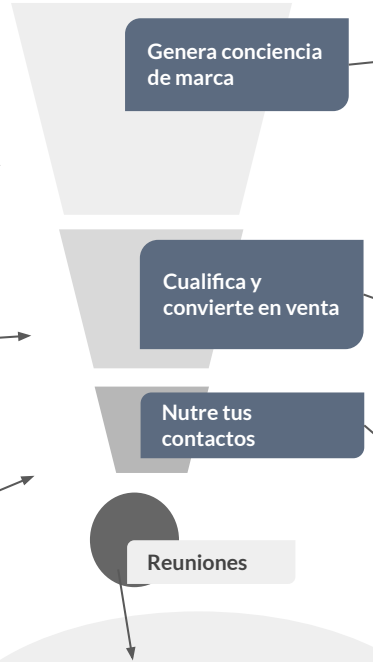

yopler
Workflows

Creamos un **Workflow** completo **de captación** y **seguimiento comercial basado en demos**

Generar Contactos con **segmentaciones concretas**

Conseguir sus emails y teléfono, **una vez responden positivamente**, con el fin de hacer un **seguimiento multicanal**

Segmentaciones muy concretas con **linkedin premium** que te ahorras en cada cuenta



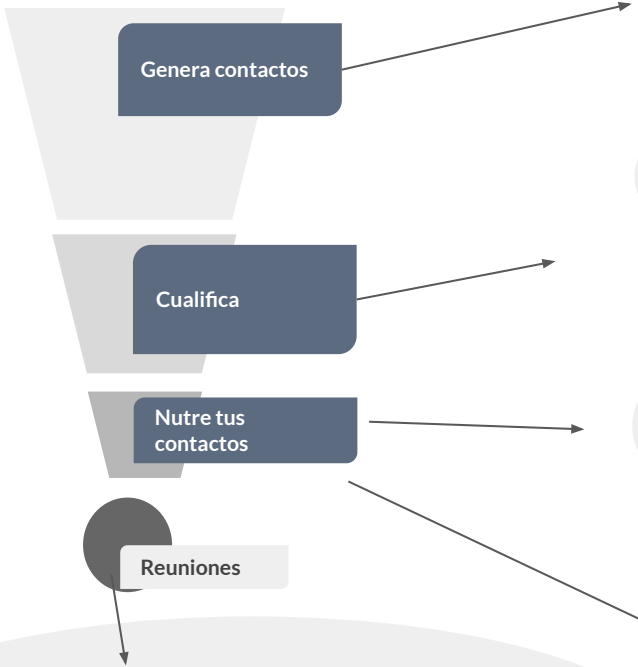
Seguimientos personalizados en función del tipo de respuesta

Nutrir y Cualificar tu base de contactos con la que sí estés teniendo una comunicación bidireccional y no dormida

Yopler **convierte las conversaciones comerciales en información estructurada, contexto y acciones dentro del** CRM **del cliente.**

Iniciar conversaciones personalizadas de forma natural

Sistema de seguimiento comercial con IA



1. GENERACIÓN
LinkedIn

2. IDENTIFICACIÓN
Detectamos leads que encajan con el ICP

3. CONVERSACIÓN
Yopler inicia y mantiene conversaciones

4. CONTEXTUALIZACIÓN
IA analiza cada respuesta y determina cómo actuar

5. REUNIÓN
Lead cualificado → comercial - tu CRM mantiene todo el contexto del **seguimiento con IA**

yopler

Ejemplos de conversación



Hola Carolina, espero que estés pasando un buen día.
Estuve analizando tu perfil y observé que lideras su comunicación y que coincidimos en la misma Universidad.
Te escribo porque estamos ofreciendo una revisión estratégica 1 a 1 para identificar qué canal puede ser un canal real de captación para empresas como la tuya y cómo estructurarlo si tiene sentido.

No es una call comercial ni una formación.
Es una consultoría de análisis y toma de decisión.

Si te encaja, te digo con total honestidad si tiene recorrido o no.

Por si te resulta interesante, solemos ofrecer una videocall de 5min para mostrarlo.

Muchas gracias por tu tiempo.



