

Email Finder

Email search and phone in the largest and most accurate B2B contact database for sales teams, business developers, recruiters and marketers.

[Email finder](#)[Find by domain](#)[Email lookup](#)[Email verifier](#)

Quick try with [Sam Altman from openai.com](#)

2,232 users joined GetProspect in the last 7 days. Trusted by leading companies.



GetProspect

GetProspect es una plataforma de generación de leads B2B diseñada para localizar y verificar correos electrónicos profesionales de forma masiva. Es la herramienta ideal para departamentos de ventas, agencias de marketing y reclutadores que necesitan extraer datos directamente desde LinkedIn o su base de datos de 230 millones de contactos. Su sistema garantiza una alta entregabilidad al cobrar solo por emails válidos, permitiendo a los profesionales de crecimiento alimentar sus embudos de ventas con datos precisos y actualizados.

[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

GetProspect es una plataforma de generación de leads B2B diseñada para localizar y verificar direcciones de correo electrónico profesionales de forma masiva. Su núcleo tecnológico combina una base de datos propia de más de 230 millones de contactos con una extensión de navegador optimizada para extraer datos directamente desde LinkedIn (incluyendo Sales Navigator y Recruiter).

Está dirigida fundamentalmente a departamentos de ventas (SDRs y BDRs), agencias de marketing, departamentos de recursos humanos y profesionales de crecimiento (growth hackers) que necesitan alimentar sus embudos de ventas o procesos de selección con datos de contacto directos y validados.

Principal ventaja profesional

Su sistema de "pago por éxito": el consumo de créditos se aplica únicamente sobre correos electrónicos verificados como válidos, lo que garantiza una alta entregabilidad (95% de precisión declarada) y optimiza el presupuesto de prospección al no cobrar por datos inexistentes o erróneos.

Para quién no es

No es una herramienta para empresas que buscan una solución "todo en uno" de automatización de marketing o envío masivo de boletines (newsletters), ya que su fuerte es la obtención de datos, no la gestión avanzada de campañas Engagement. Tampoco es adecuada para profesionales que realicen prospección B2C o que eviten el uso de extensiones de navegador por políticas de seguridad estrictas relacionadas con LinkedIn.

funcionalidades clave

- Extracción desde LinkedIn: Identificación de correos electrónicos profesionales mientras se navega por perfiles o búsquedas en LinkedIn.
- Base de datos B2B: Buscador interno con filtros avanzados por industria, ubicación, tamaño de empresa y cargo.
- Verificador de emails: Sistema propietario que valida la entregabilidad de los correos, incluyendo la detección de dominios "catch-all".
- Enriquecimiento de archivos: Posibilidad de subir listas en CSV con nombres y dominios para que la herramienta complete automáticamente los emails.
- Gestión de prospectos: CRM interno básico para organizar contactos en listas antes de exportarlos.
- Búsqueda inversa: Identificación del perfil profesional y empresa a partir únicamente de una dirección de correo electrónico.

Precios

- Versión gratuita: Incluye 50 correos válidos y 100 verificaciones al mes sin coste. Permite probar la extensión y el acceso a la base de datos.
- Rango de precios: Desde 34€/mes hasta 279€/mes (en facturación anual).
- Plan Starter: Aprox. 34-49€/mes para 1.000 emails válidos y 2.000 verificaciones.
- Planes Growth: Escalan desde 5.000 hasta 50.000 emails válidos mensuales, con créditos que se renuevan cada mes.

Perfil del usuario

- Agencias de Lead Generation y Ventas Outbound.
- Departamentos comerciales en empresas tecnológicas (SaaS).
- Consultoras de RRHH y perfiles de Talent Acquisition.
- Freelancers y especialistas en Growth Marketing.

Nivel técnico requerido

- Nivel de uso: Bajo. La interfaz es intuitiva y se maneja como una extensión de navegador estándar o un buscador web.
- Configuración: Mínima. Requiere la instalación de la extensión desde la Chrome Web Store y la conexión inicial con el CRM si se desea automatizar el traspaso de datos.
- Conocimientos necesarios: Familiaridad básica con LinkedIn y manejo de archivos CSV/Excel.

