

L U M B R E



Investigar, enriquecer y calificar prospectos

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

El trabajo bueno de la prospección: usar IA para investigar y enriquecer prospectos con datos públicos, y calificarlos con una rúbrica para no dispersar el esfuerzo.

QUÉ APRENDERÁS

- Diseñar un flujo donde la IA investiga empresas de fuente pública, enriquece el perfil del prospecto y lo califica por ajuste, tamaño y momento, para priorizar a quién contactar primero.

Calificar antes de contactar: el antídoto contra el spam

Mapa conceptual

Investigar, enriquecer y calificar prospectos

Calificar antes de contactar: el antídoto co

El flujo en tres estaciones

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.





Imagen libre de Wikimedia Commons (CC BY 2.0, autor: Senado Federal)

VIDEO

IA para encontrar clientes: el método paso a paso

La mejor forma de no molestar es contactar solo a quien tiene sentido. Aquí, cómo la IA investiga y califica para priorizar.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=4TSEgYbolrE>

La diferencia entre un vendedor consultivo y un spammer no es el mensaje: es **a quién** se lo manda y **cuánto sabe de él antes** de escribirle. Un prospecto bien investigado recibe algo relevante; uno al azar, ruido.

La IA brilla justo aquí: puede leer el sitio público de una empresa, su LinkedIn corporativo, sus noticias, y armar un **perfil enriquecido** en segundos. Pero enriquecer no es acumular datos: es responder tres preguntas para **calificar** — ¿encaja? (ajuste), ¿es del tamaño que sirve? (tamaño), ¿tiene motivo para actuar ahora? (momento).

Enriquecer ≠ espiar

Enriqueces con **información pública y profesional de la empresa** (giro, tamaño, servicios, noticias). No con datos personales privados del contacto. La meta es entender el negocio para ser relevante, no armar un expediente de una persona.

El flujo en tres estaciones

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

1. De la lista cruda al prospecto priorizado

La rúbrica convierte "a ver a quién le mando" en "a quién contacto primero y por qué".

Criterio de calificación	Qué pregunta	Señal fuerte	Señal débil
Ajuste	¿Mi solución resuelve un dolor que esta empresa tiene?	Su giro encaja perfecto con tu oferta	Negocio que no tiene ese proceso
Tamaño	¿Puede pagarlo y le importa lo suficiente?	Empleados y volumen que justifican el dolor	Demasiado pequeño para sentir el dolor
Momento	¿Hay razón para actuar ahora?	Crecimiento, contratación, noticia relevante	Sin ninguna urgencia visible
Accesibilidad	¿Llego a un decisor con datos lícitos?	Contacto profesional público identificable	Nadie alcanzable sin espiar

2. La IA te devuelve 200 empresas "enriquecidas" pero con el mismo mensaje genérico para las 200. ¿Qué paso del flujo se falló?

- ☐ La investigación: faltaban más datos.
- ☐ La calificación: sin puntuar ajuste, tamaño y momento, no hay priorización, así que el sistema degenera en un envío masivo genérico — justo el spam que queríamos evitar.
- ☐ El enriquecimiento: había que agregar más campos.
- ☐ Ninguno: 200 es un buen número para empezar.

3. Un prospecto con ajuste y tamaño perfectos pero sin ninguna señal de momento debe tratarse igual que uno con las tres cosas.

☐ Verdadero

☐ Falso

4. Diseña la rúbrica de calificación para TU oferta finalista: define qué señales de ajuste, tamaño y momento buscaría la IA, y un puntaje mínimo para decidir "contactar ahora" vs "seguir después".

Si no puedes nombrar una señal de "momento" para tu giro, investiga un poco: casi siempre es temporada, crecimiento o un cambio regulatorio.

Siguiente paso: *Proyecto: sistema de prospección asistido por IA* — vas a integrar ética, investigación y calificación en un sistema completo, del perfil ideal al CRM con seguimiento.

Referencia curricular

Materia:	IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales
-----------------	---

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c08-r01-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat