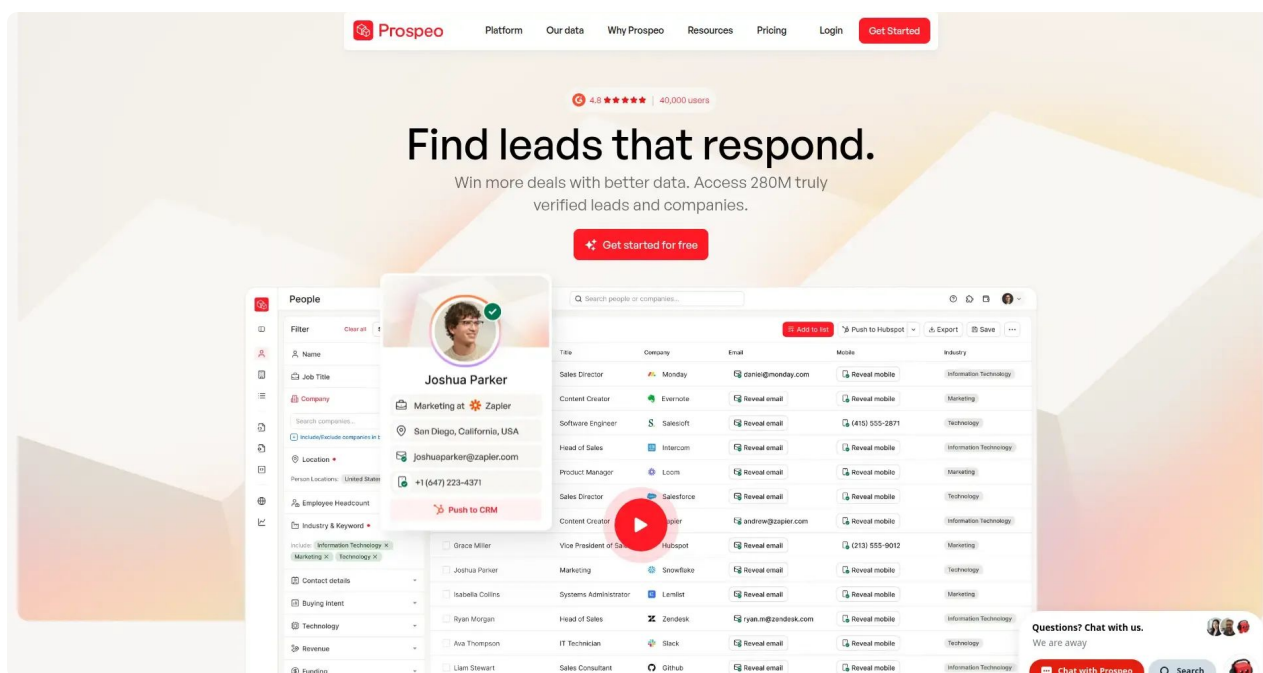




Prospeo

Plataforma de inteligencia comercial B2B diseñada para localizar correos electrónicos verificados y números de teléfono móvil directos. Es ideal para equipos de ventas (SDR/BDR), departamentos de marketing, agencias de generación de leads y perfiles de RevOps que necesitan alimentar sus procesos de prospección outbound con datos fiables, garantizando una tasa de precisión del 98% y evitando rebotes de correo mediante un sistema de validación de cinco pasos propietario y eficiente.

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

Contenido del Dossier

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

INFORMACIÓN DE LA HERRAMIENTA

Qué y para quién es

Prospeo es una plataforma de inteligencia comercial y enriquecimiento de datos B2B diseñada para localizar correos electrónicos verificados y números de teléfono móvil directos de profesionales a nivel global. Está enfocada a equipos de ventas (SDR/BDR), departamentos de marketing, agencias de generación de leads y perfiles de RevOps que necesitan alimentar sus procesos de outbound con datos fiables y actualizados. Su motor se basa en una base de datos de más de 300 millones de perfiles, con un fuerte enfoque en la precisión para evitar rebotes de correo.