Ejemplos de uso profesional

- Creación de listas de decision-makers en sectores específicos para campañas de Cold Emailing.
- Limpieza y actualización de bases de datos antiguas mediante la función de verificación masiva.
- Localización de candidatos pasivos para procesos de selección ejecutiva fuera de los canales tradicionales de reclutamiento.
- Exportación automática de leads desde búsquedas segmentadas en LinkedIn Sales Navigator hacia el CRM de la empresa.

Uso y distribución

- Versión web: Panel de control completo para búsquedas en base de datos y gestión de listas.
- Extensiones del navegador: Chrome Web Store (compatible con Edge y otros navegadores basados en Chromium).
- Google Sheets: Add-on específico para buscar y verificar correos directamente desde hojas de cálculo.

Integraciones

- Facilidad de integración: No-code mediante conectores nativos y Zapier.
- API propia: Dispone de API REST para desarrolladores que necesiten integrar la búsqueda de correos en flujos de trabajo personalizados.
- Integraciones nativas: Conexión directa con Salesforce, HubSpot, Pipedrive y Zoho CRM.
- Zapier/Make: Permite conectar con miles de aplicaciones adicionales para automatizar el flujo de leads.

Notas finales

información legal, licencias , contratos

- El servicio opera bajo una suscripción mensual o anual.
- Los créditos no utilizados suelen expirar al final del ciclo de facturación, aunque algunas condiciones permiten el rollover limitado.
- Es responsabilidad del usuario cumplir con la normativa GDPR/RGPD al procesar y contactar con los datos obtenidos.

Otros

- La empresa tiene su sede en Ucrania y mantiene su operatividad completa.
- Se recomienda precaución con los límites diarios de LinkedIn para evitar sanciones en la cuenta personal al usar la extensión de forma intensiva.

Para más información:

- Sitio web oficial: <https://getprospect.com>
- Precios: <https://getprospect.com/pricing>
- Centro de ayuda: <https://getprospect.com/help-center>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/getprospect/>

CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

Aplicación profesional

- Empresas y perfiles: Orientado a empresas B2B, agencias de prospección, departamentos de ventas (SDR/BDR) y reclutadores.
- Presupuesto: Escala desde un plan gratuito (50 créditos) hasta planes corporativos de aproximadamente 300€/mes. El coste por lead válido disminuye a mayor volumen de suscripción.
- Puntos clave: Alta precisión en la extracción de datos de LinkedIn y Sales Navigator, validación de correos en tiempo real y sistema de cobro exclusivo por registros verificados.

Madurez digital requerida

- Usuarios: Nivel básico. Capacidad para manejar extensiones de navegador y realizar búsquedas filtradas en redes profesionales.
- Empresa: Nivel medio. Requiere contar con una estrategia de outbound definida y, preferiblemente, el uso de un CRM (HubSpot, Salesforce, Pipedrive) para gestionar los datos extraídos.

Plan orientativo de implantación

Pasos necesarios y estimaciones

- Tiempos de despliegue: Inmediato (menos de 24 horas para configuración inicial).
- Evaluación inicial: Definición de los Buyer Persona y criterios de segmentación en LinkedIn. Revisión de las políticas internas de privacidad y cumplimiento RGPD.
- Implantación inicial: Instalación de la extensión en Chrome y configuración de la cuenta. Realización de una prueba de concepto (PoC) con 50 contactos gratuitos para verificar la tasa de acierto en el nicho específico.
- Configuración y personalización: Mapeo de campos entre GetProspect y el CRM corporativo mediante integración nativa o Zapier para evitar la entrada manual de datos.
- Formación y adaptación: Establecimiento de límites de extracción diarios para proteger la salud de las cuentas de LinkedIn de los usuarios.
- Seguimiento y feedback: Análisis de la tasa de rebote (bounce rate) en las campañas de correo tras los primeros 30 días para ajustar filtros de búsqueda.

Necesidades de formación del equipo

- Uso técnico de la extensión y el buscador web.
- Buenas prácticas en búsquedas avanzadas y operadores booleanos en LinkedIn.
- Gestión de la exportación de archivos CSV y limpieza de duplicados.

Perfiles necesarios

- Perfiles técnicos: No requiere personal técnico dedicado, salvo para integraciones complejas vía API.
- Otros: Un responsable de operaciones de ventas (Sales Ops) para supervisar la calidad de la base de datos y el consumo de créditos.

Retorno de la inversión

- Tiempos: Se espera observar un incremento en el volumen de leads cualificados en el primer ciclo mensual de uso.
- Cómo medirlo: KPIs basados en el coste por lead verificado (CPL), reducción del tiempo manual de investigación de contactos y disminución de la tasa de rebote en campañas de correo en frío (objetivo < 5%).

Otros

- Seguridad de cuenta: Es crítico respetar los límites de visualización de perfiles de LinkedIn para evitar bloqueos temporales; GetProspect incluye mecanismos de seguridad, pero el uso debe ser moderado.
- Soporte y estabilidad: La plataforma mantiene un uptime estable y ofrece soporte técnico especializado a través de su centro de ayuda y chat.
- Facturación: La modalidad de pago por éxito (créditos solo por emails válidos) ofrece una transparencia financiera superior a otros competidores que cobran por cada búsqueda realizada independientemente del resultado.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es GetProspect?

Es una herramienta de inteligencia de ventas B2B que combina una extensa base de datos de contactos profesionales con una extensión de navegador diseñada para extraer y verificar direcciones de correo electrónico corporativas, principalmente desde LinkedIn.

¿Para qué sirve esta herramienta?

Su función principal es facilitar la prospección comercial y la búsqueda de talento. Permite localizar los correos electrónicos de perfiles específicos, verificar su validez para evitar rebotes en campañas de cold email y enriquecer bases de datos incompletas.

¿Cuánto cuesta el servicio?

El sistema se basa en una suscripción con diferentes niveles de precios que oscilan entre los 34€ y los 279€ mensuales en su facturación anual, dependiendo del volumen de créditos de búsqueda y verificación que el profesional requiera.

¿Tiene versión gratuita?

Sí, ofrece un plan gratuito recurrente que proporciona 50 correos electrónicos validados y 100 verificaciones al mes, permitiendo el acceso a su extensión de Chrome y a la base de datos para pruebas iniciales.

¿Cómo funciona el sistema de créditos en relación al coste?

La plataforma utiliza un modelo de 'pago por éxito'. Los créditos de descubrimiento solo se consumen cuando la herramienta encuentra y valida una dirección de correo electrónico real, lo que optimiza la inversión al no cobrar por datos inexistentes.

¿Es compatible con herramientas CRM externas?

Dispone de integraciones nativas con las plataformas más comunes del sector, como Salesforce, HubSpot, Pipedrive y Zoho. Además, permite la automatización de flujos de trabajo a través de Zapier, Make y su propia API REST.

¿Cumple con la normativa española y europea (RGPD)?

La herramienta proporciona datos de contacto profesionales, pero la responsabilidad legal del cumplimiento del RGPD recae en el usuario. Se debe asegurar el tratamiento lícito de los datos y respetar el derecho de oposición de los destinatarios en las comunicaciones comerciales.

¿Es seguro utilizar su extensión en mi cuenta de LinkedIn?

Aunque es una tecnología extendida, el uso intensivo de extensiones de terceros en LinkedIn conlleva riesgos de seguridad y posibles restricciones en la cuenta. Se recomienda seguir las pautas de límites diarios sugeridas por el proveedor para evitar sanciones.

¿Qué capacidad de verificación tiene la plataforma?

GetProspect cuenta con un verificador propietario capaz de detectar correos electrónicos inválidos y dominios 'catch-all', declarando una precisión del 95% para garantizar la entregabilidad de los correos enviados por el profesional.

