
Manual de usuario

Encontrar clientes entre negocios locales con Leadomos:
búsquedas, modos, resultados, créditos, planes y cómo
contactar cumpliendo la ley

Edición	1.0, 28 de octubre de 2026
Destinatarios	Usuarios de Leadomos: freelancers, agencias y profesionales que venden servicios a negocios locales.
Referencia	LDM-MU

Sobre este documento

Título	Manual de usuario
Referencia	LDM-MU
Edición vigente	1.0, 28 de octubre de 2026
Destinatarios	Usuarios de Leadomos: freelancers, agencias y profesionales que venden servicios a negocios locales.
Elaborado por	Equipo de Leadomos (DETERMOS)
Contacto	contactleadomos@gmail.com

Historial de ediciones

Edición	Fecha	Cambios
1.0	28 de octubre de 2026	Primera edición: alta, créditos, buscador, modos y opciones, resultados, historial, perfil para la IA, Instantly, generador, invitaciones, planes con IVA, desistimiento, privacidad de la cuenta y guía legal por país.

Convenciones

Nueva búsqueda	Botones, pestañas, opciones de menú y casillas, con el mismo texto que en la pantalla.
«Créditos insuficientes»	Títulos, avisos y mensajes tal como aparecen escritos.
<code>leadomos.com</code>	Datos que se escriben tal cual: direcciones web, identificadores y comandos.
Importante	Recuadro con lo que tiene consecuencias legales o no se puede deshacer.

Leadomos es un servicio de DETERMOS (Guillermo Gómez Benavides, Getafe, Madrid). Las capturas de este manual se han hecho en un entorno de pruebas con negocios, personas y datos ficticios. Los precios y límites son los vigentes en la fecha de esta edición; los que valen son los de la página de precios y los términos y condiciones.

Índice

1	Qué es Leadomos	5
1.1	Para quién es	5
1.2	Cómo funciona	5
1.3	Qué papel tiene cada uno	6
2	Empezar	7
2.1	La demo sin cuenta	7
2.2	Crear la cuenta	7
2.3	Verificar el email	8
2.4	Si olvidas la contraseña	9
3	Los créditos	10
3.1	Cuánto cuesta cada cosa	10
3.2	Estimación, reserva y devolución	10
3.3	Límites y caducidad	10
3.4	Si te quedas sin créditos	11
4	El panel	12
4.1	El menú	12
5	Hacer una búsqueda	13
5.1	Lo básico	13
5.2	Optimizar para tu servicio	14
6	Los cuatro modos	15
7	Opciones avanzadas	16
7.1	Geografía e idioma	16
7.2	Filtros	17
7.3	Datos a extraer	17
7.4	Reseñas e imágenes	17
7.5	Análisis profundo	17
7.6	Plan Business	17
7.7	URLs directas de Google Maps	17
8	Los resultados	19
8.1	La ficha de un lead	20
8.2	Cuando la búsqueda sale vacía	21
9	Búsquedas, favoritos y CSV	22
9.1	Búsquedas guardadas	22
9.2	Favoritos	22
9.3	Exportar a CSV	22

10	El perfil para la IA	24
11	Integraciones: Instantly	26
11.1	Conectar tu cuenta	26
11.2	Enviar a una campaña	26
12	El generador gratuito de cold emails	27
13	Invitar a otros	28
14	Planes, pagos y facturas	29
14.1	Los planes	29
14.2	Contratar	29
14.3	Renovación y créditos	30
14.4	Cambiar de plan, cancelar y facturas	31
14.5	Desistir en 14 días	31
15	Tu cuenta y tus datos	32
15.1	Descargar tus datos	32
15.2	Eliminar tu cuenta	32
15.3	Idioma, cookies y términos	33
15.4	Cuánto tiempo guardamos tus datos	33
16	Contactar a los leads cumpliendo la ley	34
16.1	Lo que vale en todas partes	34
16.2	España	34
16.3	Resto de la Unión Europea	34
16.4	Reino Unido	35
16.5	Estados Unidos	35
16.6	Si alguien te pide que no le contactes	35
17	Problemas frecuentes y soporte	36
17.1	La búsqueda no devuelve nada	36
17.2	No me llega el código de verificación	36
17.3	Me han cobrado más créditos de los que esperaba	36
17.4	Un dato está mal	36
17.5	Un negocio o una persona no quiere aparecer	36
17.6	Contacto	36

1 Qué es Leadomos

Leadomos encuentra negocios locales que pueden necesitar lo que vendes y te da lo que necesitas para contactarles con criterio: su teléfono, su email, sus redes, el estado de su web y, según tu plan, sus reseñas y un borrador de primer mensaje.