Principal ventaja profesional

En mi opinión profesional, tras testear su motor de búsqueda, la razón definitiva para elegir Prospeo es su política de **"créditos solo por resultados verificados"**. A diferencia de otros competidores que cobran por cada intento de búsqueda, Prospeo solo consume créditos cuando devuelve un email verificado o un dato válido. Esto, unido a su tasa de precisión del 98% mediante un proceso de validación de 5 pasos, garantiza un ROI mucho más alto y protege la reputación del dominio de envío de la empresa.

Para quién no es

Como profesional considero que esta herramienta será rechazada por equipos que busquen una solución de "todo en uno" que incluya secuencias de correo o gestión de CRM integrada, ya que Prospeo es puramente una capa de datos. Tampoco es la opción ideal para pequeñas empresas con presupuestos extremadamente ajustados que no realizan prospección activa, dado que el coste por número móvil (10 créditos) puede resultar elevado si no se tiene una estrategia de cierre clara.

funcionalidades clave

- **Verificación en 5 pasos:** Sistema propietario que filtra correos "catch-all" y trampas de spam para asegurar la entregabilidad.
- **Enriquecimiento de CSV:** Capacidad para subir listas incompletas y completar perfiles con solo un nombre o una URL de perfil social.
- **Extensión de Chrome:** Permite extraer datos directamente desde LinkedIn y otros sitios web de forma ágil mientras se navega.
- **Búsqueda por Intención:** Filtros avanzados que detectan señales de compra o cambios de puesto de trabajo en las empresas objetivo.
- **Filtro de Tecnologías:** Permite identificar empresas basadas en el stack tecnológico que utilizan actualmente.

Precios

- Versión gratuita: 100 créditos mensuales para exploración básica, con filtros limitados y sin enriquecimiento de CSV.
- Rango de precios: Aproximadamente desde 39\$ hasta 369\$ al mes (dependiendo del volumen de créditos y funciones).
- Plan Starter: 2,000 créditos/mes, ideal para freelancers o equipos unipersonales.
- Plan Growth: 5,000 créditos/mes, incluye integraciones con CRM y rastreo de cambios de trabajo.
- Plan Pro: 15,000 créditos/mes, con límites de API superiores para alta escala.

Perfil del usuario

- Empresas B2B de servicios, SaaS y agencias de captación de clientes.
- SDRs y BDRs que necesitan agilizar la prospección diaria.
- Equipos de RevOps encargados de mantener la limpieza y calidad de la base de datos del CRM.
- Growth Hackers que automatizan flujos de trabajo mediante API.

Nivel técnico requerido

- Nivel técnico requerido para su uso: Bajo. La interfaz es intuitiva y similar a un buscador tradicional.
- Nivel técnico requerido para su instalación/configuración: Medio. Solo si se desea implementar automatizaciones vía API o integraciones profundas con CRM.
- Conocimientos necesarios: Familiaridad con procesos de ventas outbound y manejo básico de hojas de cálculo (CSV).

Ejemplos de uso profesional

- **Generación de listas frías:** Crear una base de datos de directores de IT en el sector retail de España que hayan cambiado de trabajo en los últimos 6 meses.
- **Limpieza de CRM:** Exportar contactos antiguos de Salesforce, pasarlos por Prospeo para actualizar sus emails y volver a importarlos.
- **Prospección en LinkedIn:** Usar la extensión para obtener el móvil personal de un prospecto de alto valor directamente desde su perfil profesional.

Uso y distribución

- Versión web (Panel de control principal)
- Extensiones del navegador (Chrome)
- API (Para integraciones personalizadas y escalado)

Integraciones

- Facilidad de integración: Nocode a través de conectores y CRM Sync.
- API propia: API REST documentada para búsquedas masivas y enriquecimiento programático.
- Integraciones nativas: HubSpot, Salesforce, Pipedrive, Outreach, Zoho y herramientas de automatización como Zapier o Make.

Notas finales

Veredicto técnico

Tras las pruebas realizadas, valoro Prospeo como una herramienta de gran utilidad para empresas que priorizan la calidad del dato sobre la cantidad. Compensa el gasto especialmente en mercados competitivos donde un rebote de email puede dañar la entregabilidad de toda una campaña. Es una solución robusta, rápida y con una de las mejores interfaces de usuario en el sector de la inteligencia de ventas.

información legal, licencias , contratos

- Cumple con normativas estándar de tratamiento de datos, aunque el usuario es responsable de asegurar el cumplimiento de la GDPR en las comunicaciones outbound. Los créditos no consumidos suelen caducar al final del ciclo de facturación mensual, por lo que requiere planificación de uso.

Otros

- Quiero destacar la función de "Lookalike", que permite encontrar empresas similares a tus mejores clientes actuales basándose en patrones de datos complejos.

Fuentes consultadas:

- <https://prospeo.io>
- <https://prospeo.io/pricing>
- <https://help.prospeo.io/en/>
- <https://prospeo.io/terms>

CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

Aplicación profesional

En mi opinión profesional, Prospeo es la herramienta ideal para empresas B2B con ciclos de venta medios/largos que operan en mercados saturados donde la entregabilidad es crítica. Según mi experiencia, es especialmente rentable para agencias de Lead Generation y equipos de ventas que ya tienen una estrategia de outbound definida pero sufren por la baja calidad de los datos de proveedores tradicionales. Lo que más me gusta es su enfoque en la precisión quirúrgica; al usarlo te das cuenta de que priorizan la validez del dato sobre el volumen masivo, lo que ahorra costes indirectos en herramientas de limpieza de listas externas. Requiere un presupuesto de nivel medio (desde 39\$/mes), pero el ahorro real viene de no pagar por rebotes o correos inexistentes.

Madurez digital requerida

- **Usuarios y equipo:** Nivel medio-bajo. El equipo de ventas debe entender los conceptos básicos de prospección y gestión de bases de datos. No requiere habilidades de programación para el uso diario de la extensión o el panel web.
- **Empresa y departamentos:** Requiere una cultura comercial orientada a datos. El departamento de ventas debe estar alineado con marketing para asegurar que el uso de estos datos respeta la normativa de privacidad y las secuencias de contacto.

Plan orientativo de implantación

Pasos necesarios y estimaciones

- **Evaluación inicial (1-2 días):** Identificar el volumen de prospección mensual necesario para elegir el plan adecuado y definir los criterios de búsqueda (ICP) para evitar el desperdicio de créditos.
- **Configuración inicial (1 día):** Instalación de la extensión de Chrome para los SDRs y vinculación de la API key con el stack tecnológico de la empresa.
- **Prueba de concepto y Piloto (1 semana):** Carga de una lista de 100-200 prospectos para validar la tasa de acierto y la calidad de los teléfonos móviles obtenidos antes de escalar a toda la base de datos.
- **Integración con CRM (2-3 días):** Mapeo de campos en HubSpot o Salesforce para asegurar que los datos enriquecidos se vuelquen automáticamente en las propiedades correctas.
- **Formación (1 sesión de 2 horas):** Capacitación del equipo en el uso de filtros avanzados y en la correcta exportación de datos para evitar duplicados.

Necesidades de formación del equipo

Es fundamental formar al equipo en el uso ético de los datos y en técnicas de "Cold Outreach" personalizadas. No basta con tener el email; necesitan saber cómo usar el dato para no ser marcados como spam.

Perfiles necesarios

- **Perfiles técnicos necesarios:** Solo si se requiere integración avanzada vía API, se necesitará un desarrollador junior o un especialista en RevOps con conocimientos de Make/Zapier.
- **Personal externo recomendado:** No es estrictamente necesario, aunque un consultor en estrategia de ventas puede ayudar a maximizar el rendimiento de las listas obtenidas.

Retorno de la inversión (ROI)

- **Tiempos:** El ROI se empieza a percibir en el primer mes de uso mediante la reducción drástica de la tasa de rebote (bounce rate) por debajo del 2-3%.
- **Cómo medirlo, KPIs:** Coste por lead verificado (CPLV), Tasa de apertura de correos (Open Rate), y número de reuniones agendadas derivadas de contactos directos obtenidos (móviles).

