

Salesflow.io

Salesflow es una plataforma SaaS de automatización de prospección en LinkedIn diseñada para agencias de marketing, equipos de ventas SDR y reclutadores que buscan escalar su generación de leads. Esta herramienta basada en la nube permite ejecutar secuencias multicanal de invitaciones y mensajes de seguimiento de forma segura mediante IPs dedicadas. Es ideal para empresas B2B que necesitan un flujo constante de reuniones sin intervención manual, ofreciendo una bandeja de entrada unificada e integraciones nativas con CRM.

[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

Salesflow es una plataforma SaaS de automatización de prospección "lead generation" diseñada específicamente para LinkedIn, con capacidades complementarias de correo electrónico. Está orientada a generar un flujo constante de reuniones y oportunidades de venta sin intervención manual constante.

En el ámbito profesional, es una herramienta clave para:

- **Agencias de marketing y ventas:** Que gestionan múltiples cuentas de clientes y necesitan un panel de control centralizado (White Label).
- **Equipos de ventas y SDRs:** Que buscan escalar su alcance en LinkedIn de forma segura sin dedicar horas al envío manual de invitaciones.
- **Departamentos de RR.HH. y Recruiters:** Para agilizar la captación de talento pasivo y desarrollo de negocio.
- **Startups en crecimiento:** Con mentalidad de escalado rápido que necesitan optimizar sus procesos de outbound.

Principal ventaja profesional

Su naturaleza **Cloud-based (en la nube) con IP dedicada**. A diferencia de las extensiones de navegador que son detectadas fácilmente por LinkedIn y ponen en riesgo la cuenta, Salesflow ejecuta las acciones desde servidores propios con IPs estáticas, imitando el comportamiento humano para maximizar la seguridad y evitar baneos.

Para quién no es

- Profesionales que buscan una herramienta de gestión de relaciones completa (no es un CRM).
- Usuarios que no disponen de una cuenta Premium de LinkedIn (Sales Navigator), ya que se infravaloran las capacidades de segmentación de la herramienta.
- Perfiles que esperan resultados mágicos sin trabajar en el copy de los mensajes o en la calidad de sus listas de contactos.

Funcionalidades clave

- **Secuencias multicanal:** Flujos de trabajo que combinan invitaciones de LinkedIn, mensajes de seguimiento, InMails y correos electrónicos.
- **Bandeja de entrada unificada:** Gestión de todas las conversaciones de LinkedIn y Sales Navigator desde una única interfaz con filtros avanzados.
- **Acciones automáticas de "nurturing":** Visitas a perfiles, "likes" automáticos en publicaciones y validación de aptitudes para aumentar la visibilidad antes del contacto.
- **AI Copywriting:** Plantillas y sugerencias generadas por IA para mejorar las tasas de respuesta.
- **Gestión de equipos:** Panel administrativo para supervisar la actividad de múltiples consultores o comerciales.

Precios

Ofrece una prueba gratuita de 7 días (sin tarjeta). Los precios varían según el número de asientos ("seats").

- **Versión gratuita:** Trial de 7 días con funcionalidades completas para testar la herramienta.
- **Rango de precios:** Desde 25€ hasta 99€ al mes por usuario.
- **Pro:** Aproximadamente 99€/mes (1 usuario). Ideal para autónomos o pequeños negocios.
- **Teams / Agency:** Escala hacia abajo (hasta 25€-30€/mes) a medida que se añaden más asientos (mínimo 5, 20 o 50 usuarios).
- **Managed Service:** Opción "Done-for-you" por unos 499€/mes donde un gestor de campañas se encarga de la configuración y ejecución.

Perfil del usuario

- **Empresas B2B:** Especialmente en sectores tecnológicos, consultoría y servicios profesionales.
- **Agencias de captación:** Que revenden el servicio de generación de leads.
- **Líderes de Ventas (Sales Managers):** Que necesitan visibilidad sobre el rendimiento del equipo de prospección.

Nivel técnico requerido

- **Uso:** Sencillo. Interfaz intuitiva enfocada a usuarios de ventas, no requiere programación.
- **Configuración:** Media. Requiere conectar cuentas de LinkedIn y configurar integraciones (Zapier o nativas).