1.1 Para quién es

Para quien vende servicios a negocios locales: diseño web, redes sociales, marketing digital, SEO local, fotografía y vídeo, branding, comercio electrónico o redacción. Escribes qué tipo de negocio buscas y dónde, y Leadomos te devuelve una lista de negocios reales con sus datos públicos.

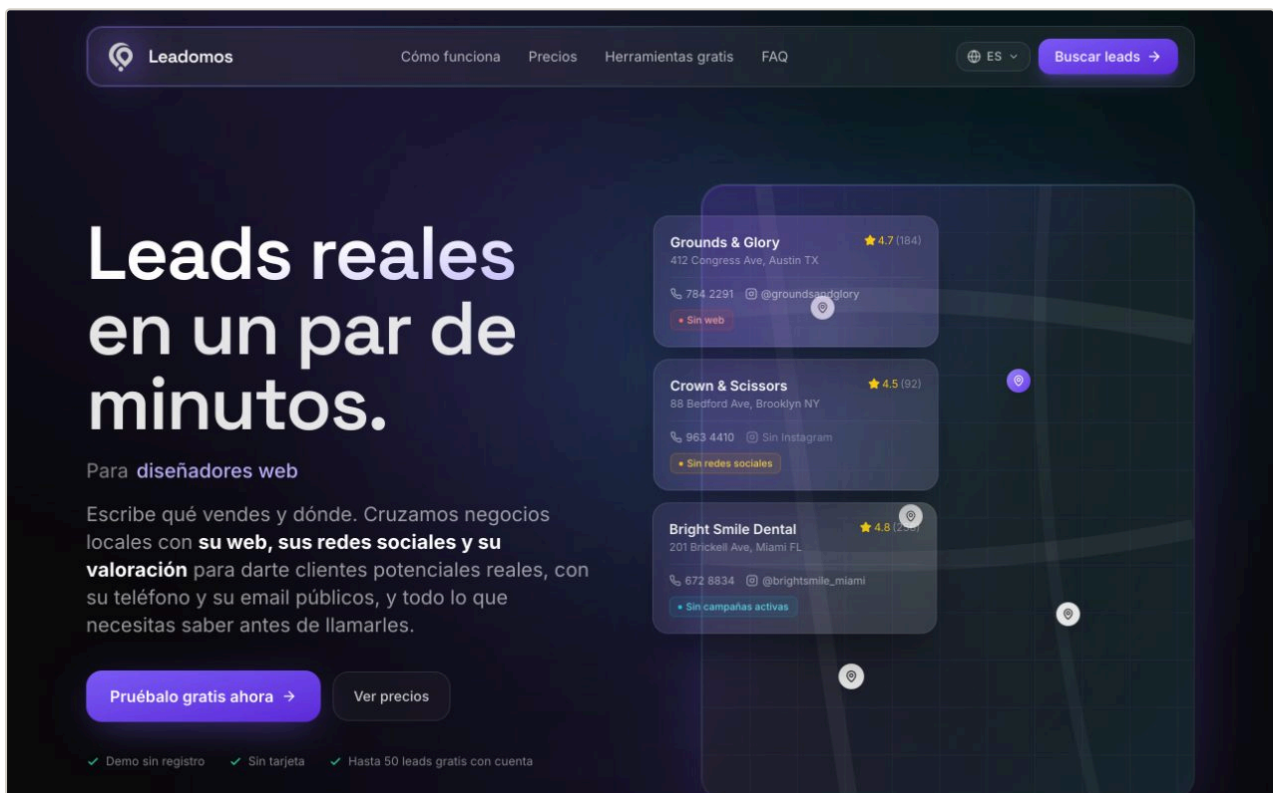


Figura 1.1 Portada de leadomos.com.