Carolina Vinueza · 10:45

Hola Oscar

Me parece interesante



Silvia Domenech · 13:49

Hola Jose. Un placer hablar contigo. Te escribo para preguntarte, tras analizar tu perfil vinculado a operaciones y ver que coincidimos la misma Universidad, si ya habéis activado agentes IA conversacionales.

Te lo comparto porque ahora mismo estamos enseñando cómo configurarlos en cuestión de días.

Si os encaja, podríamos coordinar una demo rápida de 5min; ya que he detectado que en vuestro mercado hay bastante demanda.

Un saludo Jose,
Gracias de antemano.



Jose Ragan Salto · 16:16

Hola Silvia, encantado de saludarte.

¿Cómo sería la operativa? ¿vía teams?. Podemos agendar si quieres para la semana que viene.

Muchas gracias,

Ejemplos de conversación

Te contacto para comentarte algo breve. Tras ver tu perfil en comunicación y al compartir Universidad, quería hacerte una consulta breve: Cuando lanzas una acción de merchandising, ¿cuál es vuestro mayor desafío: creatividad, logística o seguimiento de resultados?

Te lo pregunto como partners que somos de Wottonline, especialistas en PLV y Merchandising de retail.

Aprecio tu lectura
¡Gracias!

VIERNES



Carlos De Salas · 13:52

Hola Mar, todo bien de mi lado, gracias! El seguimiento de los resultados es siempre lo más importante, entender si se genera venta incremental y que retorno tiene la inversión. La creatividad está, y hay buenas agencias ahí afuera (conozco Wottonline), y conseguirlo, la logística de hacer realidad la acción también se hace. El problema generalmente es poder poner el numero correcto a la rentabilidad de esa acción.

HOY



Mar Valenciano · 10:39

¡Gracias, Carlos! Súper claro además cómo lo planteas.

Totalmente de acuerdo — al final creatividad y ejecución se pueden resolver, pero poner el número correcto a la rentabilidad es donde suele haber más incertidumbre.

Lo que vemos muchas veces es que el problema no es solo el cálculo final, sino la falta de visibilidad en todo lo que pasa antes (qué se produce exactamente, cómo se distribuye, cómo se ejecuta en punto de venta...).

Ahí es donde solemos ayudar más, dando trazabilidad a toda la campaña para que luego ese análisis de ROI sea mucho más fiable.

Por curiosidad, ¿cómo estáis haciendo ahora ese seguimiento?

Si te encaja, Wottonline puede mostrate en una demo corta cómo lo están trabajando otras marcas 🙂

Ejemplos de conversación



María Salas · 12:54

¡Qué gusto escribirte Martin! Espero que todo vaya excelente 😊 Me gustaría preguntarte brevemente, después de ver tu trayectoria en comunicación y que coincidimos en la misma Universidad, si en estos días estáis probando Realidad Virtual en vuestras llamadas virtuales.

Lo comparto porque trabajamos junto a Visualife, que desarrolla presentaciones más envolventes con software de Metaverso y Realidad Aumentada, por si queréis más información mostrarte para vuestra comunicación.

Muchas gracias.

Valoro tu tiempo.



Martin Adrianzen · 13:24

Gracias, María

Sería interesante ver alguna propuesta y demostración



Carolina Domínguez Vidal · 9:20

Hola José, espero que estés muy bien hoy. Estuve analizando tu perfil y observé que lideras comunicación y que coincidimos en la misma Universidad. Te contacto porque estamos ejecutando mejoras en el posicionamiento web y social media para empresas de vuestro sector, teniendo en cuenta cómo está redefiniendo la IA y cómo ha cambiado las reglas.

Por si te parece interesante, solemos proponer una breve videocall de 5min para mostrarlo.

Por si estuviera entre vuestros objetivos
Gracias por tu tiempo.

José Carlos Moya Navarro · 22:32

Muchas gracias Carolina. Ok a esa call pero si te parece dentro de 1 mes volvemos a hablar y buscamos hueco, ahora me pillas un poco liado. Gracias!

gracias,

Ejemplos de conversación



¡Muy buenas Alfonso! Espero que estés genial 😊
Te escribo porque me gustaría hacer una consulta rápida, tras ver tu experiencia en retail y comprobar que coincidimos en la misma Universidad, saber si en la actualidad estáis implementando Realidad Virtual en vuestros espacios (usuarios que apuntan con el móvil a un espacio y pueden interactuar con elementos 3D o usar gafas para acceder a el metaverso en vuestros expositores).

Por si lo ves interesante, mostrártelo aplicado a vuestro sector.

Mil gracias.

MIÉRCOLES



Alfonso Pérez Castellano • 10:54

Hola Bruno, la verdad que en mi cartera de clientes aún ninguno, pero no me parece mal que nos lo contéis.

HOY



Bruno Cano • 13:21

Si te parece bien, te escribe Tamar, responsable de comunicación de las presentaciones de Visualife.

Te comparto también nuestro Calendly (por si prefieres reservar directamente) serían 10min la demo: calendly.com/visualifereuniones/15min y así te explicamos brevemente en qué consiste.

visualife AR

Reunión de 25 minutos - Visualife

calendly.com

Ejemplos de conversación



David Sendino · 17:37

Qué tal José! Un placer conectar contigo.

Quería hacerte una consulta rápida relacionada con los vehículos en stock.

Cuando un vehículo tarda en encontrar comprador, ¿qué hacéis normalmente para obtener algún rendimiento mientras está parado?

Te lo pregunto porque estoy conociendo cómo lo gestionan otros concesionarios y me gustaría entender cómo lo estáis haciendo vosotros.

Gracias por tu tiempo.



José Manuel Martín Montes · 18:52

Buenas David, encantado.

Pues la verdad que depende del tipo de vehículo que sea, si es más exclusivo o no.

Los vehículos de más volumen, una vez que se atrancan, por así decirlo, intentamos buscarle salidas ya sea con menor rentabilidad o auto matriculación para cesión de clientes de taller.

Lo importante de este negocio es la rotación, mientras menos tiempo, menos cuesta.

Espero haberte ayudado.

Un saludo!

Ejemplos de conversación



Berta Rodriguez · 17:26

Hola Roger,

Encantada de saludarte. Vi que gestionas un equipo y que también estudiaste por la misma Universidad, así que quería preguntarte si estáis aplicando IA para potenciar la generación de leads (contactos y reuniones) en LinkedIn. Estamos compartiendo buenos resultados en empresas parecidas a la vuestra.

Por si esto tiene sentido dentro de tu foco este año.

Gracias por tu lectura.



Julia Martinez · 11:22

Hola Benigno. Un gusto conectar contigo. Te contacto porque he visto que coincidimos en la misma Universidad y quería consultarte, después de ver tu perfil y comprobar que estás al frente de la empresa, si ya habéis incorporado agentes IA de automatización conversacional.

Lo comparto porque actualmente estamos mostrando cómo implementarlos en cuestión de días.

Si crees que puede aportar valor, podemos coordinar una demo breve de 5min; ya que he detectado que en vuestro sector la tendencia está creciendo bastante.

Saludos Benigno,
Muchas gracias.

HOY



Benigno Rosón Calvo · 9:49

Hola Julia , contacta si quieres con mi secretaria y fija una videoconferencia . 881542808

Ejemplos de conversación

Hola Rida,

Un placer saludarte. He visto que estudiamos en la misma Universidad y quería preguntarte algo sobre vulnerability management.

De las vulnerabilidades que tenéis detectadas, ¿podéis identificar cuáles podrían explotarse realmente?

Te lo pregunto porque estamos hablando con equipos que se encuentran con que el reto no está tanto en encontrar vulnerabilidades, sino en saber cuáles merece la pena priorizar.



Rida Jebaría · 14:43

Hola Marc,

Igualmente, un placer.

Sí, precisamente ese es uno de los principales retos de Vulnerability Management: pasar de una priorización basada únicamente en CVSS a una priorización basada en riesgo real y explotabilidad.

Nosotros intentamos correlacionar varios factores: si existe exploit conocido o explotación activa (por ejemplo, CISA KEV), EPSS, exposición del activo, criticidad del servicio, presencia de controles compensatorios y contexto de negocio.

Con esa información podemos diferenciar una vulnerabilidad técnicamente crítica de una vulnerabilidad realmente explotable en nuestro entorno y priorizar el remediation backlog en consecuencia.

Si quieres, encantado de intercambiar experiencias sobre cómo lo estáis abordando vosotros.

Respuestas con un cliente el primer mes (con tarifa básica)



Iñaki García-Hoz · 18:11

qué tal consuelo,

tengo el miércoles por la tarde y el jueves por la mañana de la semana que viene más o menos libres. mi correo es inaki.garcia-hoz@webedia-group.com

hablamos!



Emilio Núñez Bezares · 10:49

Gracias, Rubén

Tendría un hueco el próximo lunes por la mañana a partir de las 12:00. Saludos



Mar Hurtado de Mendoza Crespo · 23:31

Hola Nacha, muchas gracias por tu mensaje. Si me mandas algo más de información y un mail te conecto con mi equipo que lleva estos temas para que lo evalúen. Sí, si estamos hayedo algunas cosas pero encantada de entender vuestro desarrollo.

Un saludo,



Oscar Bautista Cebrián · 18:17

Hola Consuelo.

Actualmente aún no trabajamos con IA, estamos trabajando en ello pero creo que hasta final de año no harémos nada.

Si te parece te puedo poner en contacto con un par de marcas que si lo están haciendo ya y les podría interesar.

Quedo a la espera de tus comentarios.



Javier Sal · 14:54

Hola Vicente

La persona que lleva este tema en CITANIAS es Álex López Lugo

Te paso su contacto +34 981 674 359

Un saludo

Respuestas con un cliente el primer mes (con tarifa básica)
Sector Consultoría TI



Jacobo Munoz Lantero · 12:16

Buenos dias Nacha

Un placer saludarte

Me resulta interesante lo que comentas, como lo tendrías la semana que viene Miércoles? A las 16:00 para un Teams y me cuentas?

Si tienes disponibilidad, mi correo es jamunoz@escp.eu

Envíame convocatoria directamente de 16:00 a 16:30 y listo

Un placer!

DOMINGO



Alberto González Lanuza · 21:21

Hola Consuelo!

Encantado! Perdona por no haber contestado antes, pero hacía tiempo que no pasaba por aquí. Podrías por favor enviarme ppt al siguiente email: alberto.gonzalez@iskaypet.com?

Si después de eso vemos interesante la demo, os comento y buscamos hueco.

Muchas gracias!
Saludos!

Ejemplo de “Seguimiento de leads” cuando no han respondido aún tras respuesta positiva

Perfiles relacionados a los que poder contactar si no responde el lead por correo

Personas vinculadas a **Enalta** en **LinkedIn**

Jon Amutxastegi
– Profesional en Enalta (posible experiencia en comunicación interna o corporativa).
linkedin.com/in/jon-amutxastegi-0ab1a8220/

Silvia Carreras Ramos
– Especialista en comunicación y eventos en Enalta, con experiencia en gestión funeraria y comunicación.
linkedin.com/in/silvia-carreras-ramos-3a477b55/

Itziar Sánchez Somolinos
– Aparece listada entre empleados de Enalta según LinkedIn (puede estar en áreas de marketing, comunicación o soporte corporativo).
linkedin.com/in/itziarsachezsomolinos/

HOY



Roberto Rivas Pérez · 13:27

Hola María, te comparto una infografía sobre usos para campañas de marketing con Realidad Virtual:



pudiste hablar finalmente con Tamar?

mil gracias

Ejemplo de “Seguimiento de leads” cuando no han respondido aún tras respuesta positiva



Júlia Balart Rosell (She/Her) • 16:41

Buenas tardes Vera

Muchas gracias por vuestro mensaje

La verdad es que lo encontramos un tema muy interesante

HOY



Vera Pozo • 15:26

Gracias, Júlia



Vera Pozo • 15:28

¡Gracias por tu respuesta 😊!

Genial que os parezca interesante. Para hacerlo más concreto, estamos ayudando a equipos como el vuestro a mejorar sus reuniones virtuales y presentaciones comerciales con experiencias en Realidad Virtual y Aumentada adaptadas a su sector.

Si te parece, puedo enseñarte en una breve demo (10 min) un par de casos reales y ver si encajaría en vuestro día a día.

¿Te vendría mejor verlo en una demo esta semana?

Gracias de nuevo y quedo atenta 🙌

Ejemplo de “Seguimiento de leads” el seguimiento es fundamental, porque te compra quien te recuerda.

- **4 de noviembre de 2026:** Víctor te escribió indicando que ahora sí podría ser un buen momento para la llamada y preguntando por tu disponibilidad. Ese mismo día le respondiste confirmando una reunión por Google Meet para el próximo viernes a las 11:30h. 1 2
- **21 de enero de 2026:** Te puse en contacto inicial para proponerle una breve videollamada y explicarle cómo optimizar la generación de contactos mediante LinkedIn. 1 2
- **22 de enero de 2026:** Víctor respondió interesándose a medio plazo, pero pospuso la reunión. Tú le respondiste ese mismo día facilitándole el envío de una convocatoria por Google Calendar para febrero. 1 2
- **8 de septiembre de 2026:** Le escribiste nuevamente consultando si habían diseñado ya una estrategia de Go-To-Market (GTM) en LinkedIn y ofreciéndole desarrollarla con ejemplos reales. 3

Ejemplo de respuestas con un cliente tras un mes de inicio de campañas

junio 2026				
EMPRESA	**Perfil**	**Agente**	**Email**	**Respuesta**
SINDA Hub	María	Telma	mgalinanesplaza@sindahub.com, mariagaliplaz@gmail.com	encantada de hablar contigo
PENSIUM	Cristina	Aldo	cristina.gonzalof@gmail.com cristina.gonzalo@pensium.es	lo analizo y te doy respuesta
You Are The Princess	Antonio	Sofía	tonynoya@gmail.com antonio@youaretheprincess.com	te escribo el lunes para agendar y entender de qué se trata
Cotecnica [Ownat]	Sara	Miranda	ssabi@cotecnica.es	tenemos dos semanas muy complicadas, contacta conmigo a partir del 30
Bitubi Corp.	Nati	Nieves	natidemora@gmail.com	lo vemos viernes o la próxima semana
Colegio Juan Pablo II Parla	Faustino	Nieves	faustino.hernandez@colegiojuanpablosegundo.es	"No termino de ver la aplicación práctica"..(aunque vio el logo de Yopler..le pasé la info de RIMA, ESPERANDO RESPUESTA
Denominación de Origen Pro	Sonia	Antonio	sonia.romera@gmail.com	puedes ser mas explícito para saber si me interesa?
Logisfashion	Liliana	Mario	llabarthe@logisfashion.com	Me parece interesante, pásame info
Indicom Brands	Eduardo	Nerea	eduardo.marques@indicombrands.com	Mándame una presentación, propuesta y revisamos
Moyca Grapes	Jerónimo	Nerea	jeronimo@pgaingenieria.com	Me parece interesante, dame opciones y buscamos ese hueco
Mimosa Studio	Patricia	Mario	patriciaballesta.studio@gmail.com	¿En qué consiste vuestra propuesta o cual es vuestro enfoque tecnológico ?

