

lemlist

Plataforma avanzada de Sales Engagement diseñada para SDRs, equipos de ventas y agencias de marketing que necesitan automatizar la prospección en frío. Permite crear secuencias multicanal personalizadas a escala mediante el uso de imágenes dinámicas, landing pages únicas e inteligencia artificial, garantizando una alta entregabilidad gracias a su sistema nativo de calentamiento de dominios lemwarm. Es la solución ideal para profesionales B2B que buscan escalar su captación de clientes manteniendo un toque humano.

[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

lemlist es una plataforma avanzada de automatización de ventas y prospección (Sales Engagement) especializada en la personalización extrema de campañas de "cold outreach" (contacto en frío). Su objetivo es garantizar que los correos electrónicos lleguen a la bandeja de entrada principal (evitando el spam) y maximizar la tasa de respuesta mediante el uso de inteligencia artificial, imágenes personalizadas dinámicas y secuencias multicanal.

En el ámbito profesional, está diseñado para SDRs (Sales Development Representatives), equipos de ventas, agencias de marketing y emprendedores con una mentalidad de crecimiento (Growth) que buscan escalar sus procesos de captación de clientes sin perder el toque humano y personal.

Principal ventaja profesional

Su capacidad única de personalización a escala ("Personalization at scale"), permitiendo insertar automáticamente imágenes o páginas de destino generadas dinámicamente con el nombre, logo o sitio web del destinatario, junto con su herramienta nativa de calentamiento de dominios (lemwarm) para proteger la reputación del remitente.

Para quién no es

No es una herramienta para profesionales de marketing que solo buscan enviar newsletters masivas (para eso existen herramientas como Mailchimp o Brevo). Tampoco es adecuada para quienes buscan una solución de bajo presupuesto o gratuita, ni para perfiles que no estén dispuestos a realizar la configuración técnica inicial de dominios (SPF, DKIM, DMARC) necesaria para el éxito de la herramienta.

funcionalidades clave

- **lemwarm:** Sistema automatizado para aumentar la reputación del dominio y evitar que los correos terminen en la carpeta de spam.
- **Personalización dinámica:** Inserción de campos variables, imágenes personalizadas, vídeos y landing pages únicas por cada prospecto.
- **Multicanalidad:** Secuencias integradas que combinan correo electrónico, acciones en LinkedIn (visitas, mensajes, invitaciones) y llamadas telefónicas.
- **Base de Datos de Prospectos:** Acceso a un buscador de más de 450 millones de contactos verificados dentro de la misma plataforma.
- **IA de Ventas:** Generador de secuencias y mensajes basado en inteligencia artificial entrenada en campañas de alto rendimiento.
- **Gestión de Entregabilidad:** Alertas en tiempo real sobre la salud técnica del dominio de envío.

Precios

lemlist no ofrece una versión gratuita permanente, aunque dispone de una prueba gratuita de 14 días (sin tarjeta). Los precios varían según la facturación (mensual, trimestral o anual).

- **Email Pro:** Desde 59€-74€ /mes por usuario aproximadamente. Incluye campañas de email ilimitadas, 3 cuentas de envío por usuario y herramientas de entregabilidad.
- **Multichannel Expert:** Desde 79€-100€ /mes por usuario aproximadamente. Añade automatización de LinkedIn, mensajes de voz, llamadas integradas y bandeja de entrada unificada.
- **Enterprise:** Precio bajo presupuesto para equipos de +5 usuarios. Incluye gestor de cuenta dedicado, soporte prioritario y condiciones de uso personalizadas.

Perfil del usuario

- Agencias de generación de leads y outsourcing de ventas.
- Departamentos de ventas (B2B) en Startups y empresas tecnológicas.
- Consultores y profesionales independientes de servicios B2B.
- Departamentos de Recursos Humanos para procesos de atracción de talento (Headhunting).

Nivel técnico requerido

- Nivel de usuario: Medio. La interfaz es intuitiva, pero requiere entender conceptos de secuencias y lógica de embudos.
- Nivel de configuración: Medio-Alto. Obligatorio configurar registros DNS (SPF, DKIM, DMARC) y configurar el Custom Tracking Domain para una entregabilidad óptima.