¿Puede utilizarse sin conocimientos técnicos avanzados?

El nivel técnico requerido es bajo. La interfaz de usuario es intuitiva y está diseñada para ser operada por perfiles comerciales o de recursos humanos sin necesidad de programación, requiriendo solo familiaridad con el uso de navegadores y hojas de cálculo.

CONTRATOS Y CONDICIONES

Informe técnico descriptivo

Principales recomendaciones

- Notificar a los destinatarios: Al contactar por primera vez, se debe informar de dónde se ha obtenido el dato (fuentes públicas/LinkedIn) y quién es el responsable del tratamiento.
- Análisis de Interés Legítimo (LIA): Antes de iniciar campañas de prospección, la empresa debe documentar que su interés comercial no prevalece sobre los derechos de privacidad del contacto.
- Opción de exclusión (Opt-out): Es obligatorio incluir un método sencillo y gratuito para que el contacto se dé de baja de futuras comunicaciones.
- Uso de la extensión: Limitar el uso de la extensión de buscador para evitar un raspado de datos (scraping) masivo que pueda vulnerar los términos de servicio de terceros (LinkedIn) y derivar en bloqueos.
- Registro de Actividades de Tratamiento (RAT): La empresa española debe actualizar su registro interno indicando el uso de esta herramienta para la captación de leads.

Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

- Clasificación: Impacto bajo. Las funciones de verificación y enriquecimiento no se consideran sistemas de IA de alto riesgo, salvo si se utilizaran para procesos de toma de decisiones automatizadas en contratación o evaluación de perfiles sin supervisión humana.

Privacidad y protección de datos

- Responsabilidades: La empresa española actúa como Responsable del Tratamiento (Controller) al decidir a quién contactar. GetProspect actúa como Encargado del Tratamiento (Processor) al facilitar la infraestructura y los datos.
- Ubicación de los datos: Los datos se alojan principalmente en centros de datos de DigitalOcean ubicados en Estados Unidos y la Unión Europea.
- Transferencia internacional: Existe transferencia internacional de datos hacia Ucrania (sede operativa) y Estados Unidos. Se requiere la firma del Acuerdo de Procesamiento de Datos (DPA) proporcionado por el proveedor que incluye Cláusulas Contractuales Tipo (SCC).
- Derechos ARCO: El usuario debe facilitar el ejercicio de estos derechos. GetProspect dispone de un portal específico ("Personal Data") para que los contactos soliciten la eliminación o rectificación de su información en su base de datos global.

Propiedad intelectual

- Propiedad de datos: Los datos proporcionados por GetProspect son para uso profesional del suscriptor según los límites de la licencia contratada.
- Propiedad del resultado: Los listados enriquecidos y las verificaciones generadas pertenecen a la empresa cliente para su gestión comercial interna.

Usos y prohibiciones

- Usos prohibidos: No se permite el uso de los datos para finalidades discriminatorias, actividades ilegales, o el envío de comunicaciones masivas a personas que hayan manifestado su oposición al tratamiento.
- Usos admitidos: Prospección comercial B2B basada en interés legítimo, enriquecimiento de CRM y verificación de bases de datos propias.

Seguridad y certificaciones

- Seguridad: Uso de cifrado HTTPS para datos en tránsito y cifrado de discos para datos en reposo. Control de acceso bajo el principio de privilegio mínimo.
- Certificaciones: El proveedor utiliza infraestructura de terceros (DigitalOcean) que cumple con certificaciones de seguridad física y lógica bajo estándares internacionales.

Otros

- Origen de los datos: El proveedor declara que la información proviene de fuentes públicas y APIs, lo cual facilita la justificación de la obtención del dato, pero no exime a la empresa española de cumplir con el deber de información en el primer contacto.

Fuentes consultada:

- [Contratos](#)

- [Privacidad](#)
- [Acuerdo de Procesamiento de Datos \(DPA\)](#)
- [Portal de gestión de datos personales](#)
- [Centro de ayuda legal](#)

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.