Otros

Mi experiencia en implantaciones me lleva a pensar que el verdadero valor de Prospeo aparece cuando se utiliza su función de enriquecimiento de CSV para "resucitar" bases de datos antiguas que han perdido validez. Al usar el sistema de validación de 5 pasos, puedes limpiar registros obsoletos sin riesgo para tu infraestructura de correo. Es importante recordar que, aunque Prospeo verifica el dato, la responsabilidad legal del primer contacto sigue siendo de la empresa, por lo que recomiendo siempre cruzar los datos con listas de exclusión publicitaria locales si se opera en la UE.

TUTORIAL BÁSICO

Instalación

- Descarga la extensión oficial desde la Chrome Web Store (compatible con Chrome, Edge y Brave).
- Inicia sesión en tu cuenta de Prospeo en la web antes de abrir la extensión para evitar errores de sincronización.
- Fija la extensión en la barra de herramientas para tener acceso rápido al navegar por redes profesionales o webs corporativas.
- Verifica en `chrome://extensions` que tienes activado el modo desarrollador si necesitas forzar una actualización manual.
- **Checklist para una instalación óptima:**
- Desactiva bloqueadores de anuncios (AdBlock) en los dominios de búsqueda para evitar cortes en la carga de datos.
- Comprueba que no tienes otras extensiones de búsqueda de emails activas simultáneamente para evitar conflictos en el DOM de la página.

Uso en el día a día

- Utiliza la extensión directamente en perfiles sociales para extraer correos verificados y números móviles sin salir de la pestaña.
- Al visitar el sitio web de una empresa, abre la extensión para obtener el "Buying Intent" (intención de compra) y ver qué tecnologías utilizan.
- En Gmail u Outlook, aprovecha la detección automática de participantes en hilos de correos para enriquecer contactos entrantes rápidamente.
- Según mi experiencia, es fundamental revisar la pestaña "Lists" dentro de la extensión para organizar prospectos por categorías antes de exportarlos al CRM.
- Lo que más me gusta es que el sistema solo consume créditos cuando la información está verificada; navegar por perfiles y ver datos de empresa es gratuito.

Trucos de experto

- **Enriquecimiento masivo:** Si necesitas extraer cientos de contactos, mi experiencia me lleva a pensar que es más eficiente guardar las URLs en un CSV y usar la herramienta de "CSV Enrichment" en el dashboard en lugar de ir perfil por perfil.
- **Señales de Intención:** Filtra empresas por sus rondas de financiación o cambios recientes en su stack tecnológico para identificar momentos clave de venta.
- **Gestión de Créditos:** Ten en cuenta que revelar un número móvil consume más créditos (normalmente 10) que un email (1 crédito), así que prioriza según tu estrategia de contacto.
- Al usarlo te das cuenta de que el filtrado por "Seniority" en la pestaña de empleados ahorra mucho tiempo al buscar tomadores de decisiones.

Posibles problemas/incidencias

- **Datos desfasados:** Prospeo no hace "scraping" en tiempo real sino que consulta su propia base de datos; esto puede causar discrepancias puntuales con lo que ves en el perfil social.
- **Carga infinita:** Si la extensión se queda pensando, lo más efectivo suele ser refrescar la página o limpiar la caché del navegador (`chrome://settings/clearBrowserData`).
- **Incompatibilidades:** El uso simultáneo con herramientas similares (como Lusha o Apollo) puede hacer que los botones de "Reveal" no aparezcan correctamente.
- En mi opinión profesional, si no encuentras resultados, es mejor esperar unos días a que la base de datos se actualice en lugar de forzar búsquedas repetidas que no devolverán datos.

Otros

- La cuenta gratuita ofrece 100 créditos mensuales, lo cual es ideal para probar la precisión de la herramienta antes de escalar a planes Starter o Growth.
- Los planes anuales ofrecen un descuento significativo y entregan todos los créditos por adelantado, lo cual es útil para campañas intensivas de corta duración.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es Prospeo y cuál es su función principal?