1.2 Cómo funciona

1. **Buscas** un sector y una ciudad («peluquerías en Getafe»).
2. Leadomos consulta en ese momento las **fichas públicas** de los negocios (como las de Google Maps) y, si lo eliges, visita **su web y sus redes** para encontrar sus datos de contacto.
3. Ves cada negocio con lo que has pedido y **pagas en créditos solo por los datos que se han obtenido de verdad**.
4. Guardas la búsqueda, la exportas a CSV o la envías a tu herramienta de envíos.

Importante. Leadomos no vende bases de datos: cada búsqueda se hace para ti, en tiempo real, con información pública. Los datos pueden estar incompletos o desactualizados y **no verificamos los emails ni los teléfonos**. Tú decides a quién contactas y cómo, y eres responsable de hacerlo conforme a la ley (capítulo 16).

1.3 Qué papel tiene cada uno

Respecto a los datos de los negocios y de las personas que aparecen en tus resultados, **tú eres el responsable del tratamiento** y Leadomos actúa como **encargado**, por tu cuenta (términos y condiciones, apartado 7). Leadomos no usa esos datos para nada propio.

Quien no quiera aparecer puede pedirlo en leadomos.com/remove: desde ese momento deja de salir en las búsquedas nuevas.

2 Empezar

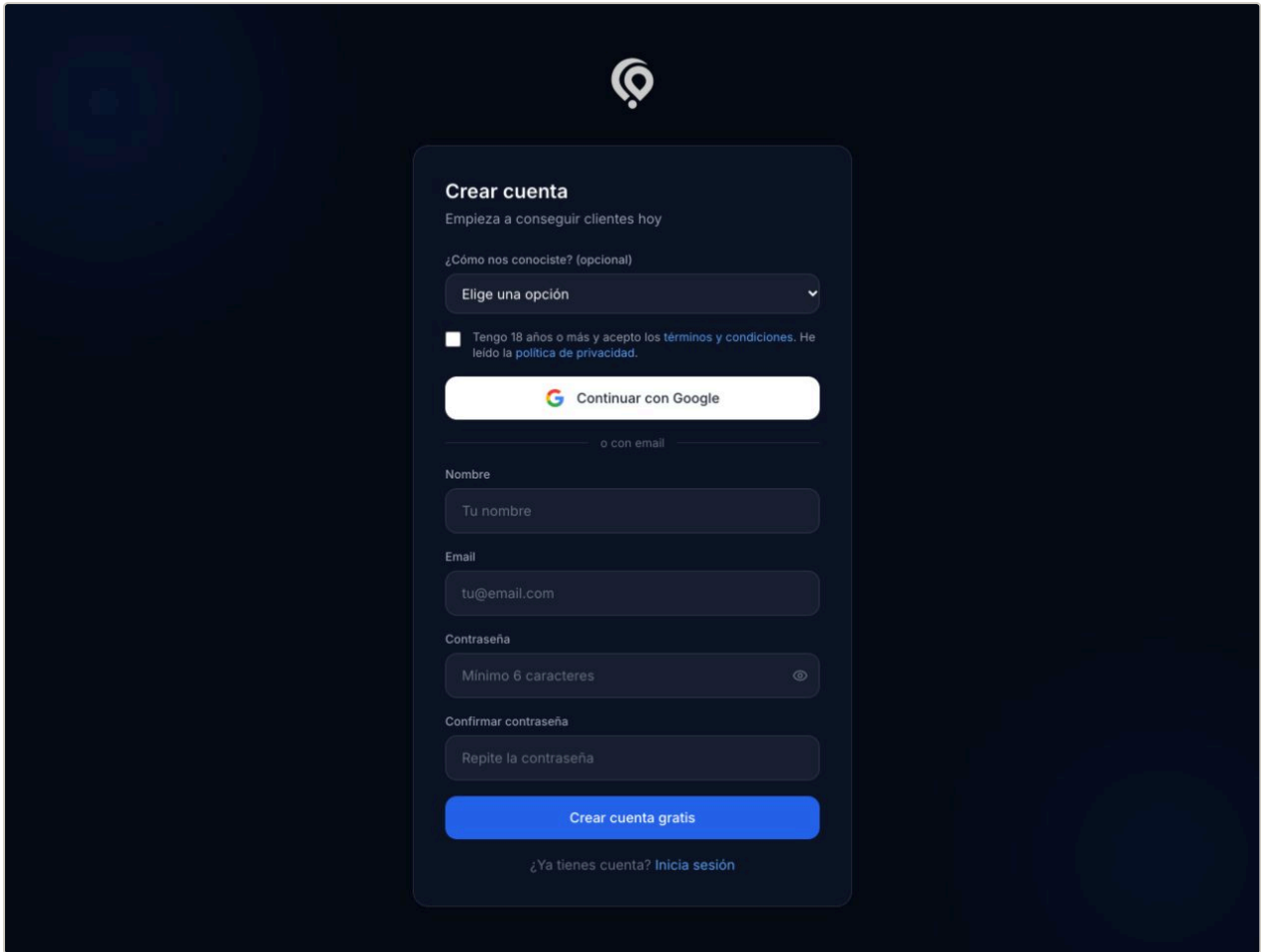
Puedes probar Leadomos sin cuenta con un lead de demostración. Para buscar de verdad necesitas una cuenta gratuita, que trae 50 créditos.