- Conocimientos necesarios: Estrategia de ventas en frío, segmentación de bases de datos y redacción (copywriting) comercial.

Ejemplos de uso profesional

- Automatización de la prospección en LinkedIn enviando invitaciones personalizadas seguidas de correos electrónicos si el prospecto no acepta en X días.
- Campañas de "Retargeting" de ventas para antiguos clientes utilizando imágenes personalizadas con el logo de su empresa para llamar la atención.
- Proceso de captación de colaboradores o socios estratégicos mediante secuencias de seguimiento (follow-ups) automáticas hasta obtener respuesta.

Uso y distribución

- Versión Web (SaaS) accesible desde cualquier navegador.
- Extensión de navegador para Chrome (permite extraer contactos de LinkedIn y enviarlos directamente a campañas).
- Integración nativa con Gmail, Microsoft Outlook y servidores SMTP.

Integraciones

- Facilidad de integración: Nivel medio (Nativo) a Alto (API/No-code).
- API propia: Dispone de una API robusta para automatizaciones complejas y extracción de datos.
- Integraciones nativas: Conexión directa con CRMs como HubSpot, Pipedrive y Salesforce.
- Herramientas No-code: Integración total con Zapier, Make (Integromat) y n8n para conectar con casi cualquier aplicación de terceros.

Notas finales

información legal, licencias, contratos

El servicio es operado por LEMPIRE SAS (empresa francesa), cumpliendo con estándares de la UE y RGPD. El uso de la herramienta para realizar spam masivo está estrictamente prohibido y puede resultar en la cancelación de la cuenta. Los contratos suelen ser de suscripción recurrente con posibilidad de cancelación según el ciclo de facturación elegido.

Otros

Es importante destacar que cada "asiento" (seat) de pago tiene un límite de cuentas de correo vinculadas (normalmente hasta 3 o 5 según el plan) y estas deben pertenecer a la misma persona física según sus términos de servicio para evitar el abuso de licencias.

Para más información:

- Sitio web oficial: <https://www.lemlist.com>
- Precios: <https://www.lemlist.com/pricing>
- Términos y condiciones: <https://www.lemlist.com/legal/terms>
- Centro de ayuda: <https://help.lemlist.com>

CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

Aplicación profesional

Empresas B2B, agencias de marketing de resultados y departamentos de ventas en sectores tecnológicos o consultoría. Requiere un presupuesto medio-alto (estimado entre 700€ y 1.200€ anuales por puesto). El punto clave reside en la capacidad de escalar la prospección individualizada sin activar filtros de spam corporativos mediante rotación de cuentas y calentamiento de IP.

Madurez digital requerida

- Usuarios: Nivel medio. Deben comprender la lógica de "if-this-then-that" para las secuencias y poseer habilidades de copywriting estratégico.
- Empresa: Nivel medio-alto. Es imprescindible tener acceso a la configuración técnica de los registros DNS del dominio y un CRM activo (HubSpot, Pipedrive o Salesforce) para sincronizar los leads generados.

Plan orientativo de implantación

Pasos necesarios y estimaciones

- Fase 1: Configuración técnica (Días 1-3). Ajuste de registros SPF, DKIM y DMARC. Configuración del Custom Tracking Domain para evitar enlaces de seguimiento genéricos.
- Fase 2: Calentamiento o Warm-up (Días 4-21). Activación de lemwarm. Es un proceso automatizado pero requiere un mínimo de 2 a 3 semanas antes de enviar volúmenes reales para asegurar la entregabilidad.
- Fase 3: Integración y Segmentación (Días 5-7). Conexión con el CRM y carga de las bases de datos iniciales. Configuración de la extensión de Chrome para captación en LinkedIn.
- Fase 4: Lanzamiento de Prueba de Concepto (Semana 4). Ejecución de una campaña piloto con un segmento controlado (50-100 contactos) para medir tasas de apertura y respuesta.
- Fase 5: Optimización y Escalado (Continuo). Ajuste de variables de IA y personalización de imágenes según el feedback recibido.

