



## Apollo.io

*Apollo.io es una plataforma integral de Sales Intelligence y Engagement diseñada para departamentos de ventas, marketing y fundadores de startups que buscan automatizar la prospección B2B. Permite a los usuarios encontrar tomadores de decisiones mediante una base de datos de 275 millones de contactos, obtener correos verificados y lanzar secuencias de contacto automatizadas. Es la herramienta ideal para unificar el flujo de trabajo desde la búsqueda de leads hasta la ejecución de campañas.*

[Visitar Sitio Oficial](#) [Preguntar a ChatGPT](#) [Preguntar a Claude](#) [Preguntar a Grok](#)

### Contenido del Dossier

- [Información de la Herramienta](#)
- [Consejos de Implantación](#)
- [Preguntas Frecuentes](#)
- [Contratos y Condiciones](#)

## INFORMACIÓN DE LA HERRAMIENTA

### Qué y para quién es

Apollo.io es una plataforma integral de **Sales Intelligence y Engagement** diseñada para automatizar la prospección B2B y la generación de leads. Combina una base de datos masiva de contactos (más de 275 millones) con herramientas de ejecución de ventas. Está dirigida a departamentos de ventas (SDR/BDR), marketing y fundadores de startups que buscan una solución "todo en uno" para encontrar tomadores de decisiones, obtener sus datos de contacto verificados (email y teléfono) y lanzar secuencias de contacto automatizadas sin cambiar de herramienta.

### Principal ventaja profesional

La **unificación del flujo de trabajo**: permite pasar de la búsqueda de perfiles con filtros extremadamente granulares (tecnografía, intención de compra, cambios de puesto) a la ejecución de campañas de email y llamadas en una única interfaz, eliminando la fricción de exportar datos entre diferentes aplicaciones.

### Para quién no es

No es ideal para profesionales que operan exclusivamente en mercados muy locales o nichos fuera del ámbito tecnológico/corporativo donde la huella digital es escasa. Tampoco es la mejor opción para empresas con políticas de privacidad extremadamente rígidas o que requieren soporte técnico humano inmediato y altamente personalizado, ya que su modelo de atención al cliente está muy automatizado.

### Funcionalidades clave

- **Base de datos B2B**: Acceso a millones de perfiles con correos electrónicos verificados y números de teléfono directos.
- **Secuencias de Outreach**: Automatización de flujos de trabajo multicanal (email, tareas de LinkedIn, llamadas).
- **Extensión de Navegador**: Extracción de datos directamente desde LinkedIn y sitios web corporativos.
- **Data Enrichment**: Limpieza y actualización automática de los datos de contacto en el CRM.
- **Sales Intelligence**: Filtros avanzados por tecnologías utilizadas por la empresa, rondas de financiación y "Buying Intent" (intención de compra basada en comportamiento).
- **Dialer Integrado**: Realización de llamadas directas desde la plataforma con grabación y transcripción mediante IA.

### Precios

Apollo utiliza un modelo basado en créditos (Email credits y Mobile/Phone credits).

- **Versión Gratuita**: Limitada a 100 créditos de email/mes y 5 créditos de móvil. Incluye secuencias básicas y extensión de Chrome.
- **Basic (aprox. 49\$-59\$/mes por usuario)**: 1.000 créditos de exportación, filtros avanzados y conexión con CRM (HubSpot/Salesforce).
- **Professional (aprox. 79\$-99\$/mes por usuario)**: Incluye el Dialer, A/B testing en correos y mayores límites de créditos.
- **Organization (desde 119\$/mes por usuario)**: Mínimo 3 usuarios. Incluye transcripción de llamadas por IA, seguridad avanzada (SSO) y límites de crédito masivos.

### Perfil del usuario

- **Empresas SaaS y Tecnológicas**: Para escalar sus procesos de ventas salientes (outbound).
- **Agencias de Marketing y Lead Generation**: Que gestionan múltiples cuentas y necesitan volumen de datos.
- **Departamentos de Recursos Humanos**: Para búsqueda activa de talento ejecutivo (headhunting).

### Nivel técnico requerido

- **Para su uso**: Bajo-Medio. La interfaz es intuitiva, similar a un CRM moderno.
- **Para su configuración**: Medio. Requiere configurar registros DNS (SPF/DKIM/DMARC) para garantizar la entregabilidad de los correos y realizar el mapeo de campos con el CRM de la empresa.
- **Conocimientos necesarios**: Conceptos básicos de ventas B2B, gestión de embudos (funnels) y nociones de entregabilidad de email.

