

Secuencia de 5 Emails de Prospección en Frío

Copia, personaliza y envía. Cada email para un momento específico
saleslatam.io | Carlos Chacón | Recursos Gratuitos de Ventas B2B

Cómo usar esta secuencia

1. Reemplaza TODOS los campos en [CORCHETES] con información real de tu prospecto
2. Personaliza el Gancho del Email 1 con un dato específico de su LinkedIn o empresa
3. Envía en los días indicados — los tiempos importan tanto como el contenido
4. Lee el email completo antes de enviar. La IA ayuda, tú decides.
5. Si responde en cualquier momento → sal de la secuencia y conversa

Los 5 Emails de la Secuencia

DÍA 1: Email Inicial *Propósito: generar curiosidad, abrir conversación*

Asunto: [Gancho personalizado máx. 7 palabras]

Hola [NOMBRE],

[GANCHO DE APERTURA — dato específico de su empresa, LinkedIn o industria.

Ej: Vi que [Empresa] acaba de expandir su equipo comercial a Colombia...]

Trabajo con [tipo de empresa similar a la suya] para [resultado concreto].

Con [empresa similar], logramos [resultado con número] en [tiempo].

¿Tendría sentido una llamada de 15 minutos esta semana para ver si algo de lo que hacemos podría ser relevante para [Empresa]?

Saludos,
[TU NOMBRE] |

DÍA 4 Follow-up #1 *Propósito: agregar valor nuevo, no mencionar que no respondió*
Asunto: Re: [mismo asunto del Email 1]

Hola [NOMBRE],

Quería compartirte esto antes de seguir: [dato, estadística o tendencia relevante para su industria — algo que no mencionaste en el email anterior].

Muchos [cargo] en [industria] me dicen que el mayor obstáculo ahora mismo es [problema común de su rol].

¿Es ese un tema en [Empresa] también?

[TU NOMBRE]

DÍA 9 Follow-up #2 *Propósito: calificar directamente, crear apertura sin presión*
Asunto: Una pregunta rápida, [NOMBRE]

Hola [NOMBRE],

Voy a ser directo: ¿[el problema que resuelves] es una prioridad para [Empresa] en los próximos 3-6 meses, o el timing simplemente no es el correcto?

No hay respuesta incorrecta — me ayuda saber si tiene sentido seguir en contacto.

[TU NOMBRE]

DÍA 14 Follow-up #3 *Propósito: caso de éxito relevante para generar urgencia*
Asunto: [Empresa] + [resultado que ofreces]

Hola [NOMBRE],

Cerramos un proyecto con [empresa del mismo sector o tamaño] donde logramos [resultado específico con número] en [tiempo].

Pensé en [Empresa] porque el contexto era similar:
[1-2 líneas describiendo la similitud con su situación].

¿Le interesaría conocer cómo lo hicimos?
[TU NOMBRE]

DÍA 20 Breakup Email *Propósito: cerrar el ciclo limpiamente, dejar puerta abierta*
Asunto: Última vez que te escribo, [NOMBRE]

Hola [NOMBRE],

Voy a asumir que el momento no es el correcto o que no es relevante para [Empresa] ahora mismo — y está bien.

No te escribiré más. Pero si en algún momento [el problema que resuelves] sube en su lista de prioridades, aquí estaré.

Mucho éxito con [algo específico que sabes de su empresa o rol].

[TU NOMBRE]



Benchmarks de esta secuencia

Tasa de apertura promedio: 45-60% (el asunto del Email 1 es el factor clave)

Tasa de respuesta total: 10-18% (suma de respuestas a los 5 emails)

Reuniones generadas: 3-6% de los contactos totales

Si estás por debajo: revisa primero el Gancho del Email 1