

The screenshot displays the Trigify.io website interface. At the top, there is a navigation menu with links for Home, Pricing, Blog, Reports, Creator Program, Use Case, Log in, and a Get Started button. The main content area features a large heading: "Introducing Pay-As-You-Go" followed by "Agentic Social Listening For Modern B2B Teams". Below this, there is a section for an "Upcoming Live Event" titled "Trigify x Heyreach" featuring Max (CEO @Trigify) and Ilija (CRO @HeyReach). The event description states: "In this session, Max (CEO @Trigify) and Ilija (CRO @HeyReach) explore what autonomous outbound looks like for agencies in 2026." A "Register now" button is present. To the right, there is a graphic with the Trigify logo and various social media icons, with a callout box labeled "Sentiment Spike". At the bottom of the screenshot, there is a partial view of a social listening dashboard with the text "Up listening to everything. Start acting on what matters".

Trigify.io

Plataforma de inteligencia social basada en IA diseñada para automatizar la prospección B2B mediante la identificación de señales de intención en tiempo real. Permite a equipos de ventas, marketing y Growth monitorizar interacciones en LinkedIn para detectar leads que interactúan con competidores o líderes de opinión. La herramienta transforma el social listening en flujos de trabajo activos, extrayendo datos de contacto verificados y enviándolos directamente a CRMs para optimizar la captación.

[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

Trigify.io es una plataforma de inteligencia social basada en IA diseñada para automatizar la prospección B2B mediante la identificación de señales de intención en tiempo real. Su función principal es monitorizar interacciones en redes sociales (principalmente LinkedIn) para detectar leads que ya están interactuando con temas, competidores o líderes de opinión relevantes.

En el ámbito profesional, está dirigido a equipos de ventas (SDR/BDR), departamentos de marketing y equipos de "Growth" que buscan superar la prospección estática y contactar con clientes potenciales basándose en su comportamiento actual y no solo en su perfil demográfico.

Principal ventaja profesional

En mi opinión personal, la razón definitiva para elegir Trigify es su capacidad para transformar el social listening pasivo en un flujo de trabajo de ventas activo. Mientras que otras herramientas solo te dicen "quién habla de ti", Trigify te permite extraer los datos de contacto de quienes interactúan con un post específico de tu competencia y enviarlos directamente a tu CRM o herramienta de secuencia, lo que reduce drásticamente el tiempo de investigación manual.

Para quién no es

Tras probar la herramienta, considero que no es adecuada para empresas B2C con un volumen de transacciones masivo y ticket bajo, ni para profesionales que no utilicen LinkedIn como su canal principal de captación. Aquellos que busquen una herramienta de gestión de redes sociales tradicional (publicación y programación) se sentirán decepcionados, ya que Trigify está orientada exclusivamente a la generación de señales de venta.

funcionalidades clave

- Monitorización de engagement en perfiles: Rastreo de likes y comentarios en publicaciones de competidores o influencers.
- Seguimiento de señales de cuenta: Alertas automáticas ante cambios de cargo o hitos relevantes en cuentas objetivo.
- Detección de palabras clave: Escaneo de conversaciones en LinkedIn para identificar prospectos interesados en temáticas específicas.
- Enriquecimiento de datos (Waterfalls): Conexión con múltiples proveedores de datos para obtener correos electrónicos verificados de los leads detectados.
- Workflows automatizados: Creación de rutas lógicas que envían los leads filtrados a otras herramientas.

Precios

- Versión gratuita: Ofrece 250 créditos iniciales para pruebas y acceso limitado para experimentar con los flujos de trabajo.
- Rango de precios: Desde un modelo flexible "Pay As You Go" hasta planes escalables de aproximadamente 149\$ a 549\$ mensuales.
- Pay As You Go: 0.012\$ por crédito consumido, ideal para validaciones puntuales.
- Planes de suscripción: Essential (149\$/mes por 15k créditos), Growth (270\$/mes por 40k créditos) y Scale (549\$/mes por 100k créditos).

Perfil del usuario

- Empresas SaaS B2B, agencias de marketing y consultoras tecnológicas.
- Departamentos de ventas salientes (Outbound Sales) y equipos de Revenue Operations.
- SDRs y BDRs que necesitan leads de alta intención.
- Growth Hackers que buscan automatizar la extracción de audiencias de la competencia.

Nivel técnico requerido

- Nivel técnico para su uso: Intermedio. Requiere entender conceptos de filtros de búsqueda y lógica de campañas de ventas.
- Instalación/configuración: Bajo. Es una solución SaaS que no requiere instalación en servidores locales.
- Soporte necesario: Mínimo por parte de IT, aunque se recomienda conocimientos de integración de APIs si se desea conectar con herramientas personalizadas.
- Competencias necesarias: Familiaridad con LinkedIn Sales Navigator y herramientas de automatización de ventas (tipo Clay o Apollo).

Ejemplos de uso profesional

- "Robo" de audiencia cualificada: Extraer la lista de personas que han comentado en un post viral de un competidor pidiendo una demo o información.
- Campañas basadas en eventos: Configurar una alerta para que cada vez que alguien mencione una palabra clave de "problema" en LinkedIn, el perfil sea enviado automáticamente a una secuencia de correo personalizada.
- Reactivación de cuentas: Monitorizar cuando un contacto clave en una cuenta "perdida" cambia de empresa para ofrecer el servicio en su nuevo destino.

Uso y distribución

- Versión web: Acceso completo a través de navegador.
- Extensiones del navegador: Dispone de extensión para facilitar la captura de señales directamente desde LinkedIn.

Integraciones

- Facilidad de integración: Nivel medio, utiliza conectores nativos y webhooks.
- API propia: Dispone de API para extraer datos y sincronizar señales con infraestructuras propias.
- Integraciones nativas: Conexión directa con HubSpot, Salesforce, Clay, Apollo, Zapier y Slack para notificaciones en tiempo real.

Notas finales

información legal, licencias , contratos

- Trigify opera bajo un modelo de suscripción basado en créditos de uso. La propiedad intelectual de los datos extraídos suele estar sujeta a las políticas de privacidad de las redes sociales de origen (LinkedIn), por lo que se recomienda su uso siguiendo las normativas de protección de datos locales (RGPD).

Otros

- La plataforma destaca por su enfoque "Signal-first", lo que significa que prioriza el evento (la interacción social) sobre la base de datos estática, algo vital en mercados B2B muy saturados.

Fuentes consultadas:

- <https://trigify.io>
- <https://help.trigify.io/articles/8246729-pay-as-you-go>
- <https://trigify.io/pricing>
- <https://trigify.io/blog/ai-sales-tools>

CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

Aplicación profesional

Según mi experiencia, Trigify.io es una herramienta de nicho extremadamente potente para empresas B2B (SaaS, Agencias, Consultoría) que ya han agotado la prospección tradicional de listas frías y necesitan un enfoque basado en intención. Lo que más me gusta es su capacidad para romper la "ceguera de ventas" al contactar con personas justo cuando demuestran interés en un problema que tú resuelves. El presupuesto necesario es moderado, pero requiere una inversión clara en créditos para que los flujos de enriquecimiento de datos (Waterfalls) funcionen correctamente. En mi opinión profesional, es la pieza que falta para equipos que usan herramientas como Clay o Apollo y quieren alimentar sus motores de crecimiento con señales frescas de LinkedIn en lugar de bases de datos estáticas.

Madurez digital requerida

- **Usuarios y equipo:** El equipo de ventas debe estar familiarizado con el concepto de Signal-Based Selling. No es apto para perfiles que solo saben enviar mensajes masivos; requiere capacidad analítica para interpretar por qué una interacción social es una oportunidad.
- **Empresa y departamentos:** Los departamentos de Ventas y Marketing deben trabajar alineados. Es necesario tener procesos de CRM claros y, preferiblemente, experiencia previa con LinkedIn Sales Navigator para entender la lógica de los filtros de búsqueda.

Plan orientativo de implantación

Pasos necesarios y estimaciones

- **Evaluación inicial (Semana 1):** Identificación de "triggers" clave (posts de competidores, palabras clave de dolor, cambios de cargo). Definición de la estrategia de salida (Outbound) asociada a cada señal.
- **Configuración y Piloto (Semanas 2-3):** Configuración de las primeras automatizaciones. Mi experiencia en implantaciones me lleva a pensar que lo ideal es empezar con un solo flujo: monitorizar a un competidor directo y validar la calidad de los leads obtenidos.
- **Integración técnica (Semana 4):** Conexión vía Webhooks o conectores nativos con el CRM (HubSpot/Salesforce) y herramientas de envío (Instantly/Apollo).
- **Escalado (Mes 2):** Una vez validados los primeros cierres o reuniones, se amplía el presupuesto de créditos y se diversifican los disparadores de búsqueda.

Necesidades de formación del equipo

Es vital capacitar al equipo en la redacción de mensajes personalizados basados en la señal detectada. Al usarlo te das cuenta de que el mensaje "te vi comentar en el post de X" debe ser sutil y aportar valor, no parecer un rastreo intrusivo.

Perfiles necesarios

- **Perfiles técnicos necesarios:** Un especialista en Operaciones de Ventas (RevOps) o un Growth Hacker que entienda de integraciones y gestión de APIs/Webhooks.
- **Personal externo recomendado:** Consultor experto en automatización de ventas para la configuración inicial de los flujos de "Waterfall" de datos.

Retorno de la inversión

- **Tiempos:** Se suelen ver resultados en forma de reuniones (SQLs) en los primeros 30 a 45 días si la señal de intención es clara.
- **KPIs:** Tasa de respuesta (debería ser 2-3 veces superior a la prospección fría), coste por reunión agendada y tiempo de ciclo de venta (que suele reducirse al contactar con leads con alta intención).

Otros

Es fundamental tener en cuenta que Trigify depende de la disponibilidad de datos de LinkedIn. Según mi criterio profesional, siempre se debe contar con un plan de "limpieza" de datos posterior (usando herramientas como ZeroBounce o NeverBounce) antes de inyectar los leads en una secuencia de correo masiva, para proteger la reputación del dominio de envío. La ventaja competitiva real reside en la velocidad de respuesta desde que ocurre el "trigger" hasta que el lead recibe el contacto.

TUTORIAL BÁSICO

Instalación

Trigify es una plataforma basada en la nube (SaaS), por lo que no requiere una instalación de software en local. Todo el despliegue se gestiona desde su panel web.

- Configura inicialmente tu cuenta conectando las plataformas de escucha social (LinkedIn, X, Reddit, YouTube, Podcasts) desde el apartado de "Social Listening".
- Para una configuración robusta, activa el "Bring Your Own Key" (BYOK) en los ajustes de IA si planeas un volumen alto de procesamiento, esto te permitirá usar tus propias claves de API de OpenAI/Anthropic y optimizar costes.
- Checklist para el inicio:
- Vincular cuentas de redes sociales para monitorización.
- Configurar el Webhook de salida si usas CRMs externos (HubSpot, Salesforce) o herramientas de automatización como Zapier o Make.
- Definir las palabras clave (keywords) de competencia antes de activar los flujos de "Listening".

Uso en el día a día

- Según mi experiencia, el valor real de Trigify no está solo en encontrar menciones, sino en el filtrado previo. Utiliza los "Qualification Agents" para que la IA descarte el ruido antes de que una señal llegue a tu equipo de ventas.
- Al usarlo te das cuenta de que es vital activar las notificaciones vía Slack (usando el nodo de Slack) para evitar entrar manualmente a la plataforma a revisar señales.
- Lo que más me gusta es la capacidad de "Social Listening" combinada con flujos de trabajo; puedes detectar una duda en Reddit y enviarla automáticamente como un "Lead" enriquecido a tu CRM con un solo flujo.
- En mi opinión profesional, debes revisar semanalmente la sección de "Analytics" para identificar qué palabras clave o plataformas están trayendo los leads de mayor calidad y ajustar los créditos de ejecución en consecuencia.

Trucos de experto

- **Uso de Jarvis AI:** No pierdas tiempo construyendo nodos complejos manualmente al principio. Usa Jarvis para describir en lenguaje natural lo que quieres (ej: "Cuando alguien mencione 'error de software' en X, busca su email y envíalo a Slack") y deja que la IA monte la estructura base.
- **Optimización de Presupuesto:** Si tienes picos de actividad, mi recomendación es el plan "Pay As You Go". Es ideal para proyectos temporales o validación de nichos sin comprometer una suscripción mensual de alto coste (Growth o Scale).
- **El "Nodo de Escape" HTTP:** Si una herramienta no tiene integración nativa, usa el nodo "HTTP Request". Mi experiencia me lleva a pensar que es la herramienta más potente para usuarios avanzados, ya que permite enviar datos a cualquier API REST, permitiendo integrar Trigify con herramientas de enriquecimiento específicas como Clay.
- **Filtros de Sentimiento:** No trates todas las menciones igual. Configura un "Sentiment Agent" para priorizar menciones negativas (atención al cliente urgente) frente a menciones positivas o neutras (marketing).

Posibles problemas/incidencias

- El consumo de créditos puede dispararse si configuras términos de búsqueda demasiado genéricos. Una búsqueda mal acotada puede consumir miles de créditos en minutos. No olvides aplicar filtros de idioma o geografía siempre que sea posible.
- A veces ocurre que las integraciones nativas de LinkedIn sufren retrasos debido a cambios en la API de la plataforma; en estos casos, contar con un webhook de respaldo es fundamental.

Otros

- Si decides cancelar tu suscripción, Trigify suele ofrecer la opción de bajar al plan "Pay As You Go" para mantener tus datos y flujos inactivos sin coste fijo mensual, lo cual es muy útil para retomar la actividad más adelante sin perder la configuración previa.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es Trigify.io y cuál es su función en el entorno B2B?

Trigify.io es una plataforma de inteligencia de ventas basada en inteligencia artificial que se especializa en la detección de señales de intención en tiempo real. Su función principal es monitorizar interacciones en redes sociales, especialmente LinkedIn, para identificar y extraer datos de clientes potenciales que demuestran interés activo en temas relacionados con la competencia o sectores específicos.

¿Para qué perfiles profesionales está recomendada esta herramienta?

La herramienta está diseñada específicamente para equipos de ventas salientes (SDR y BDR), departamentos de Growth Marketing y equipos de Revenue Operations (RevOps). Es ideal para profesionales que buscan automatizar la prospección basada en el comportamiento del usuario en lugar de limitarse a criterios demográficos estáticos.

¿Cómo aborda Trigify.io la privacidad y el cumplimiento de la normativa española (RGPD)?

Trigify procesa datos de fuentes accesibles al público en redes sociales, pero la responsabilidad del tratamiento posterior recae en el usuario. Para cumplir con el RGPD en España, las empresas deben asegurarse de tener una base legal para el contacto (como el interés legítimo en B2B) y de que el enriquecimiento de correos electrónicos a través de sus 'waterfalls' de datos se realice mediante proveedores que respeten la normativa de protección de datos.

¿Dispone de una versión gratuita o periodo de prueba?

Sí, Trigify ofrece una versión gratuita que incluye 250 créditos iniciales. Esta modalidad permite a los usuarios profesionales probar la configuración de los flujos de trabajo (workflows) y evaluar la precisión de la detección de señales antes de comprometerse con un plan de pago.

¿Cuáles son los costes asociados y los modelos de suscripción?

La plataforma utiliza un modelo de precios basado en créditos. Existen planes de suscripción mensual que varían entre 149\$ (15k créditos) y 549\$ (100k créditos). Además, ofrece una opción 'Pay As You Go' de pago por uso, con un coste aproximado de 0.012\$ por crédito, lo que permite una mayor flexibilidad presupuestaria.

¿Es Trigify una tecnología segura e integrable con otros sistemas?

Es una solución SaaS segura que no requiere instalación local. Ofrece un nivel de integración medio a través de conectores nativos para CRM líderes como HubSpot y Salesforce, además de integración con herramientas de automatización como Zapier, Clay y Apollo. También dispone de una API propia para desarrollos personalizados y sincronización de datos con infraestructuras internas.

¿Es código abierto (Open Source) o se puede descargar desde GitHub?

No, Trigify.io es un software propietario de tipo SaaS (Software as a Service). No es una herramienta de código abierto ni está disponible para descarga o auto-alojamiento desde repositorios públicos como GitHub.

¿Qué nivel de conocimientos técnicos se requiere para su implementación?

Se requiere un nivel técnico intermedio. Aunque la configuración inicial es sencilla por ser una plataforma web, el usuario debe comprender la lógica de los filtros de búsqueda, la automatización de flujos de trabajo y tener familiaridad con herramientas como LinkedIn Sales Navigator para maximizar el retorno de la inversión.

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

La herramienta no es adecuada para empresas B2C con productos de bajo coste y distribución masiva, ni para profesionales que no utilicen LinkedIn como canal principal de captación. Tampoco es una herramienta de gestión de contenidos (CMS) para programar publicaciones en redes sociales.

¿Qué capacidades de enriquecimiento de datos ofrece?