### Ejemplos de uso profesional

- **Prospección de precisión**: Filtrar empresas que han recibido inversión recientemente y usan una tec-

nología específica para ofrecerles servicios de consultoría.

- **Reactivación de base de datos:** Enriquecer una lista de antiguos clientes con sus nuevos cargos y correos actuales.
- **Automatización de seguimiento:** Crear una secuencia que envíe un email, espere 3 días y genere una tarea de mensaje en LinkedIn si el prospecto no ha respondido.

Uso y distribución

- **Versión Web:** Plataforma principal accesible desde cualquier navegador.
- **Extensiones del navegador:** Disponible para Google Chrome (muy integrada con LinkedIn).
- **Versión Móvil:** Aplicación disponible para iOS y Android.
- **CLI / API:** Dispone de API pública para integración personalizada de datos.

Integraciones

- **Nivel de integración:** Dispone de integraciones nativas "no-code" muy robustas.
- **CRM:** Salesforce, HubSpot, Pipedrive, Zoho, Microsoft Dynamics 365.
- **Productividad:** Gmail, Outlook, Slack, Zapier, Google Calendar.
- **API propia:** API de tipo REST para búsqueda de personas, empresas y enriquecimiento de datos a gran escala.

Notas finales

Información legal, licencias y contratos

Apollo opera bajo un modelo de suscripción anual o mensual. Es importante revisar su política de privacidad, ya que la plataforma utiliza una red contributiva de datos (los usuarios pueden compartir sus contactos de forma anónima para mejorar la base de datos global, dependiendo de la configuración de privacidad). Cumple con normativas como GDPR (bajo cláusulas contractuales tipo) y CCPA, aunque el usuario final es responsable del uso legítimo de los datos para fines comerciales.

Para más información:

- [Sitio web oficial](#)
- [Página de precios](#)
- [Documentación de API](#)
- [Términos de servicio](#)

## CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

### Aplicación profesional

Apollo.io es idóneo para empresas B2B (SaaS, consultoras y agencias) que requieren escalar la prospección de ventas. Es especialmente efectivo para equipos de Outbound Sales (SDRs/BDRs) que necesitan unificar el enriquecimiento de datos con la ejecución de campañas. El presupuesto varía desde una capa gratuita funcional hasta licencias de aproximadamente 119\$ por usuario/mes en entornos corporativos. Sus puntos clave son la granularidad de sus filtros de "Buying Intent" (intención de compra) y la tecnografía.

### Madurez digital requerida

- **Usuarios y equipo:** Deben estar familiarizados con el uso de CRMs y metodologías de ventas por secuencias. Se requiere comprensión de métricas de entregabilidad de email para evitar el spam.
- **Empresa y departamentos:** El departamento de ventas debe tener procesos definidos de "lead scoring". Marketing requiere coordinación para el alineamiento de mensajes y evitar el solapamiento de campañas.

### Plan orientativo de implantación

#### Pasos necesarios y estimaciones

- **Tiempos estimados:** De 2 a 4 semanas para una implementación completa con integración de CRM.
- **Evaluación inicial (Semana 1):** Auditoría de la base de datos actual, definición del Ideal Customer Profile (ICP) y revisión de la salud de los dominios de envío.
- **Configuración técnica (Semana 1-2):** Configuración crítica de registros DNS (SPF, DKIM, DMARC), conexión de buzones de correo y configuración de "tracking subdomains" para proteger la reputación del dominio principal.
- **Integración y Piloto (Semana 2-3):** Mapeo de campos bidireccional con Salesforce, HubSpot o Pipedrive. Lanzamiento de una prueba de concepto con un segmento de mercado reducido (máximo 50 contactos/día por usuario).
- **Despliegue y Ajuste (Semana 4):** Activación de las secuencias multicanal y ajuste de los disparadores de IA para la personalización de mensajes.

### Necesidades de formación del equipo

- Capacitación en el uso de la extensión de Chrome para prospección en LinkedIn.
- Formación en gestión de "envelopes" y límites de envío diarios para evitar bloqueos.
- Entrenamiento en la interpretación de señales de intención de compra y filtros tecnográficos.

### Perfiles necesarios

- **Perfiles técnicos:** Administrador de sistemas o IT para la configuración de registros DNS y seguridad.
- **Personal externo recomendado:** Consultor experto en Sales Operations para el mapeo de procesos y optimización de secuencias de copia (copywriting).
- **Otros:** Un responsable de Salesforce/CRM para asegurar que los datos enriquecidos no generen duplicados.

