



WEBINAR NEETY · MIÉRCOLES 28 DE OCTUBRE · 10:00

Cómo detectar con IA los clientes que tardas meses en encontrar

Tres niveles: LinkedIn, Claude y Neety. Con prompts para copiar.

Iker Galarza cofundador de Neety · 30 minutos y preguntas



ANTES DE EMPEZAR · CONTESTA EN EL CHAT

¿Dónde se te atasca hoy la prospección?

1

Encontrar las empresas

Sé qué tipo de cliente quiero, pero no cuáles son.

2

Dar con la persona

Tengo las empresas, pero no sé a quién llamar.

3

Saber cuándo

Sé a quién, pero me entero tarde de los proyectos.

4

Hacerlo cada semana

Lo hago a mano y se cae en cuanto hay lío.

Escribe solo el número en el chat. Son cinco segundos y me sirve para enfocar los ejemplos.

LO QUE NOS DIJO UN CLIENTE

**«Nadie que compra tornillos
pone en su web que compra
tornillos.**

**¿Cómo encuentra el que vende
tornillos a quién vendérselos?»**

Un cliente de Neety, en una reunión de julio de 2026.

LA IDEA DE TODO EL WEBINAR

No lo escribe, pero deja pistas

Si vendes	Tu cliente nunca escribe	Pero deja estas pistas públicas
Tornillería	«Compramos tornillos»	Monta máquinas, publica despieces, busca montadores
Fleje de acero	«Compramos fleje»	Habla de prensas y troqueles, busca matriceros
Puentes grúa	«Tenemos puentes grúa»	Calderería pesada, piezas de toneladas, busca gruistas
Válvulas	«Movemos lodos»	Es mina, papelera o depuradora, habla de relaves

Todo es público: su web, sus ofertas de empleo, sus noticias, el registro mercantil, las ferias a las que va. Y todo lo puede leer una IA.

FUERA DE LA INDUSTRIA

Si vendes software o servicios, igual

✓ CERTIFICACIÓN

ISO 42001, la de IA

NUNCA ESCRIBE

«Necesitamos la ISO de IA»

PERO SE LE VE

Ya tiene la ISO 27001, con el sello en su web. Lanza funciones con IA.

</> SOFTWARE · SAAS

Software de RR. HH.

NUNCA ESCRIBE

«Nos ahogamos en currículums»

PERO SE LE VE

Publica quince ofertas al mes. Abre centros nuevos.

📊 FINANZAS

Factoring

NUNCA ESCRIBE

«Nos falta caja»

PERO SE LE VE

Gana concursos públicos, que salen publicados. Crece en plantilla.

La pregunta es siempre la misma: ¿qué hace en público quien necesita lo que vendes?

LO QUE VAMOS A VER

Tres niveles, de empezar hoy a tenerlo todo integrado

NIVEL 1

LinkedIn solo



El punto de partida.
Dos minutos.

NIVEL 2 · HOY, A FONDO

Con Claude



- A.** En el chat, con búsqueda web.
- B.** Con Claude Code, conectado a LinkedIn.

☆ LO MÁS COMPLETO

Nivel 3 · Neety



La fase avanzada. Todo integrado y corriendo solo.

1

LinkedIn solo

El punto de partida, en dos minutos.

LinkedIn
SALES NAVIGATOR

Sirve para empezar, no para llegar

LO QUE SÍ

Busca por palabra clave, no por sector. Hay 582 estampadoras en España y solo 14 están en la categoría de automoción.

Une sinónimos con OR, en mayúsculas.

DÓNDE SE QUEDA

Busca palabras, no pistas. «Estampación» también trae camisetas.

No valida nada. Cada empresa la abres y la miras tú.

Ahí se van los meses: en abrir web por web. Eso es lo que le vamos a dar a Claude.



2

Con Claude

- A. En el chat, con búsqueda web.
- B. Con Claude Code, conectado a LinkedIn.



Por qué yo uso Claude



El más listo para decidir

Lee tu ficha y la web de cada empresa, y decide con criterio.



Se le habla normal

Sin filtros ni fórmulas. Le cuentas lo que buscas.



Y tiene Claude Code

Del chat a algo que trabaja solo. Lo vemos en la parte B.

