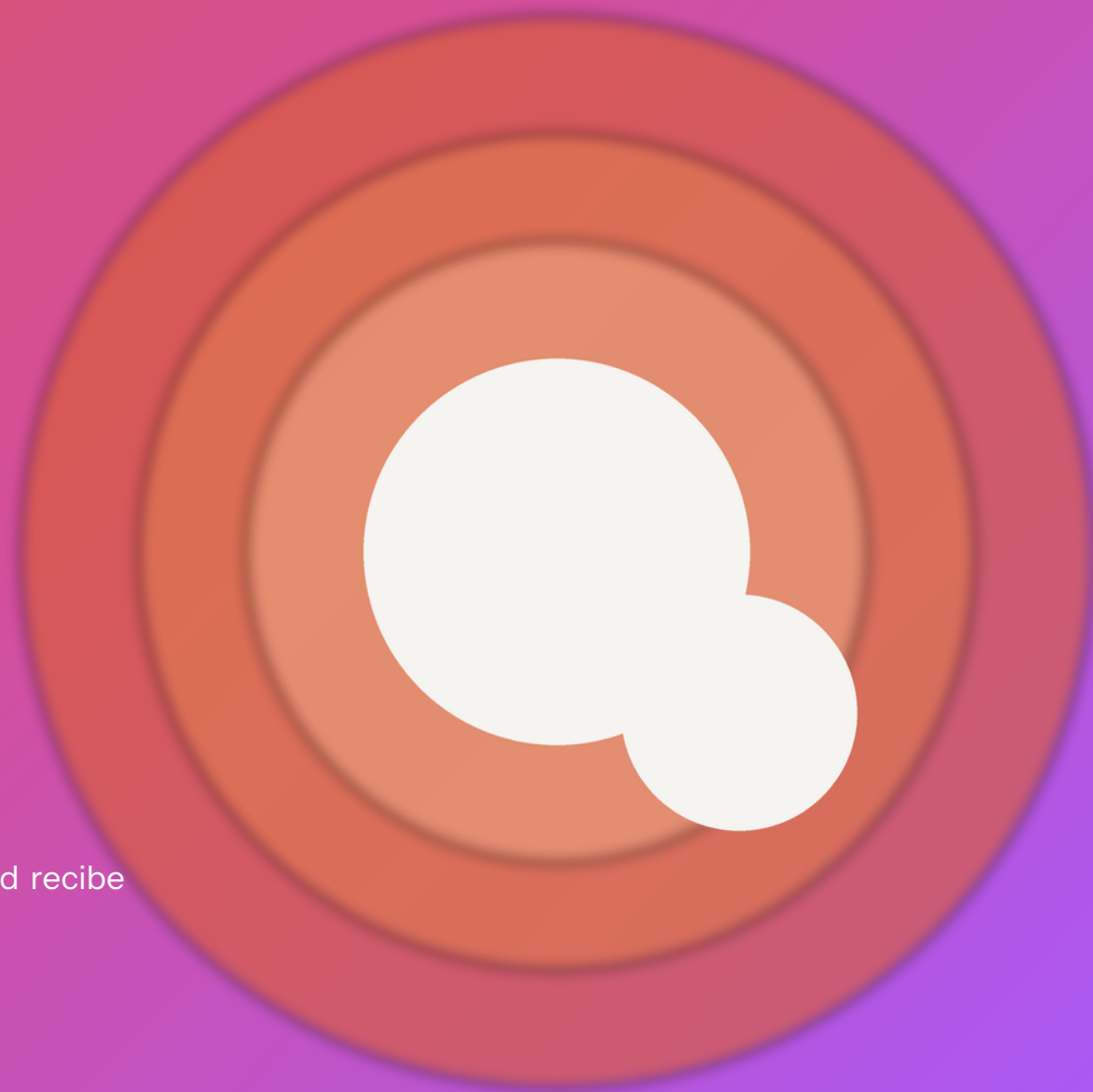


DESORBITANTE

GUÍA

Plantillas de cold email que reciben respuesta

Diez plantillas listas para copiar, con la estructura que de verdad recibe respuesta y los errores que debes evitar.



El cold email no ha muerto: el genérico sí

El mensaje masivo y autocentrado ya no llega ni convierte. Pero el correo en frío bien escrito sigue siendo el camino más directo al decisor.

6,8%

tasa de respuesta
del email bien hecho

10

plantillas listas
para copiar

4

piezas en todo
buen correo

7-9

toques hasta la
primera respuesta

Qué vas a encontrar

01

La anatomía de un buen correo

Asunto, primera línea, cuerpo y llamada a la acción.

02

Diez plantillas por escenario

Para distintos disparadores, cargos y momentos.

03

Asuntos que abren bandeja

Qué tipo de asunto se abre y cuál va a spam.

04

La secuencia de seguimiento

Cómo insistir aportando valor, no molestando.

05

Errores que matan la respuesta

Lo que convierte un buen correo en uno ignorado.

INTRODUCCIÓN

Escribe como una persona, para una persona

La gente responde a correos que parecen escritos a mano, no a plantillas disparadas a miles.

Personalizar no es poner el nombre de pila: es demostrar que entiendes su situación, pedir poco en el primer paso y sonar a alguien real.

Estas plantillas son un punto de partida, no un guion rígido. Cópialas, adáptalas a tu mercado y prueba. La estructura funciona; las palabras, hazlas tuyas.



Capítulo uno

La anatomía de un buen correo

Cuatro piezas, un solo objetivo

Un buen correo en frío no improvisa. Cada parte cumple una función: ganar la apertura, ganar el primer segundo de lectura, dar un motivo creíble y pedir un único paso pequeño.



CAPÍTULO 1

Las cuatro piezas

1 El asunto

Corto y específico. Promete relevancia, no clickbait.

2 La primera línea

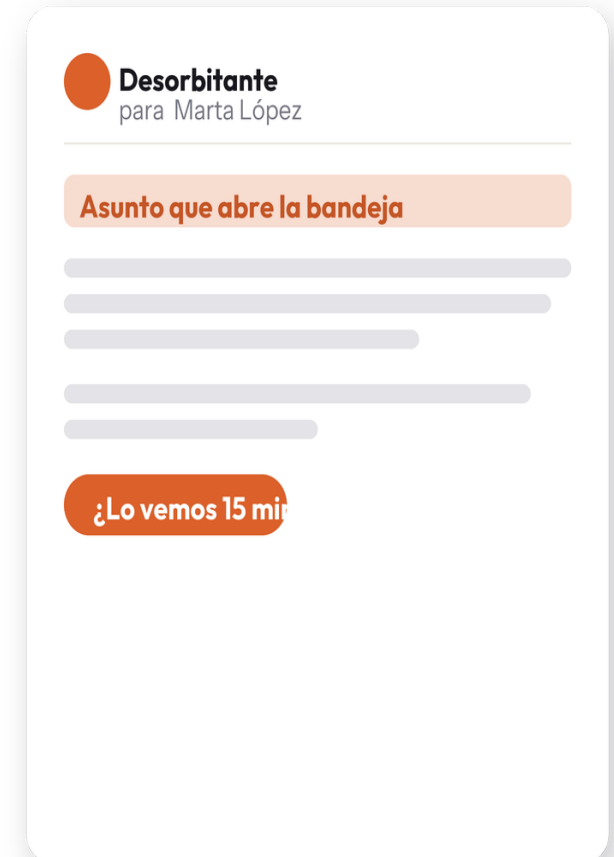
Sobre el lector, no sobre ti. Un contexto real que reconozca su mundo.

3 El cuerpo

Una idea, una prueba. Breve y con un motivo creíble para escribir hoy.

4 La llamada a la acción

Un solo paso pequeño y fácil de decir que sí.



Capítulo dos

Diez plantillas por escenario

Copia la estructura, no las palabras

Diez situaciones habituales y el ángulo que mejor funciona en cada una. Son esqueletos probados: dales tu voz, tu prueba y el contexto de tu prospecto.



CAPÍTULO 2

Diez plantillas listas para usar

01 Disparador

Una noticia, ronda o fichaje reciente como excusa creíble.

03 Caso parecido

Un resultado con una empresa como la suya.

05 Recurso útil

Aportas algo de valor sin pedir nada a cambio.

07 Cierre de hilo

El correo de despedida que reactiva respuestas.

09 Eco multicanal

Refuerzas en email lo que viste en LinkedIn.

02 Referencia interna

Te envía un compañero o un contacto en común.

04 Pregunta de diagnóstico

Una sola pregunta que abre conversación.

06 Reconexión

Retomas un lead que se enfrió, sin reproches.

08 Felicitación + gancho

Reconoces un hito y enlazas tu propuesta.

