

L U M B R E



Proyecto: sistema de prospección asistido por IA

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

Entregable del curso: un sistema de prospección end-to-end donde la IA ayuda a encontrar, calificar y dar seguimiento a prospectos sin spam, con consentimiento y métricas honestas.

QUÉ APRENDERÁS

- Diseñar un sistema completo de prospección asistida por IA: perfil ideal, fuentes lícitas, flujo de investigación y calificación, mensaje personalizado, CRM y seguimiento, con salvaguardas éticas integradas.

Tu sistema: del perfil ideal al "gracias, no me interesa"



Imagen libre de Wikimedia Commons (CC0, autor: Angle52sales)

VIDEO

IA para encontrar clientes: el método paso a paso

El proyecto integra todo: un sistema que encuentra, califica, contacta con respeto y da seguimiento medible.



Escanea para verlo en Lumbre

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

Un sistema de prospección no es 'mandar correos con IA'. Es una **máquina de seis partes** donde cada pieza tiene un trabajo y una métrica, y donde la ética está integrada en el flujo, no pegada al final. Tu entregable documenta las seis partes para TU oferta finalista del curso anterior.

Recuerda el espíritu: el objetivo no es contactar a más gente, es **tener mejores conversaciones con la gente correcta**, y saber qué hacer con cada respuesta — incluida la negativa.

La ética no es una pantalla: es una pieza del sistema

Tu diseño debe mostrar **dónde** vive el consentimiento (fuente de datos), **dónde** la transparencia (identidad en el mensaje) y **dónde** la salida fácil (gestión de negatives). Si tu diagrama no tiene una caja para el "no me interesa", te falta una pieza.

Las seis partes del sistema

1. Ordena las etapas del sistema de prospección como deben ejecutarse.

Definir el perfil ideal de cliente (ICP) _____
Identificar fuentes de datos lícitas y construibles _____
Investigar y enriquecer prospectos con IA _____
Calificar y priorizar con la rúbrica _____
Contactar con mensaje relevante y transparente _____
Registrar en CRM y dar seguimiento (o cerrar con respeto) _____

Mapa de las seis partes y sus piezas

• Sistema de prospección con IA

- Perfil ideal
 - Giro
 - Tamaño
 - Dolor típico
- Fuentes lícitas
 - Sitios públicos
 - Directorios
 - Aviso de privacidad
- Investigación IA
 - Resumen de empresa

- Señales de dolor
- Citar fuente
- Calificación
 - Ajuste
 - Tamaño
 - Momento
- Contacto
 - Mensaje relevante
 - Identidad clara
 - Salida fácil
- Seguimiento
 - CRM
 - Métricas honestas
 - Cerrar negatives

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.



Mide conversaciones y respeto, no volumen de disparos. Lo que mides, repites.

Parte	Métrica honesta a vigilar	Trampa a evitar
Fuentes	% de prospectos con fuente lícita verificable	Listas compradas de datos personales
Calificación	Prospectos priorizados vs total investigado	Enviar a todos por igual
Contacto	Tasa de respuesta (no de envío)	Celebrar "10,000 correos enviados"
Seguimiento	Conversaciones avanzadas y negatives respetados	Ignorar el "no" o no registrarlo

2. Un alumno presume su sistema: "la IA me manda 500 correos al día solos". Según el proyecto, ¿qué revela su métrica?

- ☐ Que tiene un sistema excelente y escalado.
- ☐ Que midió volumen de envío, no calidad: sin calificación previa ni métrica de respuesta y seguimiento, 500 al día es una máquina de spam, no un sistema de prospección.
- ☐ Que le falta más IA.
- ☐ Que debería enviar 1,000.

3. Cuando un prospecto responde "no me interesa, no me vuelvan a escribir", el sistema debe eliminarlo o marcarlo para no contactarlo de nuevo.

☐ Verdadero

☐ Falso

4. Documenta tu sistema: dibuja o describe las seis partes para tu oferta, define una métrica honesta por parte y explica con una frase dónde vives el consentimiento, la transparencia y la salida fácil.

Si tu descripción del contacto es "la IA escribe y manda", te faltan las piezas de calificación y seguimiento que convierten el disparo en sistema.

Cierre del curso: ya no persigues prospectos al azar: tienes un sistema que define a quién sirve, investiga con fuentes lícitas, califica antes de molestar, contacta con respeto y mide conversaciones, no envíos. En C16 aprenderás a ponerle precio a todo lo que ya sabes construir.

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-r01-0a03>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat