



Willbe AI

Plataforma integral de generación de leads y automatización de ventas B2B diseñada para equipos comerciales y departamentos de marketing que buscan centralizar su prospección. Permite a empresas data-driven automatizar el contacto inicial en email y LinkedIn mediante un orquestador de IA que genera mensajes hiper-personalizados en más de 80 idiomas. Ideal para escalar ventas globales consolidando más de 30 fuentes de datos en una sola interfaz intuitiva conectada a CRMs como HubSpot.

[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

Willbe es una plataforma "todo en uno" de generación de leads y automatización de ventas B2B (outbound) impulsada por inteligencia artificial. Está diseñada para equipos comerciales y departamentos de marketing que buscan centralizar su flujo de trabajo, eliminando la necesidad de saltar entre múltiples herramientas de prospección. En el ámbito profesional, se dirige a empresas con mentalidad data-driven que quieren automatizar el contacto inicial (email y LinkedIn) sin perder la personalización humana, permitiendo prospectar a escala global en más de 80 idiomas.

Principal ventaja profesional

La capacidad de consolidar más de 30 fuentes de datos B2B (como Apollo, Lusha o Kaspr) en una sola interfaz, combinada con un "orquestador de IA" propio que genera mensajes hiper-personalizados basados en el contexto real del lead (posts, perfil, intereses), logrando tasas de respuesta superiores a las plantillas tradicionales.

Para quién no es

No es para profesionales que buscan envíos masivos de spam o "bombardeo" de miles de contactos sin criterio. Tampoco es ideal para sectores B2C donde el contacto no sea profesional, ni para empresas con procesos de venta puramente reactivos que no realicen prospección activa o que carezcan de un CRM donde volcar los datos.

Funcionalidades clave

- **Agregador de bases de datos:** Acceso a más de 30 fuentes de contactos B2B con datos verificados (email y teléfono).
- **Orquestador de IA para mensajería:** Generación de mensajes 1:1 sin plantillas, utilizando modelos que analizan la actividad reciente del lead.
- **Secuencias multi-canal:** Automatización combinada de acciones en LinkedIn y correo electrónico.
- **Personalización lingüística:** Capacidad de redactar de forma nativa en más de 80 idiomas.
- **Panel de analítica avanzada:** Seguimiento de KPIs de equipo, predicción de ventas y rendimiento por canal/pitch.
- **Enriquecimiento automático:** Actualización constante de la información de los leads y señales de compra.

Precios (No enlaces)

Los precios se estructuran mensualmente y no incluyen IVA. Todos los planes ofrecen datos verificados, personalización de mensajes y soporte.

- **Plan Start (250€/mes):** Incluye 200 leads y 20 números de teléfono. Ideal para validación inicial.
- **Plan Grow (315€/mes):** Incluye 300 leads, 30 números de teléfono e integración avanzada con CRM.
- **Plan Scale (544€/mes):** Incluye 500 leads, 5 usuarios y 50 números de teléfono. Enfocado a equipos que necesitan mayor potencia.
- **Plan Team:** Tarifas personalizadas según volumen de leads y usuarios específicos.

Perfil del usuario

- **Empresas SaaS y Scale-ups:** Especialmente en sectores como ciberseguridad, logística digital y Fintech.
- **Departamentos de Ventas (SDRs/BDRs):** Profesionales que necesitan eliminar tareas administrativas de prospección manual.
- **Equipos de Marketing/Growth:** Para validar nuevos mercados o nichos antes de realizar inversiones publicitarias.
- **Directores Comerciales y RevOps:** Que buscan unificar el stack tecnológico y tener visibilidad clara del pipeline.

Nivel técnico requerido

- **Uso:** Nivel usuario. La interfaz está diseñada para ser intuitiva (no requiere saber programar prompts complejos).
- **Configuración:** Bajo-Medio. Requiere la vinculación de cuentas de correo, perfiles de LinkedIn y la sincronización con el CRM corporativo.
- **Competencias necesarias:** Conocimiento del Ideal Customer Profile (ICP) y nociones básicas de estrategias de ventas Outbound.

Ejemplos de uso profesional

- **Expansión Internacional:** Lanzar campañas en mercados extranjeros (ej. Italia o Alemania) con mensajes redactados de forma nativa sin conocer el idioma.
- **Investigación de Mercado:** Segmentar por industria, tamaño y señales de compra para identificar patrones de éxito en el cliente ideal.
- **Venta Cruzada (Upselling):** Analizar la base de clientes actual para detectar señales de interés y automatizar contactos de expansión de cuenta.
- **Limpieza de procesos:** Sustituir un ecosistema de 4 o 5 herramientas dispersas por una única plataforma conectada directamente a HubSpot o Salesforce.

Uso y distribución

- **Versión web:** Acceso principal a través de navegador para la gestión de campañas y analítica.
- **Versión móvil:** Acceso optimizado vía navegador móvil.

Integraciones

- **Facilidad de integración:** Dispone de integración nativa con los principales CRMs del mercado.
- **Integraciones nativas:** Sincronización bidireccional de datos de contacto y actividad de mensajes con herramientas como HubSpot y Salesforce.
- **Fuentes de datos:** Integración transparente con más de 30 proveedores de datos externos (Apollo, ZoomInfo, Lusha, etc.) de forma centralizada.

Notas finales

Información legal, licencias y contratos

- El servicio es proporcionado por THE STARTUP VENTURES PARTNERS, S.L., con sede en Madrid, España.
- Los términos establecen una licencia de uso no exclusiva, limitada y revocable.
- Incluye un acuerdo de procesamiento de datos (DPA) acorde a la normativa española y europea para garantizar la privacidad y el cumplimiento de la protección de datos.

Para más información:

- Sitio web oficial: <https://willbe.ai>
- Precios: <https://www.willbe.ai/pricing>
- Términos y condiciones: <https://www.willbe.ai/terms-conditions>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/willbeai>

CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

Aplicación profesional

Empresas B2B (SaaS, Consultoría, Agencias, Logística, Fintech) que realizan prospección activa. Se enfoca en optimizar el pipeline comercial mediante la consolidación de más de 30 bases de datos (Apollo, Lusha, Kaspr) en una sola plataforma. Es ideal para negocios con equipos de ventas (SDR/BDR) que necesitan escalar contactos personalizados sin aumentar la plantilla, permitiendo la apertura de mercados internacionales gracias a su redacción nativa en más de 80 idiomas. El presupuesto oscila entre 250€ y 544€ mensuales.

Madurez digital requerida

- Usuarios: Familiaridad con herramientas de ventas (LinkedIn Sales Navigator, Email) y conceptos de Ideal Customer Profile (ICP). No requiere conocimientos técnicos de programación ni de ingeniería de prompts.
- Empresa: Debe poseer una estrategia de ventas outbound definida y un CRM (HubSpot, Salesforce) operativo para la sincronización de datos.

Plan orientativo de implantación

Pasos necesarios y estimaciones

- Tiempos estimados de despliegue: De 1 a 2 semanas para una operatividad completa.
- Evaluación inicial (Días 1-2): Definición del ICP dentro de la plataforma y segmentación de las primeras listas de leads utilizando los filtros avanzados.
- Configuración técnica (Días 3-5): Vinculación de cuentas de correo (calentamiento de dominios si es necesario), conexión de perfiles de LinkedIn e integración bidireccional con el CRM.
- Prueba de concepto (Semana 2): Lanzamiento de una secuencia multicanal piloto (Email + LinkedIn) para 50-100 leads con el orquestador de IA para validar el tono y la tasa de respuesta.
- Formación y ajuste (Continuo): Sesiones de revisión de analítica para ajustar los mensajes según el feedback y las señales de compra detectadas.

Necesidades de formación del equipo

Capacitación en la interpretación de señales de compra y en la supervisión de los mensajes generados por la IA para asegurar la alineación con los valores de marca. Formación en gestión de la bandeja de entrada unificada para responder con agilidad a las respuestas positivas.

Perfiles necesarios

- Perfiles técnicos necesarios: Administrador del CRM para la integración de datos.
- Personal externo recomendado: Consultor en estrategia de ventas outbound (opcional para optimizar cadencias).