2.1 La demo sin cuenta

En la portada de leadomos.com, escribe un sector y una ciudad y pulsa el botón de la demo. Verás **un negocio real** con sus datos. La demo se puede usar **una vez cada 30 días** desde cada conexión.

2.2 Crear la cuenta

1. Entra en **Crear cuenta** (leadomos.com/es/register).
2. Marca la casilla «**Tengo 18 años o más y acepto los términos y condiciones**». Sin ella no se puede crear la cuenta.
3. Elige cómo entrar:
 - **Continuar con Google**: la cuenta queda verificada al momento.
 - **Con tu email**: escribe tu nombre, email y contraseña, y pulsa **Crear cuenta gratis**.



Crear cuenta
Empez a conseguir clientes hoy

¿Cómo nos conociste? (opcional)

Elige una opción

☐ Tengo 18 años o más y acepto los términos y condiciones. He leído la política de privacidad.

Continuar con Google

o con email

Nombre

Tu nombre

Email

tu@email.com

Contraseña

Mínimo 6 caracteres

Confirmar contraseña

Repite la contraseña

Crear cuenta gratis

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión

Figura 2.1 Pantalla de registro, con la casilla de los términos.

2.3 Verificar el email

Si te has registrado con tu email, te enviamos un **código de 6 cifras** que vale 10 minutos. Escríbelo en la pantalla de verificación.