- **Conocimientos necesarios:** Estrategia de ventas outbound, segmentación en Sales Navigator y redacción de mensajes comerciales.

Ejemplos de uso profesional

- **Prospección en frío automática:** Envío de 400 invitaciones mensuales personalizadas a cargos C-Level en sectores específicos.
- **Seguimiento de eventos:** Conectar automáticamente con asistentes a eventos o grupos específicos de LinkedIn.
- **Sincronización con CRM:** Mover automáticamente a los contactos que responden positivamente a HubSpot o Salesforce como "Lead cualificado".

Uso y distribución

- **Versión web:** Acceso total desde el panel de control en la nube (app.salesflow.io).
- **API propia:** Dispone de una API robusta (v1.17) para extraer estadísticas, importar miembros y gestionar webhooks.

Integraciones

- **Facilidad de integración:** Dispone de integraciones nativas "no-code" y opciones "full-code" vía API.
- **Integraciones nativas:** Conexión directa con HubSpot, Salesforce y Pipedrive.
- **Zapier:** Integración bidireccional con miles de aplicaciones para automatizar el trasvase de datos.
- **Webhooks:** Envío de datos en tiempo real cuando un contacto conecta o responde.

Notas finales

Información legal y licencias

- Salesflow opera bajo un modelo de suscripción recurrente.
- Se enfoca en el cumplimiento de las normativas de LinkedIn mediante algoritmos de seguridad, aunque el usuario es responsable final del uso de su cuenta. No realizan raspado (scraping) masivo de datos públicos.

Para más información:

- [Sitio web oficial](#)
- [Precios y planes](#)
- [Documentación técnica API](#)
- [Cálculo de ROI](#)

CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

Aplicación profesional

Salesflow está diseñado para empresas B2B, agencias de generación de leads y departamentos de ventas que operan principalmente en LinkedIn. Es una herramienta de inversión media-alta que requiere, para ser efectiva, una suscripción previa a LinkedIn Sales Navigator. El presupuesto base por usuario es de 99€/mes, aunque se reduce significativamente en implementaciones para equipos de más de 5 personas (modelos Agency/Teams). Los puntos clave para su éxito profesional son la calidad del perfil de LinkedIn del usuario y la capacidad de redactar secuencias de mensajes que no parezcan automatizadas.

Madurez digital requerida

- **Usuarios y equipo:** Deben poseer habilidades avanzadas en prospección comercial y manejo de filtros de búsqueda (Booleanos). Es imprescindible tener familiaridad con herramientas de automatización y conceptos de ventas outbound.
- **Empresa y departamentos:** Capacidad para integrar flujos de datos entre plataformas. Es necesario que el departamento de marketing y ventas estén alineados para proveer contenido y listas de contactos segmentadas.

Plan orientativo de implantación

Pasos necesarios y estimaciones

- **Fase 1: Auditoría y preparación (1 semana):** Optimización de los perfiles de LinkedIn de los usuarios (fotografía, banner, extracto) y validación de la suscripción a Sales Navigator.
- **Fase 2: Configuración técnica (3-5 días):** Conexión de cuentas a la plataforma mediante IP dedicada, configuración de límites diarios de actividad para imitar el comportamiento humano y sincronización con el CRM si existe.
- **Fase 3: Prueba de concepto - Piloto (15 días):** Lanzamiento de una primera campaña con un segmento pequeño (máximo 100 contactos) para testar la tasa de aceptación y respuesta.
- **Fase 4: Despliegue total (A partir de la 3ª semana):** Escalado de las campañas y activación de secuencias multicanal (Email + LinkedIn).
- **Fase 5: Optimización continua (Mensual):** Revisión de métricas, test A/B de mensajes y ajuste de los filtros de búsqueda basándose en la tasa de rechazo.

Necesidades de formación del equipo

El equipo requiere capacitación específica en la configuración de secuencias avanzadas (triggers por respuesta), gestión de la bandeja de entrada unificada para evitar duplicidad de contactos y, fundamentalmente, en el uso de herramientas de IA para la personalización de mensajes a escala.

Perfiles necesarios

- **Perfiles técnicos necesarios:** Administrador de CRM para el mapeo de campos y la conexión vía Zapier o Webhooks.
- **Personal externo recomendado:** Consultor de estrategia de ventas outbound o copywriter especializado en Social Selling.
- **Otros:** Un "Campaign Manager" interno (SDR certificado) que supervise las métricas de vanidad frente a las reuniones reales concertadas.

Retorno de la inversión (ROI)

- **Tiempos:** El retorno suele ser visible entre el segundo y tercer mes, una vez las secuencias de seguimiento (follow-up) han completado su ciclo.
- **Cómo medirlo y KPIs:** Tasa de aceptación de invitaciones (objetivo >30%), tasa de respuesta (objetivo >15%), coste por reunión concertada (CPR) y volumen de oportunidades generadas en el pipeline del CRM procedentes de Salesflow.

Otros

Es crítico considerar que LinkedIn actualiza sus algoritmos y límites de invitaciones semanalmente. Salesflow ayuda a gestionar estos límites, pero una mala praxis (spam) puede resultar en restricciones temporales de la cuenta a pesar de usar tecnología basada en la nube. Se recomienda no superar nunca los 100-150 contactos semanales para garantizar la longevidad de la cuenta profesional.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es Salesflow y cuál es su función principal?

Salesflow es una plataforma SaaS de automatización de prospección diseñada para LinkedIn y correo electrónico. Su función principal es generar un flujo constante de reuniones y oportunidades de venta mediante la automatización de flujos de trabajo profesionales, permitiendo a los equipos de ventas escalar su alcance sin intervención manual constante.

¿Es Salesflow una tecnología segura para mi cuenta de LinkedIn?

Sí, la plataforma utiliza una infraestructura basada en la nube con direcciones IP estáticas dedicadas. A diferencia de las extensiones de navegador, esta tecnología imita el comportamiento humano y ejecuta las acciones desde servidores propios, lo que reduce significativamente el riesgo de detección y sanciones por parte de LinkedIn.

¿Qué coste tiene la herramienta y cuáles son sus planes?

Los precios oscilan entre los 25€ y 99€ mensuales por usuario, dependiendo del volumen de licencias contratadas. Existe una versión Pro para usuarios individuales (aprox. 99€/mes) y planes para Agencias o Equipos con tarifas reducidas por volumen. También ofrece un servicio gestionado (Done-for-you) por unos 499€ mensuales.

¿Tiene versión gratuita o periodo de prueba?

Salesflow ofrece una prueba gratuita de 7 días que da acceso a todas las funcionalidades de la plataforma. No requiere la introducción de datos de tarjeta de crédito para iniciar la evaluación.

¿Cumple con la normativa española y europea de privacidad?

La herramienta opera bajo un modelo de suscripción profesional y se enfoca en el cumplimiento de las políticas de LinkedIn. No realiza raspado (scraping) masivo de datos públicos y delega la responsabilidad del cumplimiento normativo del mensaje final en el usuario, siguiendo las buenas prácticas de comunicación B2B.

¿Es posible integrarlo con otros sistemas como CRM?

Sí, Salesflow dispone de integraciones nativas con HubSpot, Salesforce y Pipedrive. Además, cuenta con una conexión bidireccional mediante Zapier y ofrece una API robusta y webhooks para integraciones personalizadas con otros sistemas de gestión de clientes.

¿Es necesario tener conocimientos técnicos avanzados para usarlo?

El uso diario es intuitivo y está diseñado para perfiles comerciales. La configuración inicial tiene una dificultad media, ya que requiere la conexión de cuentas y la configuración de integraciones, pero no exige conocimientos de programación, salvo que se desee utilizar su API.

¿Puedo utilizar Salesflow sin una cuenta de LinkedIn Sales Navigator?

Aunque es técnicamente posible, no es recomendable. El uso de Salesflow con cuentas gratuitas de LinkedIn limita drásticamente las capacidades de segmentación y los límites de actividad, lo que impide aprovechar el potencial de automatización de la herramienta.

¿Qué tipo de acciones automatiza la plataforma?

Permite configurar secuencias multicanal que incluyen el envío de invitaciones personalizadas, mensajes de seguimiento, InMails, correos electrónicos, visitas a perfiles, validación de aptitudes y 'likes' automáticos en publicaciones para aumentar la visibilidad del perfil.

¿Ofrece capacidades de Inteligencia Artificial?

La plataforma integra funciones de AI Copywriting que proporcionan plantillas y sugerencias de redacción para los mensajes de captación, con el objetivo de optimizar las tasas de respuesta de los clientes potenciales.

CONTRATOS Y CONDICIONES

Informe técnico descriptivo

Principales recomendaciones

- **Evaluación de Riesgo LinkedIn:** El uso de automatización contraviene los Términos de Servicio de LinkedIn. Aunque Salesflow usa IPs dedicadas, existe un riesgo residual de suspensión de cuenta que la empresa debe asumir.
- **Configuración de Límites:** Es imperativo configurar los límites de actividad diarios (invitaciones y mensajes) por debajo de los umbrales de detección de LinkedIn para evitar patrones de comportamiento no humano.
- **Transparencia en IA:** Si se utiliza el "AI Copywriting", se debe supervisar el contenido generado para evitar sesgos o información inexacta que comprometa la imagen de la empresa.
- **Registro de Actividades:** Mantener un registro interno de las campañas y los datos extraídos de la plataforma para justificar la licitud del tratamiento en caso de auditoría.

Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

- **Clasificación:** Las herramientas de IA para optimización de ventas y redacción de mensajes suelen clasificarse como de **riesgo mínimo** o nulo, siempre que no se utilicen para perfilado discriminatorio.
- **Transparencia:** La normativa exige que, si se utiliza IA para generar mensajes, el usuario sea consciente o la empresa supervise que el contenido no es engañoso.

Privacidad y protección de datos

- **Responsabilidades:** La empresa española actúa como **Responsable del Tratamiento** (Decide el qué y para qué de los datos de los leads). Salesflow (Growth Technologies Limited) actúa como **Encargado del Tratamiento**.
- **Ubicación de los datos:** Salesflow es una empresa con sede en el Reino Unido (Londres).
- **Transferencia internacional:** Tras el Brexit, el Reino Unido cuenta con una **decisión de adecuación** de la Comisión Europea, lo que permite el flujo de datos sin garantías adicionales complejas, siempre que se firme un Acuerdo de Procesamiento de Datos (DPA).
- **Derechos ARCO:** La empresa debe garantizar que puede dar respuesta a solicitudes de acceso o supresión de contactos captados a través de la herramienta, eliminándolos tanto del CRM como de las secuencias de Salesflow.

Propiedad intelectual

- **Propiedad de los datos:** El usuario mantiene la propiedad de todas las listas de contactos y datos de clientes cargados en la plataforma.
- **Propiedad del resultado:** Los textos generados por IA o las estructuras de campaña son propiedad del cliente una vez generados, aunque el software y los algoritmos subyacentes pertenecen a Salesflow.

Usos y prohibiciones

- **Usos prohibidos:** No está permitido el "scraping" masivo de datos públicos fuera de lo permitido por la API o la interfaz, ni el envío de contenido que constituya "spam" agresivo o ilegal bajo la Ley de Servicios Digitales.
- **Usos admitidos:** Prospección B2B directa, gestión de red de contactos profesional y automatización de seguimientos de ventas.

Seguridad y certificaciones

- **Seguridad:** Utiliza conexiones seguras (SSL/TLS) y sistemas de aislamiento de cuentas mediante infraestructuras individuales de IPs.
- **Cumplimiento:** Declaran cumplimiento con el RGPD (GDPR) y disponen de un Delegado de Protección de Datos (DPO) contactable.

Otros

- **Jurisdicción:** Los contratos se rigen bajo las leyes de **Inglaterra y Gales**. En caso de disputa legal profesional, los tribunales competentes son los de Londres.
- **Naturaleza del servicio:** Se presta "as-is" (tal cual), por lo que Salesflow no se hace responsable de las posibles sanciones o cierres de cuenta ejecutados por LinkedIn.

Fuentes consultadas:

- [Términos y condiciones de Salesflow](#)
- [Política de privacidad y RGPD](#)
- [Condiciones de uso aceptable](#)
- [Documentación técnica y API](#)

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.