Retorno de la inversión

- Tiempos: Se observan resultados iniciales (reuniones agendadas) en los primeros 30-90 días.
- Cómo medirlo, KPIs: Tasa de respuesta (objetivo ~25%), tasa de conversión de lead a reunión (aumento reportado de hasta 2.5x), ahorro de tiempo administrativo (estimado en 5 horas/día por usuario) y crecimiento del volumen del pipeline.

Otros

Willbe destaca por utilizar un orquestador de IA propio en lugar de modelos genéricos, lo que permite analizar la actividad reciente del lead (posts en LinkedIn, noticias de la empresa) para redactar mensajes que evitan los patrones comunes de spam. Es una herramienta nacida en España que cumple estrictamente con la RGPD europea y el DPA, lo que reduce riesgos legales en la prospección dentro de la UE.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es Willbe y a qué perfil profesional se dirige?

Willbe es una plataforma integral de generación de leads y automatización de ventas B2B que utiliza inteligencia artificial para gestionar flujos de prospección. Está orientada a equipos comerciales, departamentos de marketing, SDRs y perfiles de Revenue Operations (RevOps) en empresas con enfoque data-driven, especialmente dentro del sector SaaS y scale-ups, que buscan escalar sus comunicaciones en LinkedIn y email sin comprometer la personalización.

¿Cómo garantiza Willbe la calidad y veracidad de la información de los contactos?

La plataforma actúa como un agregador de datos que consolida más de 30 fuentes profesionales reconocidas (como Apollo, Lusha, Kaspr o ZoomInfo). Esto permite verificar correos electrónicos y números de teléfono directamente en la interfaz, asegurando que los leads sean reales y reduciendo la tasa de rebote en las campañas de captación.

¿Es Willbe una herramienta segura y cumple con la normativa de protección de datos?

Sí, la plataforma es operada por THE STARTUP VENTURES PARTNERS, S.L., con sede en Madrid. Cumple con el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y la normativa española vigente. Incluye un Acuerdo de Procesamiento de Datos (DPA) para garantizar que el tratamiento de la información de los leads y de los usuarios se realice bajo estrictos estándares de privacidad y seguridad jurídica.

¿Qué diferencia al orquestador de IA de Willbe de las plantillas de automatización tradicionales?

A diferencia de las secuencias estáticas que usan etiquetas de 'Nombre' o 'Empresa', el orquestador de IA de Willbe analiza el contexto real del prospecto, como sus publicaciones recientes en LinkedIn, intereses y perfil profesional. Con esta información, genera mensajes hiper-personalizados 1:1 de forma nativa en más de 80 idiomas, lo que evita la detección de spam y aumenta las tasas de conversión.

¿Cuáles son los costes operativos y planes disponibles para profesionales?

El modelo de precios es de suscripción mensual (sin IVA incluido) y se estructura según el volumen de leads y usuarios: el Plan Start (250€/mes con 200 leads), el Plan Grow (315€/mes con 300 leads e integraciones CRM) y el Plan Scale (544€/mes para 5 usuarios y 500 leads). Existe también un Plan Team con tarifas personalizadas para necesidades de gran escala.

¿Se integra con herramientas externas como CRMs o sistemas de gestión?

Willbe ofrece integración nativa y sincronización bidireccional con los principales CRMs del mercado, destacando HubSpot y Salesforce. Esto permite que toda la actividad generada en la plataforma, tanto en LinkedIn como por correo electrónico, se registre automáticamente en el pipeline de ventas de la empresa sin intervención manual.

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

El nivel técnico requerido es bajo-medio. Mientras que el uso diario de la interfaz es intuitivo y no requiere programación, la configuración inicial exige vincular cuentas de correo, perfiles sociales y sincronizar las APIs del CRM corporativo. Los usuarios deben tener claridad sobre su 'Ideal Customer Profile' (ICP) para segmentar correctamente la base de datos.

¿Es posible realizar una prospección internacional con esta tecnología?

Sí, una de sus ventajas profesionales es la capacidad de redactar mensajes de forma nativa en más de 80 idiomas. Esto permite a las empresas expandirse a mercados extranjeros sin necesidad de traductores o personal bilingüe en la fase de contacto inicial, manteniendo la naturalidad del lenguaje profesional en cada región.

