

PROMPTS

Deja de buscar clientes a mano

Para quien todavía pierde tardes copiando teléfonos, webs e instagrams uno a uno. Sin humo.

LECTURA**3 min**

PRECIO

Gratis

01	Abre Google Maps con tu nicho.	paso dos
02	Abre el chat sobre el mapa.	paso tres
03	Copia esto tal cual. Cambia solo lo marcado.	paso cuatro · el prompt completo
04	El mismo prompt. Otro mapa.	adáptalo a lo tuyo

Abre Google y escribe **“extensión de Claude”** (Claude for chrome). Le das a instalar y listo. No hay más misterio en este paso.

Si no la ves en la barra del navegador, dale al icono de la pieza de puzle y fíjala.

1 **Abre Google Maps con tu nicho.** paso dos

Ve a la zona donde quieres clientes y escribe el tipo de negocio que buscas. Por ejemplo: **“centros de estética”**.

Deja el mapa con los resultados a la vista. Lo que se ve en pantalla es lo que se va a analizar.

2 **Abre el chat sobre el mapa.** paso tres

Con el mapa delante, abre la extensión de Claude. Se te abre un chat al lado de los resultados.

Y aquí está la gracia de todo el sistema: **en lo que le pides**. Porque si le pides teléfonos, tienes una agenda. Nosotros le vamos a pedir **criterio**.

3 **Copia esto tal cual. Cambia solo lo marcado.**

paso cuatro · el prompt completo

Eres un analista de prospección de clientes locales. Trabajas para mí: soy [TU PROFESIÓN/SERVICIO, ej.: consultor de marketing para clínicas] y busco clientes en la zona visible del mapa.

Tengo Google Maps abierto con una búsqueda de [TIPO DE NEGOCIO, ej.: centros de estética] en [ZONA, ej.: Getxo].

OBJETIVO: identificar clientes potenciales cualificados, con su información de contacto y un análisis que me diga a quién contactar primero y por qué.

Analiza TODOS los establecimientos visibles en la pantalla del mapa y dame de cada uno:

- 1) Nombre de la empresa
- 2) Dirección completa
- 3) Teléfono y WhatsApp
- 4) Instagram y web oficial
- 5) Puntuación en Google y número de reseñas
- 6) Tipo de negocio y público objetivo aparente
- 7) Nivel de presencia digital: BAJA / MEDIA / ALTA
- 8) ¿Responde a las reseñas de Google? SÍ / NO
- 9) Puntos fuertes y puntos débiles visibles
- 10) OPORTUNIDAD: qué le falta a este negocio que yo pueda ofrecerle como [TU PROFESIÓN/SERVICIO]
- 11) PRIORIDAD DE CONTACTO del 1 al 10, según: tiene contacto directo, está activo, y su carencia encaja con lo que ofrezco

REGLAS:

- Si un negocio no tiene ni teléfono ni WhatsApp, descártalo. No quiero contactos inútiles.
- No inventes datos: si algo no aparece, escribe "no disponible".
- Sé crítico en la oportunidad: si un negocio no me necesita, dilo.

FORMATO DE ENTREGA: organiza todo en una tabla Excel y expórtamela, ordenada por PRIORIDAD DE CONTACTO de mayor a menor.

⚠ **solo se cambian las tres partes marcadas.** el resto funciona tal cual: dale a enter, no toques nada y deja que trabaje. Cuando acabe, tendrás el Excel en tu carpeta de descargas, ordenado por prioridad.

4 El mismo prompt. Otro mapa. adáptalo a lo tuyo

Asesoría fiscal busca "gestorías y despachos" — oportunidad: los que no responden reseñas ni tienen web al día.

Nutricionista busca "gimnasios y centros deportivos" — oportunidad: colaboraciones donde no hay servicio de nutrición.

Fotógrafo de producto busca "tiendas de moda locales" — oportunidad: Instagram con fotos hechas con el móvil.

Consultor / agencia busca "clínicas dentales" — oportunidad: presencia digital BAJA con buena puntuación (buen negocio, mal escaparate).

Fisioterapeuta busca "empresas con oficina en tu polígono" — oportunidad: convenios de fisioterapia para plantillas.

La lógica es siempre la misma: quién tiene el problema que tú resuelves + qué señal del mapa lo delata.

Guía rápida

1. **Abre Google Maps con tu nicho.** — paso dos
2. **Abre el chat sobre el mapa.** — paso tres
3. **Copia esto tal cual. Cambia solo lo marcado.** — paso cuatro · el prompt completo
4. **El mismo prompt. Otro mapa.** — adáptalo a lo tuyo

QUÉ NO RESUELVE

Esto te llena la tabla: contactos reales, analizados y ordenados por prioridad. La parte repetitiva de tu prospección, **resuelta**.

Lo que no hace es decirte **qué mensaje** mandarle a cada uno, ni cómo convertir ese contacto en cliente. Eso es **criterio**, y se trabaja aparte.

Pero con la tabla delante, ya no empiezas desde cero. Empiezas desde el número uno de la lista.

ESPERO QUE TE HAYA SERVIDO

**Cada semana tienes más
recursos gratuitos como
este.**

ramgaldavis.com

RAMGALDAVIS