

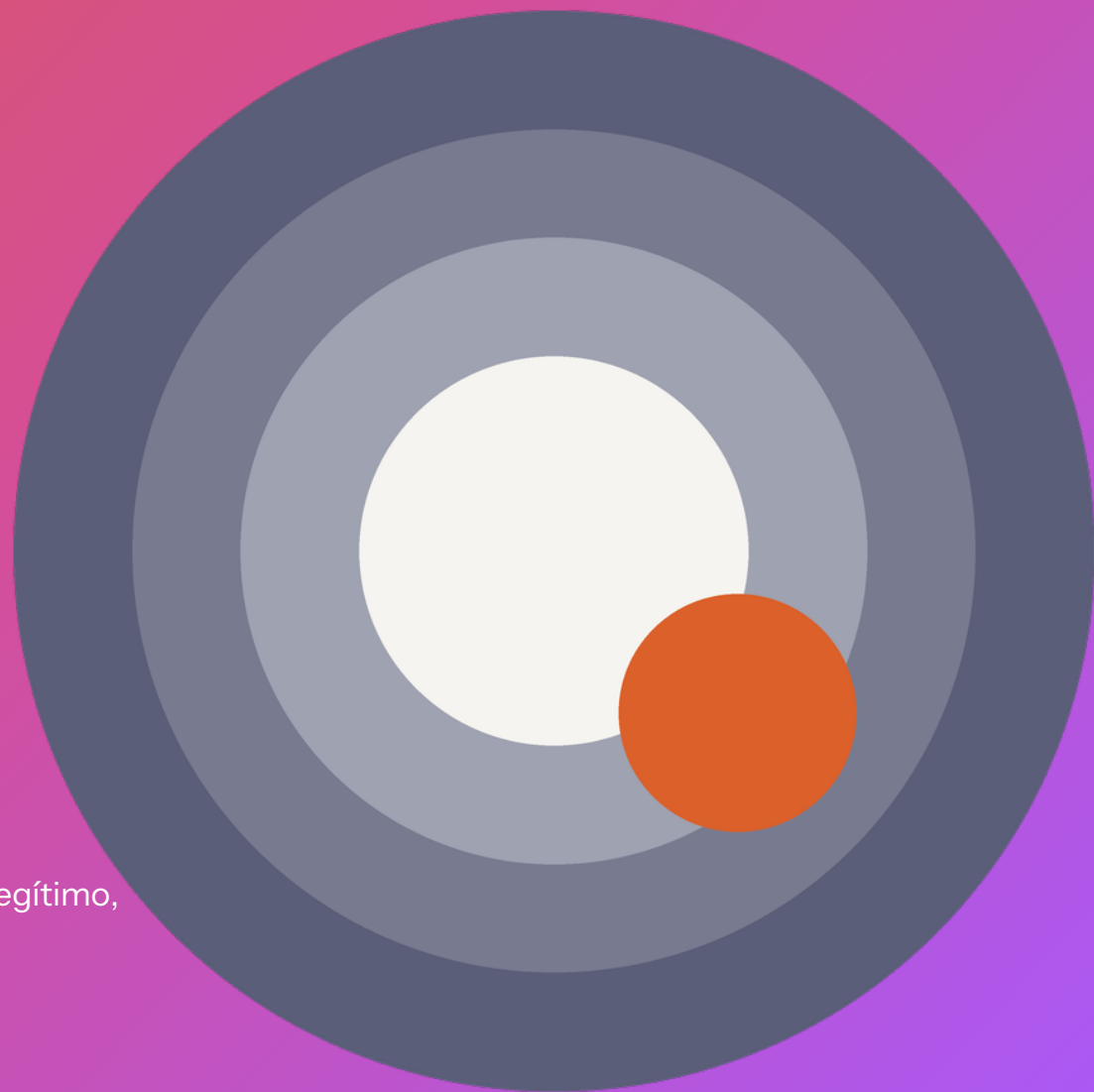
DESORBITANTE

GUÍA

El RGPD en la prospección

Prospecta cumpliendo y sin miedo: bases legales, interés legítimo, transparencia, derechos y una checklist práctica.

desorbitante.com



El RGPD no prohíbe el outbound

El mito de que no se puede prospectar en Europa es falso. Lo que exige el RGPD es hacerlo con criterio, transparencia y base legal.

1

base legal
basta para B2B

IL

interés legítimo,
la base habitual

100%

correos deben
identificarte

1

checklist de
cumplimiento

Qué vas a encontrar

01

**Consentimiento vs
interés legítimo**

En qué base se apoya el
B2B.

02

**Tu análisis de
interés legítimo**

Lo que debes
documentar.

03

**Qué incluir en cada
correo**

Transparencia y baja.

04

Derechos y bajas

Gestionarlos sin fricción.

05

**Datos y
conservación**

Qué guardas y cuánto.

INTRODUCCIÓN

Cumplir y prospectar no se pelean

El RGPD es enemigo del spam, no de la prospección bien hecha.

Con una base legal clara, transparencia y respeto por las bajas, puedes prospectar en B2B con tranquilidad. La clave es hacerlo con criterio y dejarlo documentado.

Esta guía aclara en qué te apoyas legalmente, qué incluir en cada correo, cómo gestionar derechos y qué datos conservar, con una checklist práctica. No es asesoramiento legal.



Capítulo uno

Consentimiento legítimo vs interés

La base del B2B

No siempre necesitas consentimiento previo. En B2B, el interés legítimo suele ser la base adecuada, bien argumentada.



CAPÍTULO 1

En qué base legal te apoyas

El interés legítimo permite contactar con profesionales cuando tu oferta es relevante para su trabajo y tú equilibras tu interés con sus derechos.

Elegir y documentar la base correcta es el primer paso para prospeccionar tranquilo.



Capítulo dos

Tu análisis de interés legítimo

Documenta antes de lanzar

El interés legítimo no es una palabra mágica: hay que justificarlo con un análisis sencillo y guardarlo.



CAPÍTULO 2

Las preguntas que debes responder

Responde por escrito: cuál es tu interés, por qué el contacto es relevante para esa persona y cómo proteges sus derechos.

Tener ese análisis listo te protege si alguien pregunta, y te obliga a prospectar con criterio.

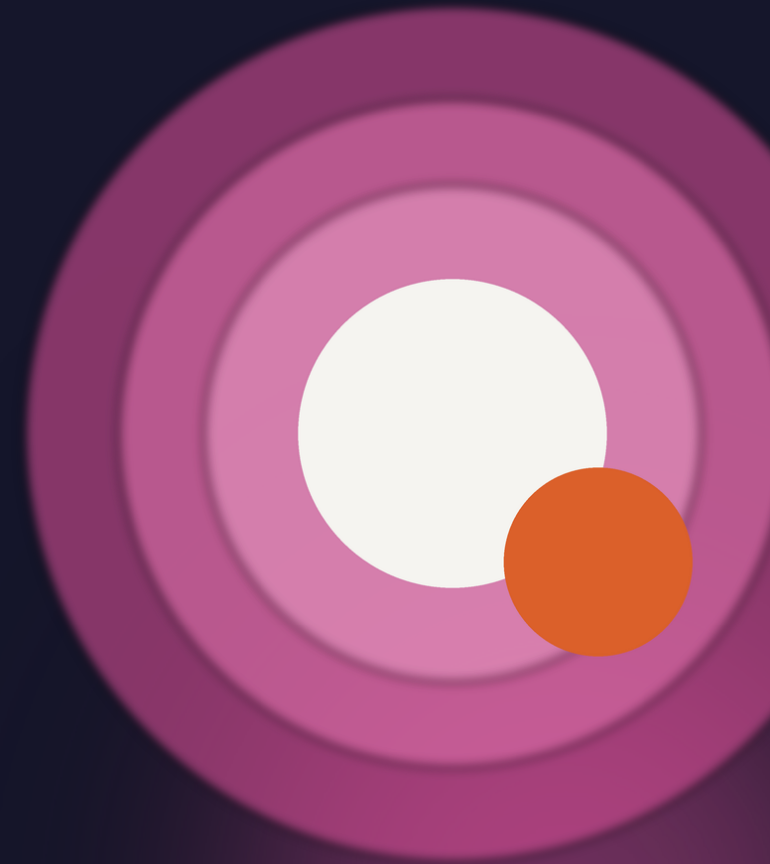


Capítulo tres

Qué incluir en cada correo

Transparencia desde la primera línea

Un correo conforme se identifica con claridad, explica por qué escribes y ofrece una baja fácil. Sin trucos.

