



## Automatización de Outreach con Looms (envío diario y follow-ups)

### Resumen ejecutivo

Esta automatización envía **10 emails personalizados al día** con el Loom correspondiente, realiza **seguimientos automáticos** a los **2 días** y a los **5 días** si no hay respuesta, y **etiqueta** cada hilo para facilitar el filtrado. Cuando alguien responde, se **actualiza su fila en la base de**

**datos** y se avisa inmediatamente al **responsable** para que pueda continuar la conversación. Además, incluye **baja automática** si la persona lo solicita o responde pidiendo salir de la lista.

## Objetivo de la automatización

Permitir a tu equipo **escalar el outreach personalizado** con looms de forma **simple, ordenada y medible**, reduciendo tareas manuales (envío, seguimiento y gestión de respuestas) y asegurando una **experiencia profesional** para el destinatario.

## Funcionamiento paso a paso

### 1. Envío diario programado

Cada mañana, a las **09:15**, se ejecuta el envío automático. Se leen los contactos desde Google Sheets, se filtran los pendientes y se **seleccionan los 10 primeros** para el día.

### 2. Construcción y envío del email con Loom

Para cada contacto, se compone un asunto y un cuerpo con el **enlace al Loom** y un **enlace de baja**. El correo se envía desde Gmail y el hilo se **etiqueta** para poder filtrarlo con facilidad. Finalmente, se **marca el envío en la hoja** (status, timestamp y thread\_id).

### 3. Seguimiento automático (follow-ups)

- **Follow-up 1 (día +2):** por la tarde, un gatillo clasifica quién cumple +2 días desde el primer envío y genera el **FU1** para un máximo de 10 contactos. Se envía, se etiqueta y se registra el envío.
- **Follow-up 2 (día +5):** del mismo modo, cuando se cumplen +5 días sin respuesta, se genera el **FU2**, se envía, se etiqueta y se registra.

### 4. Detección de respuestas y aviso al responsable

Un disparador de Gmail **cada minuto** escucha las respuestas (excluye rebotes/autorespuestas), **extrae el email y el thread\_id**, actualiza el estado de la fila y **envía un aviso por email al responsable** (“LOOM RESPONDIDO”).

### 5. Bajas y control de “no contactar”

- Si la persona hace clic en el enlace de baja del email, un **webhook** actualiza su fila como “**unsubscribed / do\_not\_contact**” y muestra una página de confirmación.

- Si la persona **responde pidiendo la baja** o indicando desinterés, el sistema **lo detecta y actualiza la hoja** (sin que tenga que darse de baja manualmente).
6. **Marcado de “stale”**

Si tras el **FU2** pasan varios días sin interacción, la fila se marca como “**stale**” para que puedas decidir próximas acciones (p. ej., añadir a otra campaña o pausar temporalmente).

## Herramientas utilizadas y posibilidades de adaptación

- **n8n** como orquestador (disparadores, lógica y rutas).
- **Google Sheets** como base de datos operacional (lectura, actualización de estados, fechas y `thread_id`).
- **Gmail** para envíos, etiquetado de hilos y escucha de respuestas.
- **Loom** como soporte de vídeo personalizado (enlaces insertados en los emails).
- **Webhooks** para gestionar la baja y responder con una página de confirmación.

### Adaptaciones personalizadas (incluidas en nuestros proyectos):

Podemos ajustar **volumen diario, horarios de envío, cadencia y contenido de follow-ups, etiquetas, reglas de exclusión, texto y diseño** del email/página de baja, o **integrar otro CRM** en lugar de Sheets (HubSpot, Pipedrive, Notion, Brevo...). Siempre modelamos la lógica a tu **proceso comercial**.

## Beneficios clave

- **Ahorro de tiempo**: el equipo deja de enviar, seguir y registrar manualmente.
- **Consistencia y calidad**: todos los mensajes salen con el mismo estándar de marca y cortesía.
- **Trazabilidad total**: cada envío, respuesta y baja queda reflejada en la base de datos.
- **Prioridad a lo importante**: las respuestas reales llegan con **aviso inmediato** al responsable.

- **Escalabilidad segura:** sube o baja el ritmo (10/día por defecto) sin perder control ni reputación.
- **Respeto y cumplimiento:** baja clara con un clic y detección de desinterés desde la respuesta.

## Posibilidades de integración futura

- **Agenda inteligente:** añadir link automático a Calendly/Google Calendar cuando detectemos interés.
- **CRM “source of truth”:** sincronizar estados con tu CRM principal, crear deals y tareas de seguimiento.
- **Score de intención** con IA (priorizar por probabilidad de respuesta).
- **Panel de control** (Looker/Sheets/Notion) con métricas de aperturas, respuestas y bajas.
- **Rutas multicanal:** añadir LinkedIn (mensaje o conexión) sólo si no hay respuesta por email tras FU2.