La plataforma incluye una funcionalidad denominada 'Waterfalls', que conecta con múltiples proveedores de datos de terceros para encontrar y verificar correos electrónicos corporativos de los leads detectados a través de las señales sociales, centralizando el proceso de prospección en un solo flujo.

CONTRATOS Y CONDICIONES

Opinión inicial

Tras analizar los contratos y políticas de Trigify.io, mi opinión profesional es que se trata de una herramienta de impacto legal medio-alto para una empresa española. Aunque la plataforma declara cumplir con el RGPD, opera bajo legislación del Reino Unido (Trigify.io Limited), lo que implica una transferencia internacional de datos fuera del Espacio Económico Europeo. Su modelo de negocio se basa en el procesamiento de "señales sociales" (interacciones en redes como LinkedIn), una actividad que camina sobre una línea delgada en cuanto al consentimiento y la finalidad del tratamiento de datos personales.

Principales recomendaciones

- **Base legal de prospección:** No asumas que porque un dato sea público (LinkedIn) puedes contactar libremente. Asegúrate de que tu equipo de ventas tiene un "interés legítimo" documentado y ofrece siempre una vía de exclusión (opt-out) clara.
- **Acuerdo de Procesamiento de Datos (DPA):** Según los términos consultados, Trigify actúa como encargado del tratamiento para los datos que exportas a tu CRM. Es imperativo solicitar y firmar su DPA para cumplir con el artículo 28 del RGPD.
- **Auditoría de "Waterfalls":** Al usar proveedores externos para enriquecer correos, verifica que la procedencia de esos datos sea lícita; la responsabilidad final del uso de esa información en España recaerá sobre tu empresa.

Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

Trigify utiliza sistemas de IA para analizar el sentimiento y la intención de compra. Bajo el AI Act de la UE, estas funcionalidades se clasificarían generalmente como de "riesgo mínimo". Sin embargo, si la herramienta se utilizara para realizar perfiles automatizados que afecten significativamente a los individuos (profiling), podría requerir una evaluación de impacto mayor. Tras verificar sus condiciones, la IA se limita a la detección de señales, lo que minimiza el riesgo regulatorio inicial.

Privacidad y protección de datos

- **Responsabilidades:** Trigify actúa como responsable (controller) para tus datos de facturación, pero como encargado (processor) para los prospectos que gestionas. Tú eres el responsable final de la licitud de esos leads.
- **Ubicación de los datos:** Los datos se procesan principalmente en el Reino Unido y pueden ser transferidos a servidores en EE. UU. (uso de procesadores como Stripe o Clerk).
- **Transferencia internacional:** Al operar desde Reino Unido, se apoyan en la decisión de adecuación UE-UK, pero para transferencias a terceros países declaran usar Cláusulas Contractuales Tipo (SCC).
- **Derechos ARCO:** Los usuarios pueden ejercer sus derechos enviando un correo a hugo@trigify.io. Debes integrar este flujo en tu propia política de privacidad si exportas esos leads.

Propiedad intelectual

- **Propiedad de datos:** El cliente retiene los derechos sobre los datos introducidos lícitamente.
- **Propiedad del resultado:** Trigify otorga una licencia de uso limitada y no exclusiva para los "insights" generados para fines comerciales internos. Prohíben expresamente el sublicenciamiento o reventa de los datos obtenidos a través de la plataforma.

Usos y prohibiciones

- **Usos prohibidos:** Queda terminantemente prohibido el "scraping" masivo que eluda las medidas de seguridad, así como el uso del servicio para actividades de spam, phishing o marketing engañoso.
- **Usos admitidos:** Prospección comercial B2B basada en señales de interés, enriquecimiento de CRMs y monitorización de tendencias de mercado.

Seguridad y certificaciones

- **Seguridad:** Según sus políticas, aplican cifrado en tránsito y en reposo (donde es apropiado), además de controles de acceso basados en el principio de mínimo privilegio.
- **Certificaciones:** No mencionan certificaciones ISO 27001 o SOC2 de forma pública, basando su confianza en el uso de sub-procesadores certificados (Stripe para pagos).

Otros

Es importante destacar que Trigify no realiza automatización directa de LinkedIn (no envía mensajes ni realiza

acciones en tu nombre en la red), lo que reduce el riesgo de baneo de cuentas profesionales, enfocándose solo en la extracción de la señal.

Fuentes consultadas:

- [Términos y Condiciones](#)
- [Política de Privacidad](#)
- [Términos de Servicio](#)
- [Precios y Créditos](#)

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.