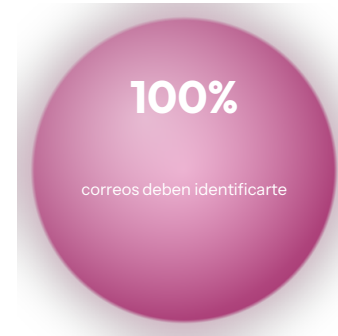


CAPÍTULO 3

Identidad, motivo y baja

Di quién eres, de dónde sale el contacto si procede, y ofrece una forma sencilla de no recibir más mensajes.

La transparencia no resta respuestas: genera confianza y reduce las quejas.



Capítulo cuatro

Derechos y bajas

Respétalos rápido

Las personas pueden pedir acceso, rectificación o baja. Atenderlas rápido y sin fricción es obligación y buena praxis.

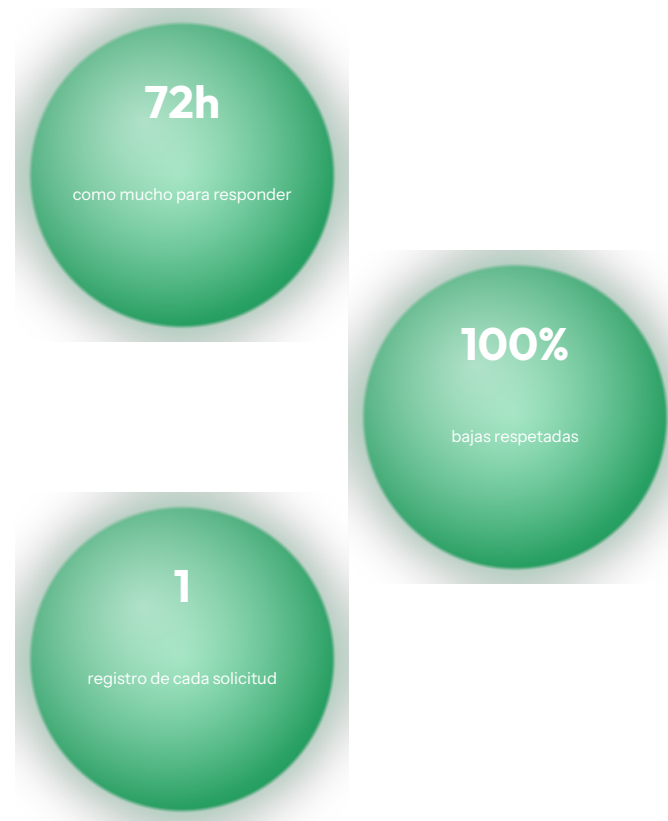


CAPÍTULO 4

Gestionalos sin fricción

Cuando alguien pide una baja o ejerce un derecho, atiéndelo cuanto antes y déjalo registrado.

Un proceso ágil evita problemas y mejora tu reputación de marca.



Capítulo cinco

Datos y conservación

Guarda solo lo justo

Cuantos menos datos guardes y menos tiempo, menos riesgo. La minimización es tu aliada.



CAPÍTULO 5

Qué guardas, cuánto y cómo

Conserva solo los datos necesarios para tu finalidad y el tiempo imprescindible, con medidas de seguridad razonables.

Revisa y limpia con regularidad: los datos viejos son riesgo, no activo.



CASO DE ÉXITO



Dejamos la prospección a prueba de sustos: base legal clara, correos transparentes y bajas respetadas. Cero fricción, cero problemas.

Responsable de Cumplimiento · Cliente B2B de servicios

Somos Desorbitante

Prospectamos cumpliendo el RGPD: base legal sólida, transparencia en cada correo y respeto absoluto por los derechos y las bajas.

- **Outreach multicanal por intención**
Mensajes personalizados en el momento justo.
- **Servicio totalmente gestionado**
Un equipo dedicado lanza y optimiza tus campañas.
- **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



Deja tu prospección a prueba de sustos

01

Elige tu base legal

Interés legítimo, bien argumentado.

02

Documenta el análisis

Responde las preguntas clave por escrito.

03

Cuida cada correo

Identidad, motivo y baja fácil.

04

Respetar derechos y bajas

Rápido y registrado.

Nota: esta guía es divulgativa y no constituye asesoramiento legal. Ante dudas, consulta con un profesional.

El RGPD en la prospección

desorbitante.com