Valoraciones de leads

abril 2026			
EMPRESA	**Perfil**	**Agente**	**Tipo de lead**
KOROTT	Esteban Orive	Federica	Responde a la pregunta que le formulamos pero no sigue la conversación. posterior
L'Oréal	Alba González	Carolina	¿Tienes algún ejemplo de trabajos hechos? Nos pide
Silvex	Jorge Marín	Carolina	Nos pide algún ejemplo de la pregunta formulada y nos abre la puerta a un correo
Bodega Toni Beneito	Alba vidal	Samara	Contacto frío aunque respondió sin ofrecer una posible necesidad
HARMAN International	Luis Felipe Pérez	Berta	Reponde en profundidad a la pregunta - importante seguimiento
HP	Perdro C. Moreno	Nacha Robles	"lo + complicado: el ROI" nos responde - seguimiento
Homerun	Carlos Castro	Carolina	Aquí hay que tener cuidado: no hay dolor claro en PLV (son fabricantes), pero sí nos l
Almacenes SIMAN	Michelle Fagoaga	Carolina	hay feedback pero no profundiza en la respuesta
Valecuatro Cueros S.L	Carlos Alonso	Nacha	Este lead es muy bueno: nos ha dado un análisis estructurado y además ha priorizad La jugada es: Reconocer su enfoque (detalle y criterio) Recoger su prioridad (logística → ejecución) Conectar con vuestro valor (control, trazabilidad, timing) Hacer una pregunta inteligente Abrir demo de forma natural
C&A	Zaida Teruel	Lourdes	el principal desafío es el análisis de resultados
The Lego Company	Carlos de Salas	Mar	el mensaje claramente está interpretando tu propuesta como un servicio de externalización de fuerza de ventas, pero con un matiz importante: No está pidiendo directamente “comerciales externos”, sino un servicio de ejecución + medición en punto de venta (lo que él llama “trazabilidad”). Qué está entendiendo él Que ofrecéis implantar y ejecutar acciones en punto de venta Que contáis con una red (propia o externa) tipo fuerza de ventas Que podéis medir / auditar lo que ocurre en tienda (trazabilidad) Lo ideal es que habléis con él vía linkedin o teléfono.

Te damos valoración de cada lead y cómo encajarlo en el seguimiento

Comentario
La respuesta de Carla es buena porque confirma que: ✅ Ya trabajan experiencias híbridas (trade marketing + digital). ✅ Entiende el valor de combinar canales. ✅ No ha rechazado la conversación.
Alimentación completa, natural, sana, de proximidad y de alta calidad para tu mascota. Esta respuesta es mejor que un simple "envíame información" porque Elisabet ya te ha dado una pista muy concreta: "me encargo de trade marketing" + "suena interesante" Eso significa que debes hablarle de aplicaciones en punto de venta, materiales físicos, expositores, packaging y activaciones, no de metaverso en general.
Este lead es interesante porque ella misma te ha dado el caso de uso. No te ha preguntado por presentaciones. No te ha preguntado por metaverso. Te ha preguntado: "¿tendría aplicación para la experiencia pedagógica o de aprendizaje de un alumno?" Ahí está la conversación. No respondas hablando de VR en reuniones. Responde sobre educación, formación y aprendizaje inmersivo.

Ejemplo de “Seguimiento de leads” cuando no han respondido aún tras respuesta positiva

HOY

Sonia Servera · 10:55

Hola Bárbara, te dejo una idea muy concreta que estamos viendo que funciona: experiencias inmersivas + objeto físico que el usuario se lleva → aumenta bastante el recuerdo de marca.

Sonia Servera · 10:58



Por cierto. ¿te llegó el correo de Tamar? Saludos

Bárbara Bendrihem Capote · 11:07

mil gracias! ahora tengo un viaje largo a nuestras oficinas de mexico pero escribeme la ultima semana de febrero y lo irganizamos!

12 FEB

Sonia Servera · 9:37

Gracias, Bárbara

Si te parece bien, te escribe Tamar, responsable de comunicación de Visualife.

Te comparto también nuestro Calendly (por si prefieres reservar directamente) serían 10min la demo: calendly.com/visualifereuniones/15min y así te explicamos brevemente en qué consiste.

visualife AR

Reunión de 25 minutos - Visualife

calendly.com

Fede Balaguer • Tú
Founder at Yopler
3 semanas •

El algoritmo de LinkedIn en 2026 (lo que cambió y cómo crecer) ... más



19 · 12 comentarios · 11 veces compartido

Contenido, alcance

yopler

Fede Balaguer ha publicado esto • 3 semanas



El algoritmo de LinkedIn en 2026 (lo que cambió y cómo crecer)

🧠 EL GRAN CAMBIO DE FONDO (2024 → 2026)... ... mostrar más

Descubrimiento

1.922
Impresiones

1.260
Miembros alcanzados