

EKUANTUM · EK PROSPECTOR · PROSPECCIÓN DENTRO DE TU CRM

ESCRIBE A QUIÉN BUSCAS. TE LO TRAEMOS CON SU PORQUÉ, SU DECISOR Y SU SEÑAL

Buscas en lenguaje normal, en cualquier país, y la IA revisa cada negocio condición por condición. Ves cuántos hay y cuánto cuesta antes de pagar, y lo que eliges cae en tu CRM como lead.

EKUANTUM

EK

LA REALIDAD

Buscar clientes a mano lleva horas. Y cuando los encuentras, no sabes por dónde entrarles

¿Pasas las tardes copiando negocios de un mapa a una hoja de cálculo?

¿Sabes cuáles encajan de verdad con tu cliente ideal o los llamas todos y ya veremos?

¿Te falta el email y el móvil de quien decide, o llegas siempre a la recepción?

¿Llamas sin saber qué decirle a cada uno?



BÚSQUEDA · SEÑALES · DECISORES · CRM

De «correderías de Valencia sin reserva online» a una lista lista para llamar

Describes a quién buscas con tus palabras. EK Prospector lo encuentra en Google Maps y en la web de cada negocio, así que salen también los que no están en LinkedIn. Cada uno llega con su porqué, sus señales y su decisor.

La IA te explica el porqué — Cada negocio se revisa condición por condición, y la IA te dice por qué encaja o no, con su nivel de confianza. Los importes los calcula el sistema; la IA nunca decide precios ni cuentas.

EK

QUÉ HACE POR TI

La prospección, entera, en tu panel

01 **Buscas en lenguaje normal**
«Correduríias independientes en Valencia que no tengan reserva online». Funciona en cualquier país y sale de Google Maps y de la web de cada negocio, así que aparecen también los que no están en LinkedIn.

02 **Cada negocio, revisado y explicado**
La IA comprueba condición por condición y te dice el porqué, con su confianza. Antes de pagar ves cuántos hay y cuánto cuesta («Traer N»).

03 **Señales gratis leyendo su web**
Si tiene reserva online, si anuncia en Meta o en Google, si busca personal, qué tecnología usa, su agencia, su razón social y su CIF. Salen como etiquetas de color que filtran, y también cómo le valoran en Google.

04 **Columnas IA**
Haces una pregunta y se contesta para cada negocio. Con «+ Columna» tienes tipos ya hechos: email y móvil del decisor, nota de encaje, resumen y primer mensaje. Cada celda enseña su estado en vivo.

05 **Mi cliente ideal**
Lo guardas una vez y cada lead sale caliente, templado o frío.

06 **Decisores**
Quién decide y quién influye, con email y móvil verificados. Solo pagas si hay dato.

07 **Cómo entrarle**
Una tarjeta con lo que le interesa, de qué hablarle y de qué no. Un perfil de comunicación estimado del decisor y un guion de llamada en 4 pasos con botón para llamar.

08 **Avisos de oportunidad**
Te avisa cuando una empresa de tu lista empieza a contratar o a crecer, para escribir en el momento bueno.

09 **Todo cae en tu CRM**
Cada lead entra en tu CRM, en el pipeline «Prospección», con sus filtros y su historial. Sin un segundo CRM y sin duplicados con tus clientes ni con tu lista de no contactar.

10 **Contacto en revisión o automático**
Tú apruebas cada mensaje o lo dejas en automático: Kira contesta, agenda en tu agenda y manda el enlace de pago. Pruebas A/B eligen la mejor versión.

11 **KOR te responde**
«¿Qué búsqueda me ha dado más citas?», «¿a quién llamo hoy?». Se lo preguntas a KOR y te contesta con tus datos.

EK

LO QUE SALE

Una lista que ya sabes cómo trabajar

No es un listado de nombres: es cada negocio con su porqué, su decisor y su forma de entrarle.

🔎 Búsqueda en tus palabras

En cualquier país, desde el mapa y la web.

🏷️ Señales de color

Reserva online, anuncios, contratación, tecnología.

👤 Decisor verificado

Email y móvil; solo pagas si hay dato.

📞 Cómo entrarle

Tarjeta y guion de llamada en 4 pasos.

EK

CÓMO FUNCIONA

De la frase al primer contacto

1. Describes a quién buscas, o guardas una vez «Mi cliente ideal».
2. Ves cuántos negocios hay y cuánto cuesta traerlos, y eliges cuántos quieres («Traer N»).
3. Cada uno llega con su porqué, sus señales de color y, si lo pides, su decisor con email y móvil.
4. Añades columnas IA con una pregunta y se contestan para cada negocio.
5. Lo que eliges cae en tu CRM como lead, en el pipeline «Prospección», con su guion de contacto.
6. Contactas en modo revisión o automático, y KOR te dice qué búsqueda da más citas.

Del mapa a tu CRM, con cada lead ya preparado.

EK

LA DIFERENCIA

No es una lista de nombres. Es prospección dentro de tu CRM

› Sabes cuánto cuesta antes de pagar

Ves cuántos negocios hay y el coste de traerlos. Sin sorpresas en el monedero.

› Un solo CRM

Todo es un lead de tu CRM, con sus filtros y su historial. Sin un segundo CRM y sin duplicados con tus clientes ni con tu lista de no contactar.

› Encuentra también a los que no están en LinkedIn

Parte de Google Maps y de la web de cada negocio, no de una red social.

› Del hallazgo a la cita

Kira contesta, agenda en tu agenda y manda el enlace de pago, y tú decides cuánto dejas en automático.

EK

LO QUE CONSIGUES

Prospectar en una tarde, no en una semana

1	1	4	0
frase para empezar a buscar	CRM para todo, sin duplicados	pasos en cada guion de llamada	cuota fija: pagas por uso

EK

QUÉ INCLUYE

EK Prospector, dentro de tu CRM

- ✓ Búsqueda en lenguaje normal, en cualquier país, desde Google Maps y la web de cada negocio.
- ✓ Revisión de cada negocio condición por condición, con su porqué y su confianza, y recuento con coste antes de pagar.
- ✓ Señales leídas en su web: reserva online, anuncios en Meta o Google, búsqueda de personal, tecnología, agencia, razón social y CIF; y cómo le valoran en Google.
- ✓ Columnas IA con tipos ya hechos: email y móvil del decisor, nota de encaje, resumen y primer mensaje, con su estado en vivo.
- ✓ Mi cliente ideal: cada lead sale caliente, templado o frío.
- ✓ Decisores con email y móvil verificados; solo pagas si hay dato.
- ✓ Tarjeta «Cómo entrarle», perfil de comunicación estimado del decisor y guion de llamada en 4 pasos con botón para llamar.
- ✓ Avisos cuando una empresa de tu lista empieza a contratar o a crecer.
- ✓ Alta en tu CRM como lead, en el pipeline «Prospección», sin duplicados con tus clientes ni con tu lista de no contactar.
- ✓ Contacto en modo revisión o automático con Kira (contesta, agenda en tu agenda y manda el enlace de pago) y pruebas A/B.
- ✓ KOR responde sobre tus búsquedas y tus citas.

El perfil de comunicación es una estimación y puede equivocarse: sirve para preparar la conversación, no para decidir a quién ofrecerle algo ni a qué precio. Las personas con cargo, su email y su móvil de trabajo son datos personales: úsalos solo para hablarles de algo de su puesto. Si escribes en frío o llamas, hazlo con el aviso de uso de EK Prospector: en España, el correo comercial no solicitado no está permitido salvo que ya sea tu cliente (LSSI) y las llamadas a autónomos requieren mirar la Lista Robinson. Tú eres responsable de lo que envías.

INCLUIDO EN EK1 CRM Y EK1 SUITE

0 €

DE CUOTA · PAGAS POR USO, DEL MONEDERO · SIN IVA

Necesitas **EK1 CRM** o **EK1 Suite**; el plan gratis solo sirve para probar. **5 € de saldo de bienvenida** para EK Prospector con el alta nueva en EK1 CRM o EK1 Suite, o al pasar a ellos desde el plan gratis.

Sin cuota: pagas solo lo que usas, del monedero. Exige EK1 CRM o EK1 Suite. Precios sin IVA (Emporio Kuantum OÜ, Estonia · reverse charge intracomunitario con VAT válido).

EL SIGUIENTE PASO

¿A quién le escribirías hoy?

Agenda una consultoría gratuita y buscamos contigo a tus primeros clientes ideales.

agenda.ekuantum.com