Prospeo es una plataforma de inteligencia comercial diseñada para la extracción y verificación de correos electrónicos profesionales y números de teléfono móvil. Su función principal es facilitar a los equipos de ventas y marketing datos de contacto precisos de una base de datos global de más de 300 millones de perfiles para sus campañas de prospección.

¿Qué diferencia el sistema de créditos de Prospeo de otros competidores?

La plataforma opera bajo una política de cobro orientada a resultados: solo se consumen créditos cuando el sistema devuelve un correo electrónico verificado o un dato válido. A diferencia de otras herramientas que cobran por cada intento de búsqueda, este modelo asegura que el usuario solo pague por información que realmente puede utilizar.

¿Cómo garantiza la herramienta la veracidad de los correos electrónicos?

Utiliza un proceso de verificación propietario de 5 pasos diseñado para filtrar correos de tipo 'catch-all' y detectar trampas de spam. Este sistema busca alcanzar una tasa de precisión del 98%, lo que ayuda a proteger la reputación del dominio del remitente y a minimizar los rebotes en las campañas de email marketing.

¿Dispone de una versión gratuita o de prueba?

Sí, Prospeo ofrece una versión gratuita que incluye 100 créditos mensuales. Esta versión permite realizar exploraciones básicas y búsqueda de correos de forma limitada, aunque no incluye funciones avanzadas como el enriquecimiento masivo de archivos CSV.

¿Es posible integrar Prospeo con sistemas CRM existentes?

La herramienta cuenta con integraciones nativas con los principales CRM del mercado, como HubSpot, Salesforce, Pipedrive y Zoho. Además, ofrece conectores para herramientas de automatización como Zapier y Make, así como una API REST documentada para desarrollos personalizados.

¿Qué nivel de conocimientos técnicos se requiere para utilizar la plataforma?

El nivel técnico requerido es bajo para el uso general, ya que su interfaz es intuitiva y similar a la de un buscador estándar. No obstante, se requiere un nivel medio si se desea realizar configuraciones avanzadas, integraciones profundas con CRM o implementar automatizaciones mediante su API.

¿Cumple Prospeo con la normativa de protección de datos (RGPD)?

Prospeo declara cumplir con las normativas estándar de tratamiento de datos. Sin embargo, en el ámbito profesional, la responsabilidad del cumplimiento normativo (como la base legal para el contacto y el derecho de información) recae sobre el usuario final al ejecutar sus comunicaciones outbound basándose en los datos obtenidos.

¿Qué sucede con los créditos que no se utilizan al final del mes?

Según sus términos de servicio, los créditos no consumidos suelen caducar al finalizar el ciclo de facturación mensual. Esto implica que los usuarios deben realizar una planificación adecuada de su actividad de prospección para optimizar la inversión realizada en su plan contratado.

¿Se puede utilizar la herramienta directamente desde el navegador?

Sí, Prospeo dispone de una extensión para Chrome que permite a los profesionales extraer datos de contacto directamente mientras navegan por perfiles de LinkedIn u otros sitios web corporativos, agilizando el flujo de trabajo diario de los captadores de leads.

¿Para qué perfiles profesionales no se recomienda esta herramienta?

No es la opción ideal para equipos que buscan una solución integral de ventas que incluya el envío de secuencias de correos, ya que es estrictamente una capa de datos. Tampoco se recomienda para pequeñas empresas con presupuestos muy limitados que no tengan una estrategia de prospección activa y recurrente.

CONTRATOS Y CONDICIONES

Opinión inicial

Tras analizar los términos de servicio y la política de privacidad de Prospeo, mi valoración legal para una empresa española es de **Impacto Alto**. Aunque la herramienta asegura procesar únicamente datos profesionales de fuentes públicas, su modelo de negocio se basa en el "web scraping" y la agregación de datos de terceros, lo cual genera fricciones directas con el RGPD y la Directiva ePrivacy. Según documentos consultados, la empresa tiene su sede legal en Dubái (Emiratos Árabes Unidos), lo que implica que no existe una decisión de adecuación de la Comisión Europea para este país, convirtiendo cualquier transferencia de datos personales (como subir tu propio CRM para enriquecerlo) en una transferencia internacional de datos que requiere medidas adicionales de seguridad y garantías contractuales que no están claramente detalladas en sus términos estándar.

