

• UN SISTEMA QUE SABE LO QUE HACER POR TI

De prospecto a venta, en semi- automático.

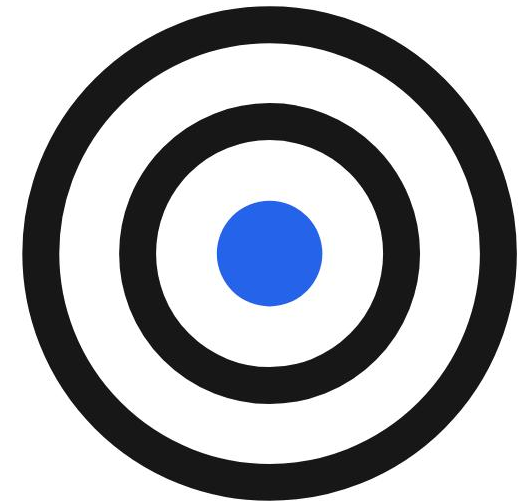
Para pequeños negocios que venden B2B sin equipo comercial. HIT prospecta, responde, separa tus mejores oportunidades y hace el seguimiento. Tú solo cierras.

80%

DEL TRABAJO LO HACE HIT

20%

LO PONES TÚ, DONDE IMPORTA



• NOTAMOS QUE

Prospectar te exige
demasiadas herramientas:
montar campañas, escribir
copies, hacer seguimientos,
una y otra vez, todos los días.

Un método y una constancia que,
además de aburrir, llevan tiempo.



Cinco pestañas abiertas antes del primer mensaje.

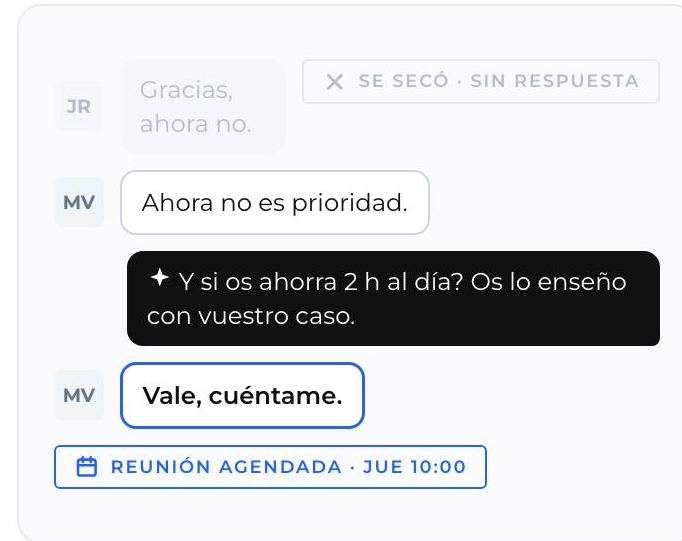
• Y ENCONTRAMOS

«Tengo que usar demasiadas herramientas y consigo pocos resultados»



HIT junta todo el ciclo en un solo sistema: prospección, conversaciones y seguimientos que trabajan solos.

«Consigo respuestas, pero no agendo reuniones»



HIT rebate las objeciones y sostiene la conversación por ti hasta que la reunión queda agendada.

«Hago los seguimientos a mano y se me pasan: el que no contestó ayer, hoy ya se ha enfriado»



HIT programa y envía los seguimientos por ti, uno a uno, hasta que la reunión queda en la agenda.

• EL RECORRIDO, HOY

Dónde se escapa la venta

Cinco pasos, cada uno en una herramienta distinta, y en cada uno un hueco por el que se va la oportunidad.



Prospectar

Listas compradas y horas pegando datos entre apps. Muchas cuentas, pocas que encajen.



Contactar

Copies a mano, campañas que se pausan y un dominio que se quema con el envío en masa.



Responder

Llegan respuestas, pero cada objeción queda sin rebatir y la conversación se enfría.



Seguir

El seguimiento depende de acordarse. El que no contestó ayer, hoy ya se ha enfriado.



Reunión

Llega a la agenda una de cada muchas. Las demás se pierden entre el correo, LinkedIn y la cabeza.

Un recorrido sin centro: nadie sostiene el hilo de principio a fin.

• CRM

Úsalo como CRM premium o conéctalo al tuyo, sin cargo extra

Como tu CRM

Embudo kanban, fichas de empresa y de contacto, tareas del día y dashboard de métricas. Todo el ciclo comercial vive dentro de HIT, con la conversación al lado de cada oportunidad.

Conectado al tuyo

Si ya tienes CRM, HIT trabaja contra él y mantiene la ficha al día con lo que va pasando en la conversación. La conexión va incluida en el plan.



pipedrive



Tú eliges dónde vive el dato. En los dos casos, HIT sigue prospectando, conversando y haciendo el seguimiento igual.

Preocúpate por que quieran comprarte.

Nosotros hacemos el resto. Todo el ciclo comercial,
en una sola herramienta.



01

Prospección

02

AI Conversations

03

Mapa de respuestas

04

Buzón de HITS

• QUÉ ES HIT

Un método, dentro de un sistema

El método de venta que utilizan las mejores empresas del mundo, a tu alcance por una fracción de lo que solía costar.



CAPACIDAD 01

Prospección que sale de tu propuesta de valor

Defines tu propuesta de valor en un Value Proposition Canvas, los dolores que resuelves y las ganancias que creas, y HIT la convierte en listas vivas de cuentas verificadas.

+120

PROSPECTOS NUEVOS AL MES

Value Proposition Canvas

DIR. DE OPERACIONES

PAINS

Inventario manual

Sin trazabilidad

GAINS

Todo en un panel

Entregas a tiempo

ICP

Rol: Operaciones

Sector: Logística

Señal: está contratando

NL

Nova Logística

Está contratando jefe de almacén

VÁLIDO

CA

Cargo Andina

3 almacenes con stock en hojas de cálculo

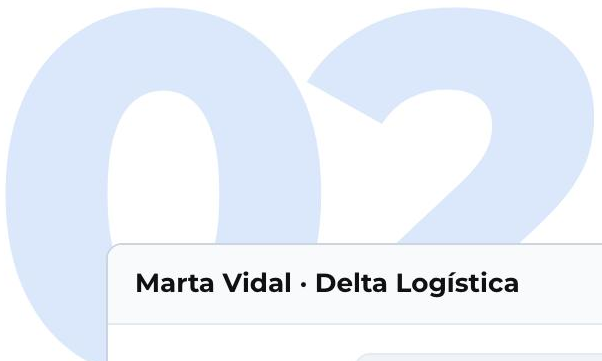
VÁLIDO

TR

TransRío

Abre hub en Valencia este trimestre

VÁLIDO



Marta Vidal · Delta Logística

IA · LE DIO LA VUELTA A LA CONVERSACIÓN

HIT

Hola Marta, vi que Delta Logística abre almacén en Valencia. En Tesela digitalizamos almacén y rutas sin parar la operación. Os encaja?

MARTA

Ya tenemos un sistema, ahora no es prioridad.

IA

Lo entiendo, Marta. Casi todos empiezan así: Tesela se conecta sobre lo que ya usáis y en 2 semanas veis stock y rutas en tiempo real, sin migrar nada.

MARTA

Mmm, eso sí me interesa. Cómo funcionaría?

CAPACIDAD 02

AI Conversations: la IA convence por ti

En la parte alta del embudo, la IA rebate la objeción con un argumento a medida y hace girar la conversación, sin que entres.

CAPACIDAD 03

Mapa de respuestas: cada contestación sabe adónde ir

HIT clasifica todo lo que contestan tus prospectos en etiquetas que tú defines. El mapa decide el destino de cada una: lo que es interés sube a tu buzón de HITS, lo que pide otro toque lo sigue HIT, y lo que no encaja se cierra con orden.

Cambias una etiqueta de sitio y HIT reclasifica todas las conversaciones al instante.

Mapa de respuestas

TÚ LO EDITAS

SUBE A TU BUZÓN DE HITS

Me interesa, pásame precios

INTERESADO

Vale, cuéntame

REUNIÓN

Habla con Marta, ella lo lleva

REFERIDO

HIT LO SIGUE TRABAJANDO

Ahora no es prioridad

OBJECCIÓN

Escríbeme en septiembre

MÁS ADELANTE

SE CIERRA CON ORDEN

No nos interesa, gracias

DESCARTADO

Ya no trabajo aquí

FUERA DE PERFIL

04

CAPACIDAD 04

Buzón de HITS: el interés, listo para cerrar

Los leads calientes suben a tu buzón. La conversación a la que la IA dio la vuelta aparece aquí como HIT, con una respuesta lista. Tú solo entras a rematar.

Buzón de HITS

3 NUEVOS HOY

MV

Marta Vidal · Delta Logística

Mmm, eso sí me interesa. Cómo funcionaría?

RECIÉN CONVERTIDA

JC

Jorge Cabrera · Faro Salud

Me interesa, pásame precios.

ENVIADA

PS

Pablo Serrano · Grupo Vektra

Habla con Marta, ella lo lleva.

REFERRAL

MV

Marta Vidal + VINO DE AI CONVERSATIONS

Mmm, eso sí me interesa. Cómo funcionaría?

RESPUESTA SUGERIDA

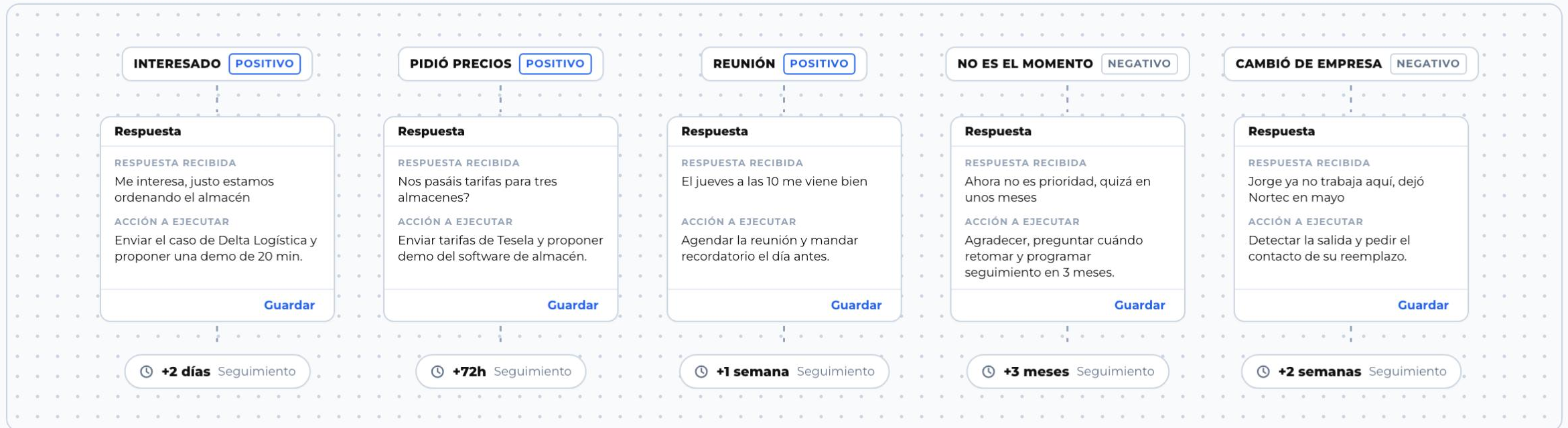
Genial, Marta! Te lo enseño en 20 min con los flujos de vuestro propio almacén. El jueves a las 10:00?

ENVIADA

2 SEGUIMIENTOS ACTIVADOS

• EL MAPA DE RESPUESTAS, EN ACCIÓN

Así entrenas a HIT: cada respuesta posible, con su acción y su seguimiento



Buena o mala, cada respuesta queda mapeada, y el agente contesta solo.

ETIQUETA · QUÉ LLEGÓ ACCIÓN · QUÉ HACE HIT SEGUIMIENTO · CUÁNDO INSISTE

• CANALES Y CONTROL

Desde tus cuentas, con tu OK

HIT contacta por tus canales y con tu nombre, y los mensajes que importan los apruebas tú.

POR DÓNDE ESCRIBE HIT

Por los canales donde ya vive tu venta B2B. Tú eliges cuáles conectar.



Email

Desde tu correo, con tu firma



Redes sociales

LinkedIn y tus identidades de contacto



WhatsApp

Para el tramo caliente de la conversación

DESDE TUS CUENTAS

Los mensajes salen de tus identidades: tu correo, tu nombre, tu firma.



Tu identidad

Tu correo y tus identidades de contacto



Tú las gobiernas

Conectas y desconectas cada canal cuando quieras



Cadencia humana

Volúmenes progresivos que protegen tu deliverability

TODO SALE CON TU OK

El 80/20 es control: la IA prepara, tú decides qué sale con tu nombre.