CONTRATOS Y CONDICIONES

Informe técnico descriptivo: Willbe (The Startup Ventures Partners, S.L.)

Principales recomendaciones

- **Verificación de la base legal:** Antes de iniciar campañas, asegúrese de que la prospección B2B se ampara en el "interés legítimo" (Art. 6.1.f RGPD), realizando siempre una ponderación de derechos.
- **Configuración de exclusión (Opt-out):** Es obligatorio incluir en cada mensaje generado por la IA un mecanismo sencillo y gratuito para que el receptor pueda oponerse al tratamiento de sus datos.
- **Supervisión humana de la IA:** No automatice el envío del 100% de los mensajes sin una revisión previa (Human-in-the-loop), especialmente bajo la nueva Ley de IA, para evitar sesgos o tonos inadecuados que dañen la reputación corporativa.
- **Gestión de brechas:** Dado que la herramienta centraliza credenciales de LinkedIn y correo, extreme la seguridad de las cuentas de usuario mediante contraseñas robustas y rotativas.

Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

- **Clasificación de riesgo:** La herramienta se clasifica generalmente como de **riesgo mínimo**, al ser un sistema de IA destinado a la optimización de ventas y generación de texto no crítico.
- **Transparencia:** Según el AI Act, si el contenido es generado íntegramente por IA, el usuario debe ser informado de que interactúa con un sistema automatizado, o al menos garantizar que el contenido no es engañoso.
- **Tecnología propia:** El proveedor declara usar un "orquestador de IA" propio y no depender directamente de modelos externos como ChatGPT para la ejecución de mensajes, lo que reduce la dependencia de terceros países en el procesamiento lógico.

Privacidad y protección de datos

- **Responsabilidades:** La empresa española que contrata el servicio actúa como **Responsable del Tratamiento**, mientras que Willbe actúa como **Encargado del Tratamiento** (Data Processor).
- **Ubicación de los datos:** Los datos personales se almacenan y procesan principalmente en **España**.
- **Transferencia internacional:** Aunque la sede es española, el uso de subencargados (como Google Analytics o proveedores de infraestructura) puede implicar transferencias a EE.UU., amparadas en Cláusulas Contractuales Tipo (SCC).
- **Derechos ARCO:** El usuario debe garantizar que puede atender solicitudes de Acceso, Rectificación, Supresión y Oposición. Willbe facilita la eliminación de datos de la plataforma tras la rescisión del contrato.

Propiedad intelectual

- **Propiedad de datos:** El Cliente mantiene la propiedad de todos los datos de contacto y bases de datos que cargue en la plataforma.
- **Propiedad del resultado:** Los mensajes y contenidos generados por la IA bajo las instrucciones del usuario pertenecen al Cliente, aunque la tecnología y los algoritmos (el software) siguen siendo propiedad exclusiva de Willbe.
- **Licencia de uso:** Se otorga una licencia de uso **no exclusiva, temporal, revocable y no transferible** para el ámbito interno de la empresa.

Usos y prohibiciones

- **Usos prohibidos:** Queda terminantemente prohibido el uso de la herramienta para actividades ilícitas, envío de spam masivo no segmentado, descompilación del software (ingeniería inversa) o acceso no autorizado a cuentas ajenas.
- **Usos admitidos:** Prospección comercial B2B, enriquecimiento de datos de contacto profesionales y personalización de mensajes de ventas en múltiples idiomas.

Seguridad y certificaciones

- **Seguridad:** Se establece la obligación de cifrado de credenciales. El usuario es responsable de la custodia de sus claves de acceso.
- **Continuidad:** Willbe no garantiza una disponibilidad del 100%, reservándose el derecho a paradas técnicas de mantenimiento, aunque se compromete a preavisar en casos de interrupciones prolongadas.

Otros

- **Legislación aplicable:** El contrato se rige estrictamente por la **ley española**.

- **Jurisdicción:** En caso de conflicto legal, las partes se someten a los **Juzgados y Tribunales de Madrid**.

Fuentes consultadas:

- [Aviso Legal de Willbe](#)
- [Política de Privacidad](#)
- [Términos y Condiciones de Contratación](#)
- [Política de Cookies](#)

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.