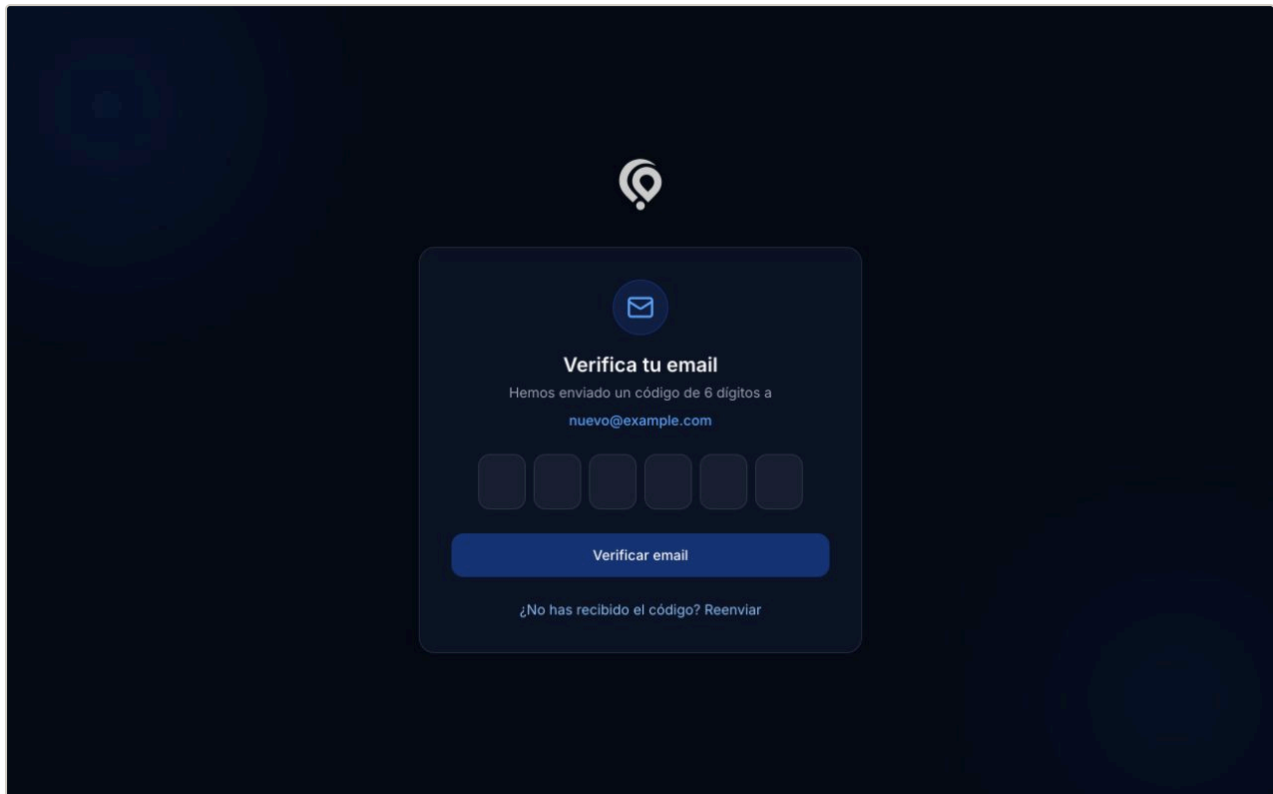


Figura 2.2 Pantalla para escribir el código de verificación.

- Si no te llega, revisa la carpeta de spam y pulsa **Reenviar** (se puede pedir uno por minuto).
- Tras 5 intentos fallidos con el mismo código, hay que pedir otro.

Al verificar el email recibes **50 créditos de bienvenida**, que caducan a los 12 meses.

Nota. Si entras con Google desde la pantalla de **Iniciar sesión** sin haberte registrado antes, Leadomos te pedirá aceptar los términos al entrar. Lo mismo pasa a todos los usuarios cuando cambian los términos.

2.4 Si olvidas la contraseña

En **Iniciar sesión**, pulsa **¿Has olvidado tu contraseña?**, escribe tu email y sigue el enlace que te llega.

3 Los créditos

Todo en Leadomos se paga con créditos. Antes de buscar ves cuánto puede costar como máximo, y al terminar solo se cobra lo que se ha obtenido.

3.1 Cuánto cuesta cada cosa

Cada lead cuesta 1 crédito de base. Cada dato extra que pidas suma créditos **solo si se obtiene para ese lead**:

Qué	Créditos por lead
Lead básico (nombre, categoría, dirección, teléfono, web, valoración)	1
Extracción de contactos de su web (emails, teléfonos, redes)	+1
Métricas de los perfiles sociales	+1
Reseñas (hasta 10 por negocio)	+1
Reseñas en profundidad (más de 10)	+3
Fotos (hasta 5 por negocio)	+1
Galería ampliada (más de 5)	+2
Borrador de email y WhatsApp con IA	+2
Análisis profundo (preguntas y respuestas, información adicional)	+1
Cobertura profunda por barrios	+1
Contactos de LinkedIn (plan Business)	+10 por contacto

3.2 Estimación, reserva y devolución

1. Al configurar la búsqueda ves el **máximo estimado**.
2. Al lanzarla, se **reservan** esos créditos.
3. Al terminar, se cobra **solo lo obtenido** y el resto vuelve a tu saldo. Si un dato no se ha conseguido para ningún lead, no se cobra.

En los resultados, **Desglose de coste** explica qué se ha cobrado y qué no.

3.3 Límites y caducidad

- Fuera del plan Business, una búsqueda no puede reservar más de **150 créditos**. Reduce el número de resultados o las opciones si la estimación lo supera.
- Los créditos de bienvenida y de invitaciones caducan a los **12 meses**.

- Los créditos de un plan valen para su periodo y **no se acumulan**: en cada renovación el saldo pasa a ser el del plan.

3.4 Si te quedas sin créditos

Leadomos te avisa de cuántos leads puedes pagar con tu saldo y te deja **buscar igualmente** con menos resultados. Para tener más, contrata un plan (capítulo [14](#)) o invita a alguien (capítulo [13](#)).