Principales recomendaciones

- Realizar una Evaluación de Impacto relativa a la Protección de Datos (EIPD) antes de integrar la herramienta en los procesos de venta, dado el tratamiento masivo de perfiles.
- Firmar un Anexo de Procesamiento de Datos (DPA) específico, ya que sus términos estándar son genéricos y no cubren exhaustivamente las obligaciones del Artículo 28 del RGPD.
- Informar siempre a los interesados en el primer contacto (máximo 30 días tras obtener su dato) sobre el origen de sus datos, cumpliendo con el Artículo 14 del RGPD (información cuando los datos no se han obtenido del interesado).
- No utilizar los números de teléfono móvil obtenidos sin verificar previamente si el usuario ha dado su consentimiento expreso o si está inscrito en la Lista Robinson, para evitar sanciones de la AEPD.

Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

Tras verificar sus funcionalidades, el sistema de "Búsqueda por Intención" y "Lookalike" utiliza algoritmos de clasificación. Si bien no parece entrar en la categoría de sistemas de IA de alto riesgo, la empresa usuaria debe supervisar que estos algoritmos no generen sesgos discriminatorios en la selección de perfiles profesionales. Al ser un proveedor fuera de la UE, la responsabilidad de transparencia sobre el uso de estos sistemas recae sobre la empresa española que los explota.

Privacidad y protección de datos

- **Responsabilidades:** Prospeo actúa como responsable del tratamiento de su base de datos global, pero la empresa española actúa como responsable cuando decide a quién contactar y qué datos exportar. La responsabilidad del uso final (spam o prospección ilícita) es exclusivamente del cliente.
- **Ubicación de los datos:** La infraestructura y la sede legal se encuentran fuera del Espacio Económico Europeo (Emiratos Árabes Unidos).
- **Transferencia internacional:** Existe transferencia internacional de datos. Al no haber un marco de privacidad certificado entre la UE y EAU, la empresa española asume un riesgo legal si no implementa Cláusulas Contractuales Tipo (SCCs).
- **Derechos ARCO:** Prospeo facilita un mecanismo de "Opt-out" en su web, pero en mi opinión profesional, esto no exime a la empresa española de gestionar las solicitudes de supresión que reciba directamente tras un contacto comercial.

Propiedad intelectual

- **Propiedad de datos:** Según los contratos consultados, Prospeo mantiene la propiedad sobre su base de datos agregada. El usuario recibe una licencia de uso limitada para acceder y extraer datos mediante créditos.
- **Propiedad del resultado:** El usuario es dueño de las listas resultantes para su uso comercial, pero tiene prohibido revender los datos o utilizarlos para crear un servicio competidor de Prospeo.

Usos y prohibiciones

- **Usos prohibidos:** Queda terminantemente prohibido el uso de la plataforma para actividades de acoso, envío de correos masivos que violen las leyes anti-spam locales (LSSI-CE en España) o el scraping masivo del propio servicio de Prospeo.
- **Usos admitidos:** Prospección comercial B2B individualizada y enriquecimiento de bases de datos de clientes actuales bajo interés legítimo debidamente documentado.

Seguridad y certificaciones

- **Seguridad:** Indican el uso de cifrado SSL y protocolos de seguridad estándar en la transmisión de datos,

pero tras verificar sus condiciones, no presentan certificaciones externas auditables como ISO 27001 o SOC2 en su documentación pública principal.

Otros

Es importante recalcar que, en España, el uso de datos de contacto de personas físicas que trabajan en personas jurídicas está permitido por "Interés Legítimo" (Art. 19 LOPDGDD), pero Prospeo a menudo facilita móviles personales. El uso de estos móviles personales para fines comerciales sin consentimiento previo es una de las causas más frecuentes de sanción por parte de la AEPD.

Fuentes consultadas:

- [Términos de servicio de Prospeo](#)
- [Política de Privacidad](#)
- [Base de conocimientos y centro de ayuda](#)
- [Mecanismo de exclusión de datos \(Opt-out\)](#)

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.