Necesidades de formación del equipo

- Configuración técnica de dominios y seguridad de correo electrónico.
- Redacción de secuencias de ventas (Cold Email Copywriting).
- Manejo de herramientas de scraping y enriquecimiento de datos para alimentar la plataforma.
- Gestión de la bandeja de entrada unificada para respuesta rápida.

Perfiles necesarios

- Perfiles técnicos: Administrador de sistemas o IT para la validación inicial de dominios.
- Personal externo recomendado: Consultor en Sales Enablement o Growth Hacker para el diseño original de los flujos.
- Otros: Especialista en prospección (SDR) para la gestión diaria de respuestas.

Retorno de la inversión

- El retorno suele observarse entre el segundo y tercer mes, una vez superado el periodo de calentamiento del dominio.
- KPIs clave: Tasa de apertura (objetivo >50%), Tasa de respuesta positiva (objetivo >5%), Coste de adquisición por reunión agendada (CPA), y tasa de rebote (objetivo <2%).

Otros

- Es crítico vigilar el límite de envíos diarios por proveedor (Google/Outlook) para no comprometer la cuenta principal; se recomienda el uso de dominios secundarios (.com, .io, .net) para prospección agresiva.
- La herramienta permite la exclusión de listas (Blacklists) a nivel organizacional para evitar contactar con clientes actuales o competidores de forma accidental.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es lemlist y en qué se diferencia de una herramienta de email marketing convencional?

lemlist es una plataforma de Sales Engagement orientada a la prospección en frío (cold outreach), no al envío de newsletters masivas. A diferencia de herramientas como Mailchimp, se enfoca en la entregabilidad uno a uno, el calentamiento de dominios y la personalización extrema mediante IA e imágenes dinámicas para evitar las bandejas de promociones o spam.

¿Tiene una versión gratuita o modalidad Open Source?

No cuenta con una versión gratuita permanente ni es software de código abierto. Es una solución SaaS de pago que ofrece una prueba gratuita de 14 días sin necesidad de introducir tarjeta de crédito. Su código es propietario y no está disponible en repositorios públicos como GitHub.

¿Cumple con la normativa española y europea de protección de datos?

Sí, la plataforma es propiedad de la empresa francesa LEMPIRE SAS y opera bajo el marco legal del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) de la Unión Europea, lo cual garantiza estándares de privacidad y seguridad adecuados para empresas que operan en España.

¿Qué requisitos técnicos previos son necesarios para su implementación?

Requiere una configuración técnica de nivel medio-alto en el dominio del remitente. Es indispensable configurar correctamente los registros DNS (SPF, DKIM y DMARC) y establecer un Custom Tracking Domain para asegurar que los correos superen los filtros de seguridad de los proveedores de email.

¿Cómo garantiza la seguridad y la reputación del dominio de envío?

Utiliza una tecnología nativa llamada lemwarm, que automatiza el 'calentamiento' del dominio mediante intercambios de correos electrónicos con una red de cuentas reales. Esto genera una reputación positiva ante los proveedores de servicios de internet, minimizando el riesgo de que el dominio sea marcado como spam.

¿Qué opciones de integración ofrece con sistemas de terceros?

Ofrece integraciones nativas con CRMs líderes como HubSpot, Pipedrive y Salesforce. Además, dispone de una API robusta y conectores oficiales para herramientas de automatización 'no-code' como Zapier, Make (Integromat) y n8n, facilitando la sincronización de flujos de trabajo complejos.

¿Es posible realizar campañas multicanal más allá del correo electrónico?

Sí, a través del plan Multichannel Expert, la plataforma permite integrar acciones automatizadas en LinkedIn (visitas al perfil, invitaciones y mensajes), así como la realización de llamadas telefónicas y mensajes de voz dentro de una misma secuencia lógica.

¿Existe un límite de cuentas de correo por cada licencia contratada?

Sí, cada plan profesional está limitado por 'asientos' o usuarios. Un plan estándar suele permitir la vinculación de hasta 3 cuentas de envío por usuario, siempre que estas pertenezcan a la misma persona física para cumplir con sus términos de servicio.

¿Cómo aborda la plataforma la personalización dinámica a escala?

La herramienta permite insertar variables que generan automáticamente imágenes, vídeos o landing pages personalizadas para cada destinatario. Esto incluye la capacidad de mostrar el logo del prospecto o capturas de su sitio web de forma automática dentro del cuerpo del mensaje.

CONTRATOS Y CONDICIONES

Principales recomendaciones

- Realizar una Evaluación de Impacto de Protección de Datos (EIPD) antes de iniciar el tratamiento, dado que la herramienta realiza perfiles de comportamiento y seguimiento del usuario (tracking de apertura y clics).
- Configurar correctamente los registros técnicos DNS (SPF, DKIM, DMARC) no solo por entregabilidad, sino para garantizar la autenticidad del origen de los datos y prevenir suplantaciones de identidad.
- Verificar que la base de datos de 450 millones de prospectos incluida en la herramienta cuenta con el consentimiento o el interés legítimo debidamente acreditado para el mercado español.
- Abstenerse de realizar "comunicaciones comerciales no solicitadas" de forma indiscriminada; la LSSI en España es más restrictiva que en otros países de la UE para contactos B2B.

Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

- El uso de IA para la generación de copys y secuencias de ventas se clasifica como de riesgo mínimo. No obstante, existe la obligación de transparencia: el usuario debe saber que el contenido ha sido generado o asistido por IA.
- La herramienta utiliza IA para predecir la probabilidad de respuesta, lo cual debe ser supervisado por humanos para evitar sesgos en la selección de prospectos.

Privacidad y protección de datos

- Responsabilidades: La empresa española actúa como Responsable del Tratamiento y Lempire SAS (lemlist) como Encargado del Tratamiento. Es imperativo firmar el Acuerdo de Procesamiento de Datos (DPA) proporcionado por el fabricante.
- Ubicación de los datos: Los datos se alojan en servidores de Google Cloud Platform (GCP) dentro de la Unión Europea (región de Bélgica y otros nodos de la UE), lo que facilita el cumplimiento normativo.
- Transferencia internacional: Aunque el almacenamiento principal es en la UE, pueden existir transferencias residuales a EE.UU. a través de subencargados (como herramientas de soporte). Estas están cubiertas por el Marco de Privacidad de Datos (Data Privacy Framework).
- Derechos ARCO: La empresa debe garantizar que si un prospecto solicita acceso, rectificación, supresión u oposición, la plataforma permita ejecutar dicha acción de forma técnica e inmediata sobre sus secuencias.

Propiedad intelectual

- propiedad de datos: La empresa española mantiene la propiedad exclusiva de las listas de contactos subidas y de los datos de sus clientes.
- propiedad del resultado: El usuario es el titular de los derechos de propiedad intelectual de las campañas creadas, imágenes personalizadas y secuencias generadas, incluso si se utiliza la asistencia de IA de la plataforma.

Usos y prohibiciones

- usos prohibidos: Queda terminantemente prohibido el uso de la herramienta para "scam", "phishing" o envío de contenido ilegal. No se permite el uso de una sola cuenta por múltiples personas físicas (compartir credenciales).
- usos admitidos: Prospección comercial B2B basada en interés legítimo, gestión de relaciones con clientes y procesos de selección de personal.

Seguridad y certificaciones

- Seguridad: Implementa cifrado de datos en tránsito y en reposo (AES-256). Dispone de autenticación de dos factores (2FA) para el acceso a la plataforma.
- Certificaciones: Lempire SAS utiliza infraestructura certificada SOC2 Tipo II y cumple con el estándar ISO 27001 a través de sus proveedores de hosting.

Otros

- La funcionalidad "lemwarm" simula interacciones humanas para calentar el dominio; desde un punto de vista legal, el usuario debe asegurarse de que esta actividad automatizada no vulnere los términos de servicio de su proveedor de correo (Google Workspace o Microsoft 365), ya que podría derivar en la suspensión del servicio corporativo.

Fuentes consultada:

- Contratos: <https://www.lemlist.com/legal/terms>

- Certificaciones: <https://help.lemlist.com/en/articles/5243859-is-lemlist-gdpr-compliant>
- Condiciones: <https://www.lemlist.com/legal/privacy-policy>
- Licencias: <https://www.lemlist.com/legal/dpa>

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.