La IA propone el borrador



Tú editas o apruebas



Se envía en tu nombre

Cada mensaje que llega a un cliente tuyo lleva tu visto bueno.

• TU SEMANA

Cómo se ve el lunes por la mañana

Mientras tú no estabas, HIT siguió trabajando. Tu parte del lunes cabe en un café.

Minutos al día. No horas.

Lunes

TU PARTE: 12 MIN

HECHO POR HIT DURANTE EL FIN DE SEMANA

- HIT 40 cuentas nuevas, validadas con IA contra tu propuesta de valor
- HIT 12 seguimientos enviados, uno a uno y con tu firma
- HIT 3 conversaciones giradas y subidas a tu buzón de HITS

09:00 · ENTRAS TÚ

- 09:00 Revisas el buzón de HITS 3 NUEVOS
- 09:04 Apruebas los mensajes que van a salir
- 09:08 Tomas la conversación de Marta REUNIÓN JUE 10:00

09:12 Listo. El resto del lunes es tuyo.

• LOS DATOS

Qué pasa en 30 días en HIT

408.

reuniones agendadas en los últimos 30 días. El 7,4% de las empresas contactadas.

5.499

EMPRESAS CONTACTADAS

**3.714**

HITS GENERADOS

**408**

REUNIONES AGENDADAS

Actividad de un mes en la plataforma. De las 5.499 empresas que entran al embudo, 408 terminan con la reunión en la agenda: el 7,4%.

• FOUNDING TEAM

Años de oficio en ventas B2B, bajados a software.



Calixto Carbone CEO

5x founder. Más de quince años en lead generation B2B. Pasó por Start-Up Chile y Parallel18, donde su startup quedó entre las tres mejores de su promoción.

En 2025 fundó **ELSA Consulting**: más de dos millones de dólares al año generando leads para compañías enterprise y mid-market.



Alejandro Seghezzi CTO

3x founder. Fue CTO de **Wibond**, startup de Y Combinator del batch 2022, y también pasó por Start-Up Chile y Parallel18.

Diseñó y construyó la infraestructura fintech íntegra de **Delivery Hero** en América Latina, con millones de transacciones semanales.



Pere Madrid Gimeno CSO

Ex Sales Manager de **Papernet**, donde en más de cinco años llegó a dirigir un equipo de más de veinte personas.

Como Head of Delivery de **ELSA Consulting** gestionó una cartera de más de dos millones de dólares al año.

• SEGURIDAD Y DATOS

Seguridad de nivel empresa. Apoyada en los estándares de referencia del sector.



NORMATIVA

RGPD

Tratamos los datos conforme a la normativa europea de protección de datos.



UBICACIÓN

Datos en la UE

Infraestructura cloud alojada en la Unión Europea, con acceso restringido y comunicaciones cifradas.



INFRAESTRUCTURA

Servidores ISO 27001

Nos apoyamos en proveedores cloud cuyos centros de datos tienen la certificación ISO 27001 vigente.



INFRAESTRUCTURA

Servidores SOC 2

Esos mismos proveedores publican informe SOC 2 sobre la infraestructura que opera tu prospección.

Los prospectos, las conversaciones y el histórico son tuyos: los exportas cuando quieras. Solo conectas los canales desde los que quieres contactar, y los desconectas cuando quieras.

• SIGUIENTE PASO

Lo montamos con tu caso encima de la mesa

Nada de tour de pantallas: trabajamos sobre tu propuesta de valor real y tus cuentas objetivo.

Sales sabiendo si HIT encaja en tu negocio.

© SESIÓN EN VIVO

TU CASO

EMPEZAMOS POR TU PROPUESTA

TÚ Vendo **tu producto** a **tu cliente ideal**

Y SOBRE ESO MONTAMOS

- 01 Una búsqueda de prospectos, en vivo, con tu propuesta de valor real **EN VIVO**
- 02 El buzón de HITS y el flujo de aprobación, con tu caso concreto **RECORRIDO**
- 03 **Una respuesta honesta sobre si HIT encaja en tu negocio**



Da en el blanco.

HIT hace el 80%. Ven a ver tu 20%.

HITSALES.AI

HIT SALES · BY ELSA · BE THE FUTURE S.L. · ESPAÑA