10 Reactivación

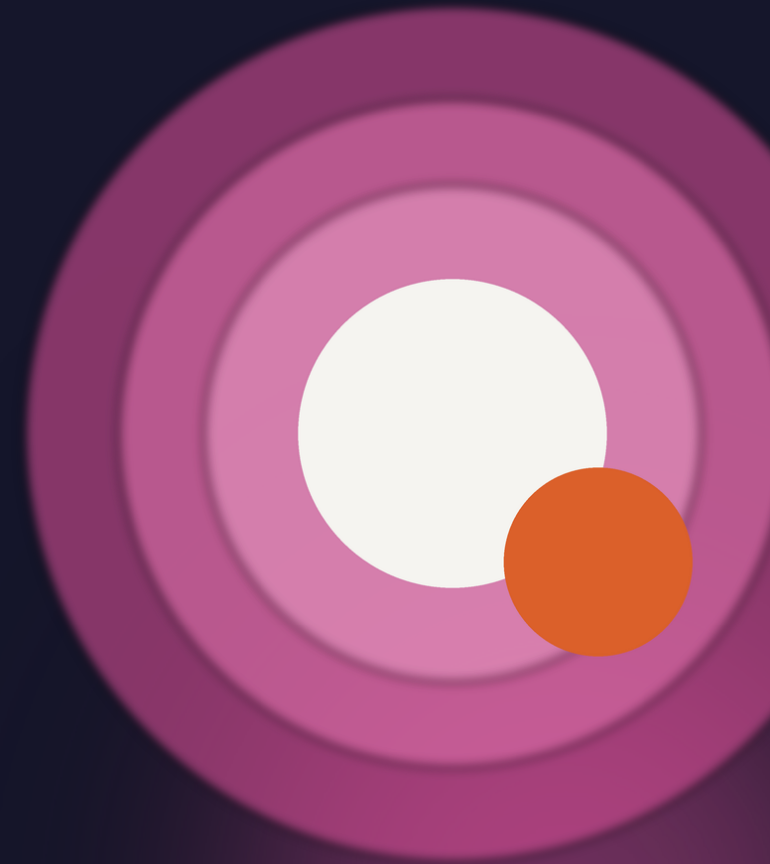
Vuelves a un cliente o lead antiguo con una novedad.

Capítulo tres

Asuntos que abren bandeja

La batalla se gana antes de abrir

Si el asunto no entra, el mejor cuerpo no sirve de nada. Esto es lo que nuestro panel abre y lo que ignora.



Qué asuntos se abren

Probabilidad de apertura por tipo de asunto, según nuestro panel B2B. Concreto y personalizado gana; alarmista pierde.



Capítulo cuatro

La secuencia de seguimiento

Insistir aportando, no molestando

La mayoría de las respuestas no llegan en el primer correo. Una buena cadencia mantiene la presencia con un motivo nuevo en cada toque.



Una cadencia de 4 toques

Ligera y con valor en cada paso. Si no hay respuesta, cierra el hilo con elegancia y libera al prospecto.



Capítulo cinco

Errores que matan la respuesta

Lo que convierte un buen correo en spam

Los mismos fallos se repiten en casi todas las bandejas. Evitarlos sube tu tasa de respuesta sin tocar una sola plantilla.



Seis errores a evitar

Hablar de ti antes que de él

El primer párrafo debe ser sobre el lector.

Asunto vago o clickbait

Promete relevancia concreta, no misterio.

Pedir demasiado pronto

Un solo paso pequeño en el primer correo.

Personalización de pega

El nombre de pila no es personalizar.

Muro de texto

Una idea por correo, no cinco.

No tener seguimiento

La mayoría de respuestas llegan después del primer toque.

CASO DE ÉXITO



Cambiamos el enfoque del correo y la tasa de respuesta se multiplicó. Menos envíos, mejor escritos, y muchas más reuniones.

Responsable de Ventas · Cliente B2B de servicios

Somos Desorbitante

Escribimos y lanzamos campañas de cold email que de verdad reciben respuesta: mensajes personalizados, en el momento justo y medidos en una sola vista.

- **Outreach multicanal por intención**
Mensajes personalizados en el momento justo.
- **Servicio totalmente gestionado**
Un equipo dedicado escribe y optimiza tus correos.
- **En marcha en pocas semanas**
Una fuente de leads previsible, sincronizada con tu CRM.
- **Datos en vivo y enriquecidos**
Tu mercado, siempre limpio y activado con señales.

Hablemos: desorbitante.com



Tu primer correo, mejor hoy

01 Elige un disparador real

Una razón creíble para escribir hoy a esta persona.

02 Escribe el asunto al final

Cuando sepas el contenido, resúmelo en algo concreto.

03 Una idea, una llamada

Un solo objetivo por correo, fácil de decir que sí.

04 Programa el seguimiento

Cuatro toques con valor, y cierra el hilo con elegancia.

Nota: estas plantillas son un punto de partida original de Desorbitante. Adáptalas a tu mercado y prueba siempre antes de escalar.

Plantillas de cold email que reciben respuesta

desorbitante.com