La parte A también funciona en



ChatGPT



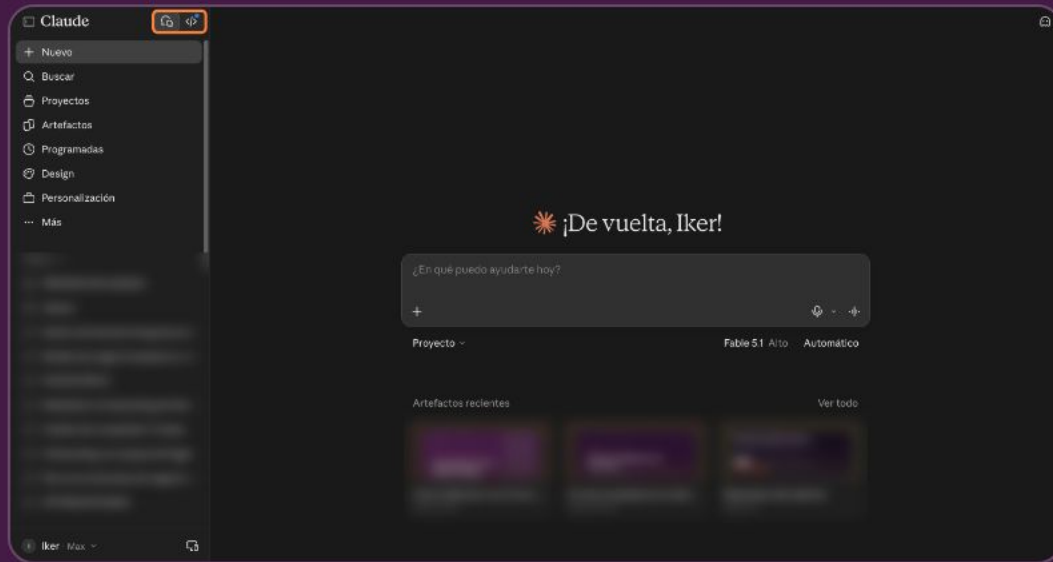
Gemini



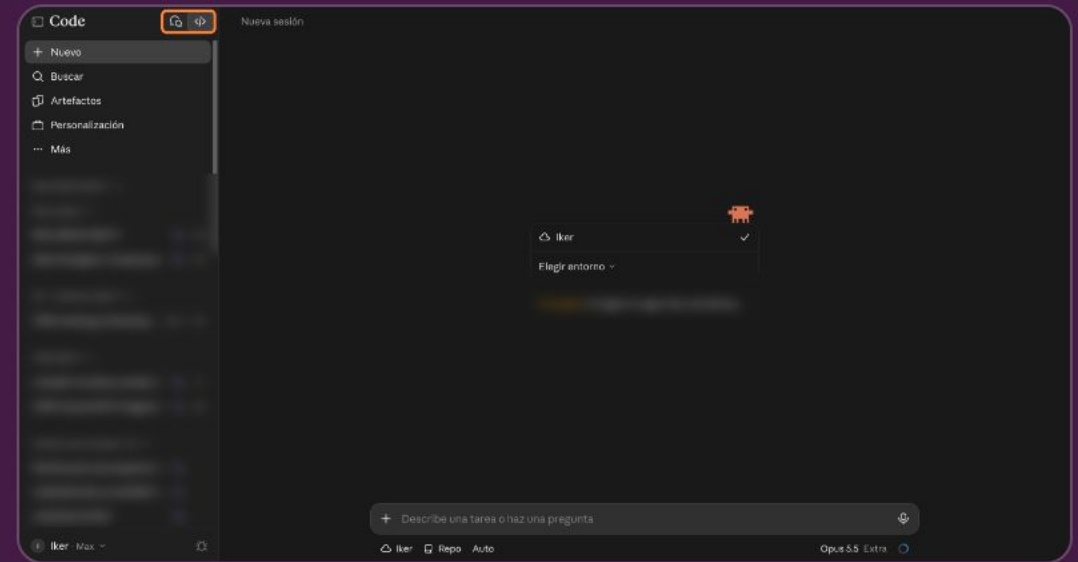
Copilot

DENTRO DE CLAUDE

Dos sitios: el chat y Code



A El chat. Preguntas y prompts, con búsqueda web.



B Code. Le das una tarea y la ejecuta.

Se cambia con el botón de arriba a la izquierda, marcado en naranja.

2A · PASO 0

La ficha de tu cliente

PLANTILLA · HAZ FOTO

Lo que busco	Cómo se ve desde fuera (la pista)
Estampa o troquela piezas de acero	Su web habla de prensas, troqueles o piezas estampadas
Fabrica, no distribuye	Tiene planta y busca operarios de prensa o matriceros
Pieza pequeña o mediana, en serie	Su catálogo: clips, soportes, terminales, herrajes
Trabaja acero, no solo inox o aluminio	Los materiales que nombra en su web
Lo que descarta	Estampación textil, fabricantes de troqueles o prensas, fabricantes de vehículos

La regla: si un criterio no tiene pista pública, no sirve para buscar. «Que valoren la calidad» no se ve desde fuera.

PROMPT 1 · 2A, EN EL CHAT

Que la IA te escriba la ficha

COPIA Y PEGA · HAZ FOTO

 Claude

 Usa el micrófono y díctalo. Hablando le das mucho más contexto y tardas diez veces menos.

Actúa como un consultor comercial. Vamos a escribir la ficha de mi cliente ideal para buscarlo con IA.

Mi empresa y lo que vendo: [qué hacéis y qué vendéis]

Mis 10 mejores clientes: [nombre y web]

Los que me salieron mal: [cuáles y por qué]

Lo que sé de mis clientes y se puede ver desde fuera: [díctalo: qué hacen, qué máquinas o certificaciones tienen, a qué ferias van, qué buscan en sus ofertas de empleo, qué publican]

1. Mira la web de esos clientes y dime qué tienen en común que se pueda COMPROBAR desde fuera.
2. Para cada rasgo, la pista pública que lo delata: una frase en su web, una oferta de empleo, una certificación, una noticia.
3. Las palabras con las que se describen ellos, en castellano y en inglés.
4. Lo que descarta: las que lo parecen y no lo son.
5. Pregúntame de una en una lo que te falte. Al final, escribe la ficha con estos apartados: lo que vendo, a qué se dedica, tamaño y zona, lo que descarta, condiciones con su pista, a quién escribir y cuándo.

ASÍ TE TIENE QUE QUEDAR · HAZ FOTO

La ficha terminada, si vendes tornillos

Así la montamos en  **Neety**

Área de negocio

LO QUE VENDO

Tornillería y fijaciones técnicas, con stock y entrega en 24 horas, en toda España.

Empresa ideal

A QUÉ SE DEDICA

Fabrica maquinaria, calderería, cuadros eléctricos o remolques. De 20 a 500 personas, con planta en España.

Empresa ideal

PRIMERO, LO QUE DESCARTA

No es una ferretería ni un almacén de suministro, no fabrica tornillos y no es un taller que solo repara.

Empresa ideal

CONDICIONES, CON SU PISTA

Monta en su planta → busca montadores o soldadores.
Fabrica en serie → catálogo con modelos y referencias.

Buyer persona

A QUIÉN ESCRIBIR

Responsable de compras o jefe de producción. En las pymes, el gerente.

Señales

CUÁNDO ESCRIBIR

Amplía nave, lanza una máquina nueva o busca montadores.

Palabras para buscarlo: fabricante de maquinaria, calderería, cuadros eléctricos, remolques, machinery manufacturer, steel fabrication

PROMPT 2 · 2A, EN EL CHAT

Buscar empresas con pruebas

COPIA Y PEGA · HAZ FOTO



Antes de enviarlo: activa la búsqueda web en el chat. Sin ella, la IA se inventa empresas.

Adjunto la ficha de mi cliente. Busca en internet 20 empresas reales en [zona] que la cumplan.

1. Ninguna empresa de memoria. Solo las que encuentres buscando.
2. Para cada una: nombre, web y la PRUEBA, la frase y la URL donde se ve que cumple. Vale lo indirecto: su catálogo, sus máquinas, una certificación, una oferta de empleo, una noticia.
3. Si un criterio no se puede comprobar, escribe "no verificado". No lo supongas.
4. Busca en castellano y en inglés, con las palabras de la ficha. Mira también expositores de ferias, clusters y asociaciones.
5. Deja fuera las más conocidas. Busco las que no salen a la primera.

PROMPT 3 · 2A, EN EL CHAT

Validar tu listado en bloque

COPIA Y PEGA · HAZ FOTO



Te pego mi listado de empresas (de LinkedIn, de una feria o de mi CRM). Ya tienes la ficha de mi cliente en esta conversación. Busca en la web de cada una.

Para cada empresa dime:

1. ENCAJA, NO ENCAJA o NO SE PUEDE COMPROBAR
2. El motivo en una línea y la prueba: la frase y la URL
3. Prioridad 1, 2 o 3 según [tus criterios]

Reglas: no te inventes nada. Comprueba que la empresa sigue activa y que es la que fabrica o presta el servicio, no una comercializadora con el mismo nombre.

Al final, dime los 3 motivos de descarte más repetidos.

El chat te da veinte, no el mercado

Veinte por tanda

Busca en Google, no en una base de empresas. Saca las que encuentra, no todas.

No sabes cuántas te dejás

«Simplemente es saber si va a llegar a todas o me estoy dejando mucho.»

Una tarde cada vez

Copiar, pegar, revisar. Y el mes que viene, otra vez.

Para el mercado entero, Claude tiene que leer LinkedIn.

2B

Claude Code, conectado a LinkedIn

No hace falta saber programar.

 **Claude Code**

LinkedIn
SALES NAVIGATOR

 **unipile**

2B · QUÉ ES CLAUDE CODE

El chat responde. Code hace el trabajo.

 Claude Code



Le pides la tarea

En castellano, como al chat.



Escribe el código

Tú no lo tocas.



Y lo ejecuta

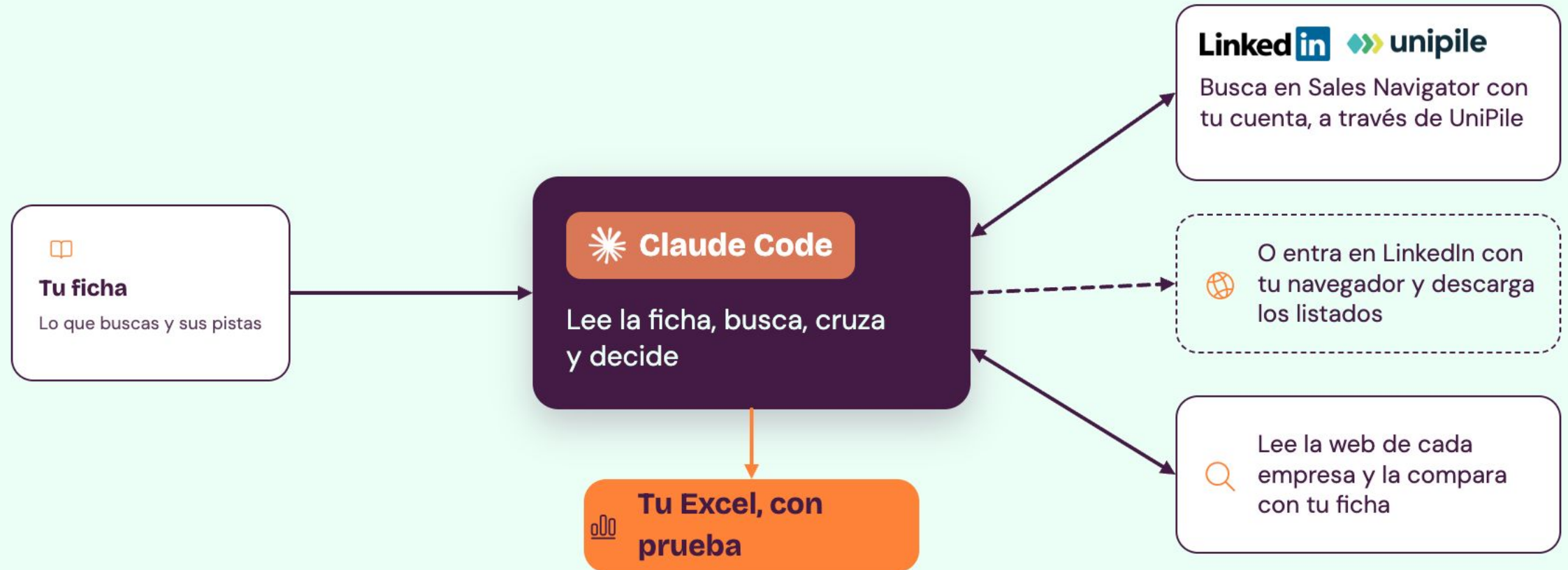
Busca, descarga, cruza y te deja el Excel.



Puede conectarse a otras herramientas y hasta usar tu navegador.

Claude Code, en el centro

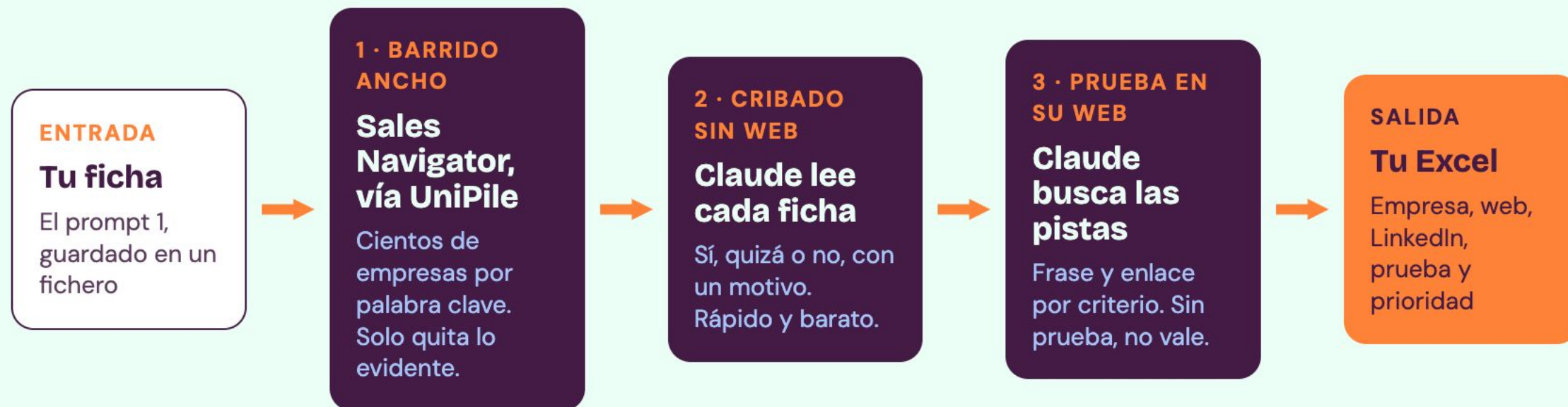
ESQUEMA · HAZ FOTO



2B · CÓMO SE MONTA

Tres pasos, en este orden

ESQUEMA · HAZ FOTO



LO QUE NECESITAS

 **Claude Code** Viene con el plan de pago de Claude


SALES NAV

Tu licencia de LinkedIn



Conecta tu LinkedIn a Claude por API

PROMPT 4 · 2B, EN CLAUDE CODE

El encargo, de principio a fin

COPIA Y PEGA · HAZ FOTO

✱ Claude Code

Lee ficha-cliente.md: es la ficha de mi cliente ideal.

1. Con la API de UniPile y mi cuenta de Sales Navigator, busca empresas en [zona] con las palabras clave de la ficha, en castellano y en inglés.
2. Quita las páginas sin industria ni descripción.
3. Lee la descripción de cada empresa y clasifícala SÍ, QUIZÁ o NO contra la ficha, con un motivo. Ante la duda, QUIZÁ.
4. Para las SÍ y QUIZÁ, busca en su web una frase que pruebe cada criterio. Sin prueba, NO VERIFICADO. No inventes nada.
5. Guárdalo en un Excel: empresa, web, LinkedIn, veredicto, prueba (frase y URL) y prioridad.

PROMPT 5 · 2B, LAS REGLAS DE LA CASA

Lo que tu Claude tiene que saber de LinkedIn

COPIA Y PEGA

 Claude Code

Reglas para buscar empresas en LinkedIn. Guárdalas y aplícalas siempre:

1. OR siempre en mayúsculas. En minúscula devuelve cero sin avisar.
2. Máximo 1.000 empresas por búsqueda: trocea por tamaño (1 a 10, 11 a 50, 51 a 200...).
3. El tamaño de LinkedIn cuenta perfiles, no empleados. No descartes por tamaño sin mirar su web.
4. Busca la actividad de quien usa mi producto, no mi producto: eso trae a la competencia.
5. Las palabras traen ruido ("estampación" también es textil). Por eso se valida.
6. Cruza web y LinkedIn por el dominio, nunca por el nombre.
7. Una empresa puede haber cerrado aunque su LinkedIn siga vivo. Compruébalo.

2B · LO HEMOS HECHO PARA ESTE WEBINAR

Quien vende fleje busca estampadores

600  sacadas de Sales Navigator, en España

579  sin las 21 páginas vacías

180  **candidatas** al leer su ficha: 124 sí y 56 quizá

12  de 15 revisadas en su web, **con la frase que lo prueba**

399 descartadas sin abrir una web. 232 eran camisetas e imprenta, y 67 proveedores: prensas, troqueles o el propio fleje.

Cribar 579 fichas: 12 minutos. Todo el ejercicio, menos de media hora.

Ejercicio real con Claude Code, 27 de octubre de 2026. Búsqueda: estampación OR stamping OR troquelado OR embutición OR deep drawing OR troquelería.

2B · TRES DE LAS DOCE QUE HA SACADO

Casi invisibles en LinkedIn

Empresa	La prueba, en su web	La pista de que compra fleje
Tresel tresel.com · 18 perfiles	«Fabricación de componentes metálicos mediante procesos de estampación y embutición en frío»	«Estampación progresiva en material galvanizado»
Mecánica J. Parente mjparente.com · 4 perfiles	«Somos Fabricante de matrices y estampación de piezas metálicas.»	Prensas de hasta 400 t con «Alimentación: 600 x 4 mm»
Albax albaxmadrid.com · 1 perfil	«En Albax somos especialistas en embutición profunda, estampación, mecanizado, repulsado...»	«Líneas de alimentación de hasta 4 mm»

Ninguna escribe «compramos fleje». Pero una línea de alimentación de 4 mm es una bobina de fleje entrando en una prensa.



☆ NIVEL 3 · LA FASE AVANZADA

 **Neety**

**Todo integrado, del
criterio al mensaje, y
corriendo solo.**

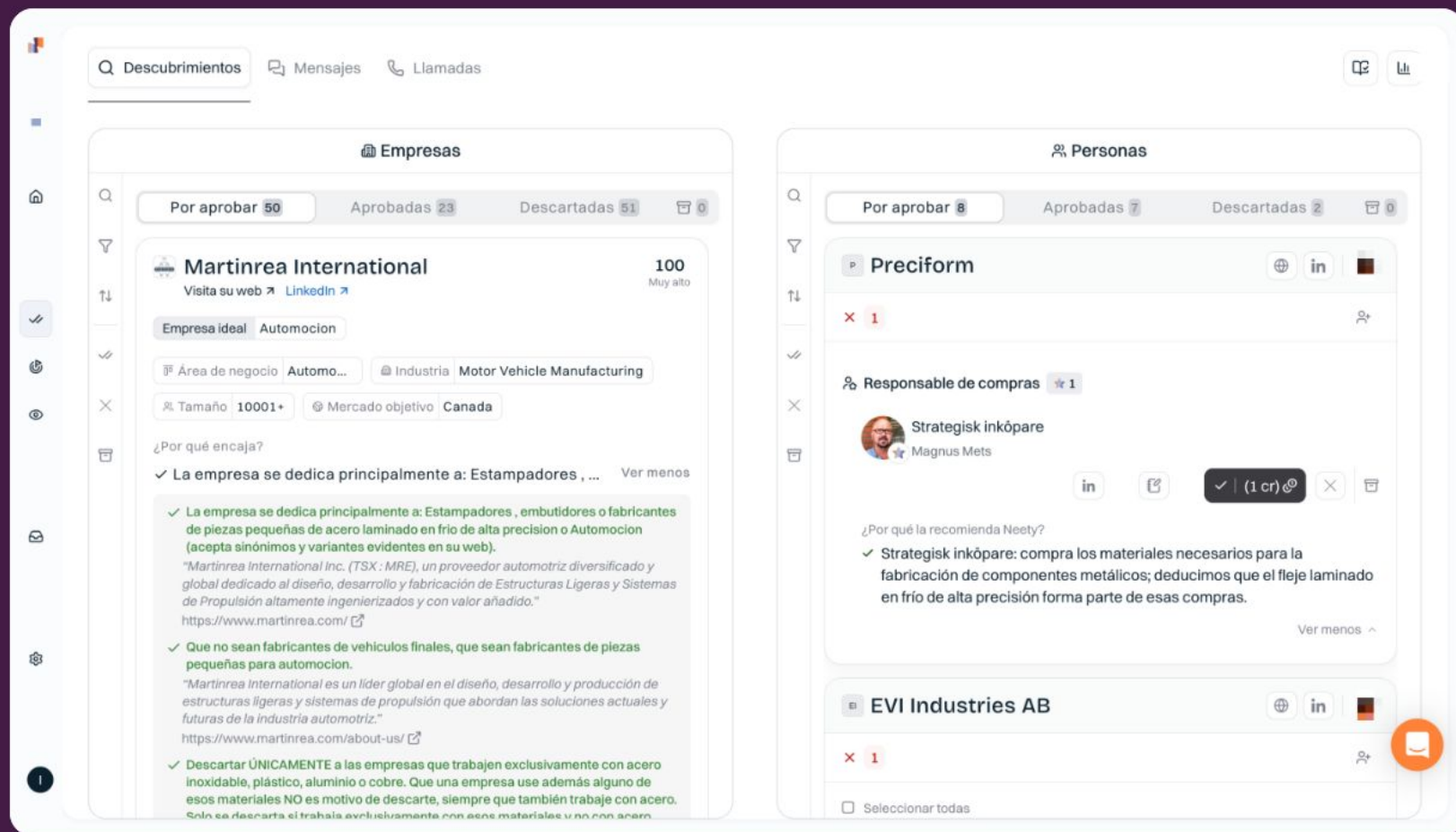


EMPRESAS Y
PERSONAS

La prueba, y quién compra

Izquierda: cada empresa,
con la frase de su web que
lo prueba.

Derecha: quién compra, y
por qué.



Tu ficha en texto libre, y reglas que aprende de tus descartes

×

Empresa ideal

Automocion

Empresas que estampan, embuten, troquelan o fabrican piezas metálicas pequeñas de acero mediante conformado en frío. Proporcionan esas piezas a fabricantes de componentes y ensambladores del sector automotriz.

Parámetros

Área de negocio

Automoción

Industria

Estampadores , embutidores o fabri...

Tamaño

51-200 +7

🕒 Especificaciones

✓

Que no sean fabricantes de vehiculos finales, que sean fabricantes de piezas pequeñas para automocion.

✎ 🗑

✓

Descartar ÚNICAMENTE a las empresas que trabajen exclusivamente con acero inoxidable, plástico, aluminio o cobre. Que una empresa use además alguno de esos materiales NO es motivo de descarte, siempre que también trabaje con acero. Solo se descarta si trabaja exclusivamente con esos materiales y no con acero.

✎ 🗑

✓

Estampadores, embutidores, troqueladores o fabricantes de piezas metálicas de acero mediante conformado en frío (estampado, embutición, cold heading, fineblanking, corte fino). El que sea específicamente "acero laminado en frío" y de "alta precisión" es deseable pero NO obligatorio. Si la web confirma que estampan/embuten/troquelan/conforman piezas de acero pero NO especifica si el acero es laminado en frío o si es de alta precisión, NO lo consideres motivo de descarte: márcalo como que cumple. Solo descarta si hay evidencia de que su actividad principal NO es el conformado de metal (p. ej. solo inyección de plástico, fundición/die-casting, mecanizado puro) o de que no trabajan acero.

✎ 🗑

La ficha. Lo que fabrican, usan o compran, escrito como en el prompt 1.

×

Empresa ideal

Automocion

Empresas que estampan, embuten, troquelan o fabrican piezas metálicas pequeñas de acero mediante conformado en frío. Proporcionan esas piezas a fabricantes de componentes y ensambladores del sector automotriz.

Parámetros

Área de negocio

Automoción

Industria

Estampadores , embutidores o fabri...

Tamaño

51-200 +7

🕒 Especificaciones

📋 Reglas de descarte 29

Las ha creado Neety a partir del feedback de tu equipo al descartar con «No encaja con lo que busco». Mientras están activas, no te propone empresas que no las cumplan.

Descarta si la web presenta a la empresa como fabricante de vehiculos finales (por ejemplo: 'fabricante de camiones', 'fabricación de remolques', 'fabricamos semirremolques').

🔴

ayer

➡ 1 descarte

Descarta si la web presenta su producto o actividad principal como fabricante de maquinaria o de matrices/utillajes/troqueles (somos fabricantes de maquinaria, fabricante de maquinaria, fabricación de maquinaria, fabricamos maquinaria, fabricante de máquinas, fabricamos máquinas, fabricante de matrices, fabricación de matrices, fabricamos matrices, fabricante de troqueles, fabricación de

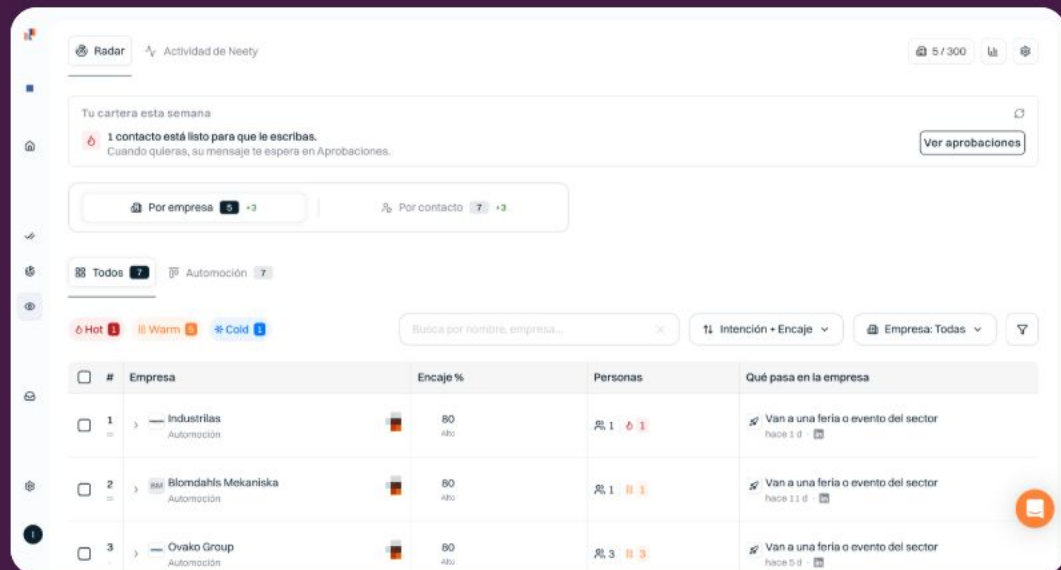
🔴

...

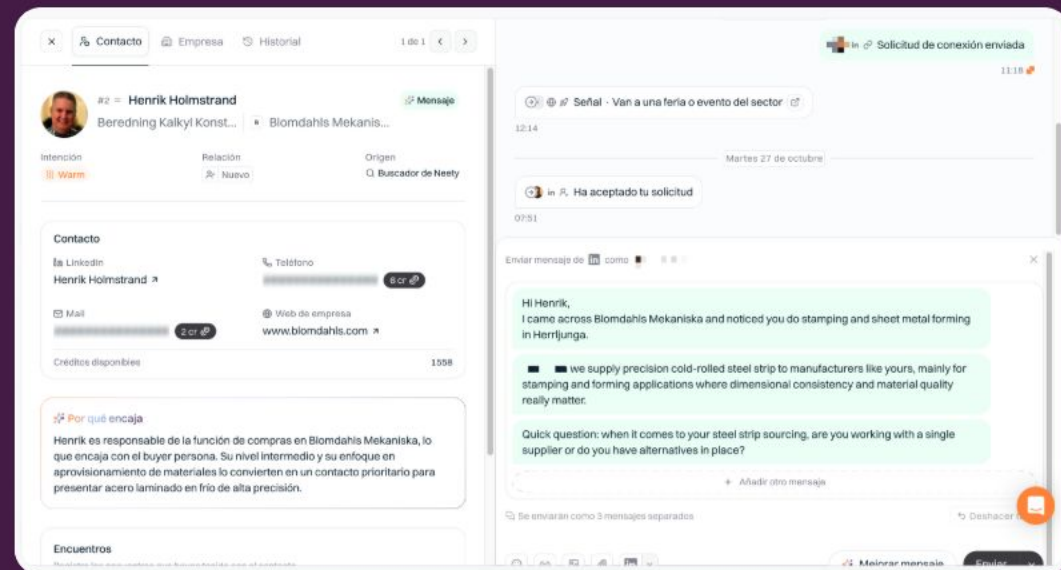
Lo que aprende. 29 reglas creadas solas cuando el equipo descartó algo.

Neety EL CUÁNDO Y EL MENSAJE

Te avisa cuando pasa algo, con el mensaje escrito



El radar. Tus cuentas vigiladas y qué ha pasado en cada una.



El mensaje. Por qué encaja, la señal y el texto listo para aprobar.

Hasta dónde llega cada nivel

☆ LO MÁS COMPLETO

	1 · LinkedIn	2A · Claude chat	2B · Claude Code	3 · Neety
Empresas	Por palabra, con ruido	20 por tanda	El mercado entero	El mercado entero, cada semana
Prueba	La miras tú	Si se la pides	Frase y enlace	Frase y enlace
Personas	A mano	No	Con más trabajo	Quién compra y por qué
Cuándo	No	No	No	Señales vigiladas
Mensajes	A mano	Te ayuda a escribir	Te ayuda a escribir	Escritos y listos
Tu tiempo	Semanas	Una tarde por tanda	Montarlo y cuidarlo	Aprobar

¿No estás para contratar nada? Empieza por el 2A esta semana. Te arreglas, pero no vas a llegar muy lejos.

TRES FRASES PARA LLEVARTE

**Tu cliente no lo escribe, pero deja pistas.
Apúntalas en una ficha.**

**Cada empresa, con su prueba. Sin enlace,
no existe.**

**El chat te da veinte. Conectado a LinkedIn, el
mercado entero.**

**Esta semana, solo una cosa: el prompt 1 con tus diez
mejores clientes.**



ANTES DE IRTE

Llévate la presentación y la grabación

- ✓ Los cinco prompts, para copiar
- ✓ Esta presentación y la grabación
- ✓ Te llega entre esta semana y la siguiente

¿Lo quieres antes? Pídemelo por privado y te lo paso.



neety.com/newsletter

ESCANEA CON EL MÓVIL



Y SI QUIERES VERLO CON TU CASO

Reserva 30 minutos conmigo

- ✓ Trae cinco empresas que encuentraste a mano
- ✓ Montamos tu ficha y miramos si Neety las saca
- ✓ Sin compromiso: si no encajamos, te lo digo



neety.com/solicitar-demo

ESCANEA CON EL MÓVIL

Preguntas

Presentación y grabación: neety.com/newsletter

Tu caso, en 30 minutos: neety.com/solicitar-demo

Iker Galarza · cofundador de Neety · neety.com