### Retorno de la inversión

- **Tiempos:** Se observan resultados en la generación de reuniones (meetings booked) entre los primeros 30 y 60 días.
- **Medición y KPIs:**
  - Tasa de apertura de emails (objetivo >30%).
  - Tasa de respuesta positiva (objetivo >3-5%).
  - Reducción del tiempo de investigación por prospecto (medido en horas/SDR).
  - Calidad de los datos: Porcentaje de rebote de emails (debe ser <3%).

### Otros

- **Gestión de dominios:** Se recomienda encarecidamente la compra de dominios secundarios para el envío de correos fríos, evitando poner en riesgo el dominio corporativo principal.
- **Cumplimiento legal:** Es vital configurar la plataforma para excluir contactos de países con legislaciones restrictivas si no se cuenta con una base legal legítima según el GDPR.
- **IA de redacción:** La herramienta incluye un asistente de IA (VAI) que requiere supervisión humana para evitar mensajes genéricos que disminuyan la conversión.

## PREGUNTAS FRECUENTES

---

### ¿Qué es Apollo.io y cuál es su función principal?

Es una plataforma integral de Sales Intelligence y Engagement diseñada para centralizar la prospección B2B. Su función principal es facilitar el hallazgo de tomadores de decisiones mediante una base de datos con más de 275 millones de contactos, permitiendo además automatizar el contacto mediante secuencias de correos y llamadas desde una única interfaz.

### ¿Para qué perfiles profesionales está recomendada esta herramienta?

Está orientada especialmente a departamentos de ventas (SDR/BDR), equipos de marketing, agencias de generación de leads y fundadores de startups. También es utilizada por reclutadores y expertos en recursos humanos para procesos de búsqueda directa o headhunting ejecutivo.

### ¿Cuenta con una versión gratuita?

Sí, dispone de una versión gratuita que permite el acceso a la base de datos con límites operativos, proporcionando 100 créditos de correo electrónico y 5 créditos de número móvil al mes, además de acceso a la extensión de Chrome y secuencias básicas de contacto.

### ¿Cuáles son los costes de las versiones de pago?

El modelo de precios se divide en tres niveles principales: el plan Basic (aprox. 49\$-59\$/mes), el plan Professional (aprox. 79\$-99\$/mes) que incluye el dialer de llamadas y pruebas A/B, y el plan Organization (desde 119\$/mes por usuario) enfocado a equipos grandes con necesidades de IA y seguridad avanzada.

### ¿Es Apollo.io una tecnología segura y cumple con la normativa española?

La plataforma afirma cumplir con normativas internacionales de protección de datos como el RGPD (GDPR) y la CCPA. No obstante, el cumplimiento normativo en España depende del uso legítimo que haga el profesional de los datos obtenidos, siendo responsabilidad del usuario final asegurar que el contacto comercial respeta la LOPDGDD y la LSSI.

### ¿Cómo aborda la plataforma la privacidad de los datos?

Apollo utiliza un modelo de red contributiva donde los datos pueden ser compartidos entre usuarios para mejorar la precisión de la base de datos global. Es fundamental que las empresas con políticas de privacidad rígidas revisen la configuración de la cuenta y los términos de servicio para gestionar cómo se comparten sus propios datos de contacto.

### ¿Dispone de API y es integrable con otros sistemas?

Sí, ofrece una API pública de tipo REST que permite la integración personalizada de datos. Además, cuenta con integraciones nativas 'no-code' con los principales CRM del mercado como Salesforce, HubSpot, Pipedrive, Zoho y Microsoft Dynamics 365, así como herramientas de productividad como Slack y Zapier.

### ¿Qué nivel técnico se requiere para su implementación?

A nivel de usuario, la interfaz es intuitiva y de aprendizaje rápido. Sin embargo, la configuración técnica inicial requiere conocimientos medios para gestionar registros DNS (SPF, DKIM y DMARC), necesarios para asegurar la entregabilidad de los correos electrónicos y evitar que sean marcados como spam.

### ¿En qué casos no se recomienda el uso de esta herramienta?

No es la opción ideal para profesionales que operan en mercados puramente locales, sectores analógicos con baja digitalización o nichos muy específicos donde la huella digital es casi nula. Tampoco se recomienda para organizaciones que exijan soporte técnico humano inmediato, ya que su atención al cliente está altamente automatizada.

### ¿Es posible utilizar Apollo.io directamente en LinkedIn?

Sí, la plataforma cuenta con una extensión específica para el navegador (Chrome) que permite extraer datos de contacto y enriquecer perfiles directamente mientras se navega por LinkedIn o por los sitios web corporativos de las empresas objetivo.

