa específica	Busca decisores en empresas de tu industria
Ubicación	País o ciudad	México, Colombia, Argentina — tu mercado
Conexiones	2do grado primero	Más probabilidad de aceptar — tienes una conexión común
Idioma	Filtra por perfil en español	Relevante para Latam específicamente

Prompt: Genera operadores de búsqueda en LinkedIn

Vendo [tu solución] a [tipo de empresa].
 Mi decisor ideal tiene estos atributos:

- Cargo: [cargo o cargos objetivo]
- Industria: [industria]
- Tamaño de empresa: [rango de empleados]
- País: [países objetivo]

Dame:

1. Las 5 variaciones de cargo más comunes que debo buscar en LinkedIn
2. Las 3 keywords de Skills que suelen tener estos profesionales
3. Los títulos de grupos de LinkedIn donde probablemente están
4. Las 10 empresas específicas de su industria en [país] que debería buscar

PARTE 3 — Mensajes con IA que Generan Respuestas

La mayoría de los mensajes en LinkedIn fallan por las mismas razones: son demasiado genéricos, demasiado largos o piden demasiado en el primer contacto. La IA te ayuda a evitar esos errores.

El sistema de 3 mensajes (repasso rápido)

Mensaje	Objetivo	Límite de caracteres
M1 — Conexión	Conectar sin generar rechazo — cero pitch, cero venta	300 caracteres
M2 — Valor	Aportar algo útil antes de pedir. Construir confianza	400-500 caracteres
M3 — Llamada	Proponer conversación cuando ya hay contexto	350 caracteres

Prompt M1 — Generar mensaje de conexión personalizado

Escribe un mensaje de conexión en LinkedIn.

Prospecto: [Nombre], [Cargo] en [Empresa]
 Algo específico de su perfil: [post reciente / logro / empresa / conexión común]
 Mi contexto: soy [tu rol] y trabajo con [tipo de empresa]

Requisitos:

- Máximo 300 caracteres (límite de LinkedIn)
- Menciona el dato específico de forma natural en la primera oración
- NO incluyas ningún CTA, link o pitch
- Tono: colega que quiere conectar, no vendedor que quiere vender

Dame 3 versiones distintas.

Prompt M2 — Mensaje de valor post-conexión

El prospecto aceptó mi conexión en LinkedIn hace 3 días.

Prospecto: [Nombre], [Cargo] en [Empresa], industria [Industria]
Contexto actual de su empresa: [noticias, crecimiento, expansión]
Mi solución: [lo que haces en 1 línea]

Escribe el segundo mensaje que:

- Agradece la conexión brevemente (1 oración, no más)
- Comparte un recurso o insight genuinamente útil para su rol
- Termina con una pregunta abierta que invite a conversar
- NO menciones tu producto ni pidas una reunión
- Máximo 400 caracteres

Dame 3 versiones.

Prompt M3 — Propuesta de llamada

El prospecto respondió al Mensaje 2 diciendo: [lo que respondió]
Prospecto: [Nombre], [Cargo] en [Empresa]
Mi solución: [tu solución en 1 línea]

Escribe el tercer mensaje que:

- Responde de forma natural a lo que dijo (1-2 oraciones)
- Conecta su respuesta con el valor que puedo aportar
- Propone una llamada de 15-20 minutos con 2 opciones de fecha
- Máximo 350 caracteres
- Tono: como continuación natural de conversación, no pitch de ventas

PARTE 4 — Automatización (Sin Violar los Términos de LinkedIn)

LinkedIn prohíbe el uso de herramientas que automaticen completamente acciones como conexiones masivas o mensajes. Sin embargo, hay formas seguras de escalar sin riesgos:

✔ Permitido — puedes automatizar	✘ Prohibido — evita estos riesgos
<ul style="list-style-type: none"> • Usar IA para generar mensajes personalizados (tú los envías) • Exportar datos de LinkedIn a Google Sheets manualmente • Programar recordatorios de seguimiento en tu CRM • Usar Sales Navigator para búsquedas avanzadas • Generar contenido con IA para publicar en tu perfil 	<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas que envían solicitudes de conexión automáticamente en masa • Bots que simulan tu actividad en LinkedIn • Scraping masivo sin respetar los límites de la API • Más de 50-100 solicitudes de conexión por día • Mensajes idénticos enviados a cientos de personas en pocas horas

Herramientas en zona gris (úsalas con criterio)

Herramienta	Qué hace	Nivel de riesgo	Recomendación
Dux-Soup	Visita perfiles y envía mensajes	Medio	Úsala con límites bajos y lentamente
PhantomBuster	Automatización de acciones en LinkedIn	Medio-alto	Configura delays largos y límites bajos
Expandi.io	Secuencias de mensajes y conexiones	Medio	La más 'segura' del mercado actualmente
Waalaxy	Outreach multicanal LinkedIn + email	Medio	Buena UX, respeta bien los límites

PARTE 5 — Usa tu Contenido como Lead Magnet

La forma más segura y escalable de prospectar en LinkedIn no es el outreach en frío — es que los prospectos vengan a ti.

Prompt: Genera un post de LinkedIn de alto impacto

Quiero publicar en LinkedIn sobre [tema relacionado a ventas / tu industria].

Mi audiencia: [vendedores B2B / directores comerciales / emprendedores]
 Mi perspectiva: [tu punto de vista u opinión personal sobre el tema]
 Algo que viví o aprendí: [experiencia o historia real]

Escribe un post de LinkedIn que:

- Abra con una afirmación provocadora o dato sorprendente (1 línea, sin punto final)
- Use párrafos de 1-2 líneas con saltos de línea frecuentes
- Incluya una historia personal o caso concreto
- Cierre con una lección práctica accionable
- Termine con una pregunta para generar comentarios
- Entre 150-300 palabras
- Tono: profesional pero humano, como de persona a persona

Estrategia de contenido para generar prospectos inbound

Tipo de post	Frecuencia	Objetivo	Engagement típico
Historia de caso de éxito (anonimizado)	1x por semana	Demostrar resultados reales	Alto — mucha gente comparte
Opinión contraria o debate	1x por semana	Generar comentarios y visibilidad	Muy alto — genera discusión
Tutorial o guía práctica	1x por semana	Posicionarte como experto	Medio-alto — mucho saves
Lección de fracaso o error	1x cada 2 semanas	Generar confianza y humanidad	Alto — muy auténtico
Lista / ranking	1x por semana	Fácil de consumir, muy compartible	Medio — muchos likes

PARTE 6 — Mide y Optimiza tu Prospección en LinkedIn

Métrica	Cómo medirla	Benchmark	Si estás por debajo
Tasa aceptación conexión	Conexiones aceptadas / enviadas	35-55%	Revisa foto de perfil y titular
Tasa respuesta M2	Respuestas / conexiones aceptadas	15-25%	El recurso no es relevante
Tasa reuniones M3	Reuniones / respuestas positivas M2	25-40%	CTA no claro o timing incorrecto
Conversión total	Reuniones / solicitudes enviadas	5-12%	Revisa si el perfil es el correcto

Leads inbound por contenido	Visitas a perfil tras posts	Varía	Publica con más consistencia
-----------------------------	-----------------------------	-------	------------------------------

 **Tu plan de LinkedIn para los próximos 30 días**

- Semana 1: Optimiza perfil completo (titular + 'Acerca de' + foto profesional)
- Semana 1-2: Construye lista de 100 prospectos calificados con búsqueda avanzada
- Semana 2: Envía 10-15 conexiones/día con mensajes personalizados
- Semana 2-4: Publica 3 posts/semana + gestiona las respuestas de conexiones
- Mes 2: Agrega los M2 y M3 a los que aceptaron. Mide y ajusta.