## CONTRATOS Y CONDICIONES

---

### Principales recomendaciones

- Realizar una Evaluación de Impacto en la Protección de Datos (EIPD) antes de su implementación, debido al tratamiento masivo de datos de contacto y perfiles profesionales.
- Configurar activamente los ajustes de cumplimiento de la UE dentro de la plataforma para excluir automáticamente del rastreo a personas físicas protegidas por el RGPD si no se tiene una base legal sólida (interés legítimo verificado).
- Informar a los candidatos o prospectos en la primera comunicación sobre el origen de sus datos y facilitar un mecanismo sencillo de exclusión.
- Evitar el uso de la funcionalidad de "red contributiva" (sharing de contactos) si estos proceden de bases de datos privadas o CRMs corporativos, para evitar brechas de confidencialidad y violaciones del RGPD.

### Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

- Clasificación: Riesgo limitado / Riesgo alto en funciones específicas.
- El uso de IA para la transcripción de llamadas y análisis de "sentimiento" o "intención de compra" debe ser notificado explícitamente a los interlocutores.
- Si se utiliza para procesos de selección de personal (headhunting), puede entrar en la categoría de "Sistemas de IA de alto riesgo", lo que exige una documentación técnica rigurosa y supervisión humana según los requisitos de la Ley de IA de la UE.

### Privacidad y protección de datos

- Responsabilidades: Apollo actúa como "Encargado de Tratamiento" (Processor) cuando gestiona tus datos de cliente, y como "Corresponsable" o "Responsable independiente" (Controller) respecto a su propia base de datos global.
- Ubicación de los datos: Los servidores principales de Apollo (ZenLeads Inc.) se encuentran en Estados Unidos.
- Transferencia internacional: Existe flujo de datos fuera de la UE. Apollo se apoya en el Marco de Privacidad de Datos (Data Privacy Framework) y en Cláusulas Contractuales Tipo (SCCs) integradas en su Anexo de Procesamiento de Datos (DPA).
- Derechos ARCO: La plataforma incluye herramientas para atender peticiones de acceso, rectificación, supresión y oposición. Los usuarios pueden solicitar ser eliminados de la base de datos de Apollo a través de su centro de privacidad.

### Propiedad intelectual

- Propiedad de datos: El cliente mantiene la propiedad de los datos que carga en la plataforma (Customer Data).
- Propiedad del resultado: Apollo otorga una licencia perpetua y mundial sobre la "Información Generada por la Plataforma" (PGI), como listas de prospectos y análisis personalizados, aunque Apollo retiene la propiedad intelectual sobre sus algoritmos y métodos de compilación originales.

### Usos y prohibiciones

- Usos prohibidos: No se permite el uso de los datos para fines de evaluación de solvencia crediticia (Fair Credit Reporting Act), ni para actividades de marketing que violen leyes de spam (CAN-SPAM en EE.UU. o LSSI en España). Está prohibido vender o sublicenciar los datos obtenidos a terceros.
- Usos admitidos: Prospección comercial B2B, investigación de mercados y enriquecimiento de datos de contacto para fines de ventas y reclutamiento profesional.

### Seguridad y certificaciones

- Seguridad: Cifrado de datos en tránsito (TLS) y en reposo (AES-256). Exige el uso de conexiones cifradas y revocar accesos en menos de 24 horas tras la baja de un empleado.
- Certificaciones: Cumplimiento verificado de SOC 2 Tipo 2 y certificación bajo el marco de privacidad Data Privacy Framework (DPF).

### Otros

- Red contributiva: La plataforma puede solicitar acceso a tu buzón de correo o CRM para "mejorar" su base de datos. Para una empresa española, esto supone un riesgo legal alto y se recomienda desactivar cualquier opción de compartir datos de contactos propios con la comunidad de Apollo.

Fuentes consultada:

- [Términos de servicio](#)
- [Anexo de Procesamiento de Datos \(DPA\)](#)
- [Política de Privacidad](#)
- [Centro de Seguridad y Confianza](#)
- [Información sobre RGPD de Apollo](#)

### Para más información y herramientas:

Explora look4.tools para descubrir las mejores soluciones tecnológicas del mercado.

[Inicio](#) [Todas las herramientas](#) [Categorías](#)

Este documento ofrece recomendaciones generadas mediante análisis humano y sistemas de IA automatizados. La información tiene carácter meramente informativo y no constituye asesoramiento legal, profesional ni garantía de resultados. Las marcas, logotipos y nombres comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios y se utilizan únicamente con fines identificativos.