4 El panel

Al entrar ves el panel: tu saldo, el acceso a una búsqueda nueva y el menú de la izquierda.

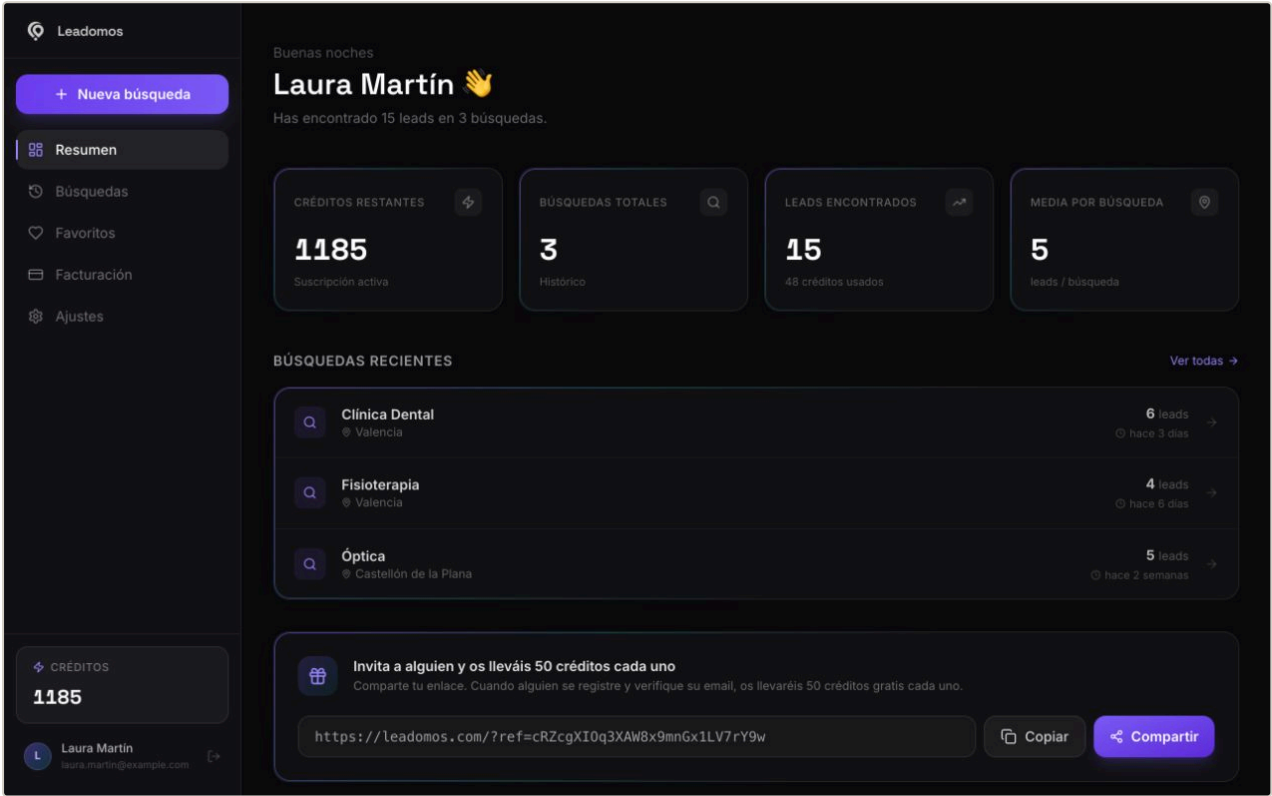


Figura 4.1 El panel, con el saldo de créditos y el menú.

4.1 El menú

Opción	Para qué
Resumen	Tu saldo, tu plan y el acceso rápido a buscar
Nueva búsqueda	El buscador (capítulo 5)
Búsquedas	Las búsquedas que has guardado (capítulo 9)
Favoritos	Los leads que has marcado
Facturación	Planes, pagos, movimientos de créditos y desistimiento (capítulo 14)
Ajustes	Tu perfil para la IA, las integraciones y tus datos (capítulos 10, 11 y 15)

El saldo está siempre a la vista en el menú.

5 Hacer una búsqueda

Una búsqueda es un sector y una ubicación. Todo lo demás es opcional y se puede ajustar con un servicio, un modo o las opciones avanzadas.

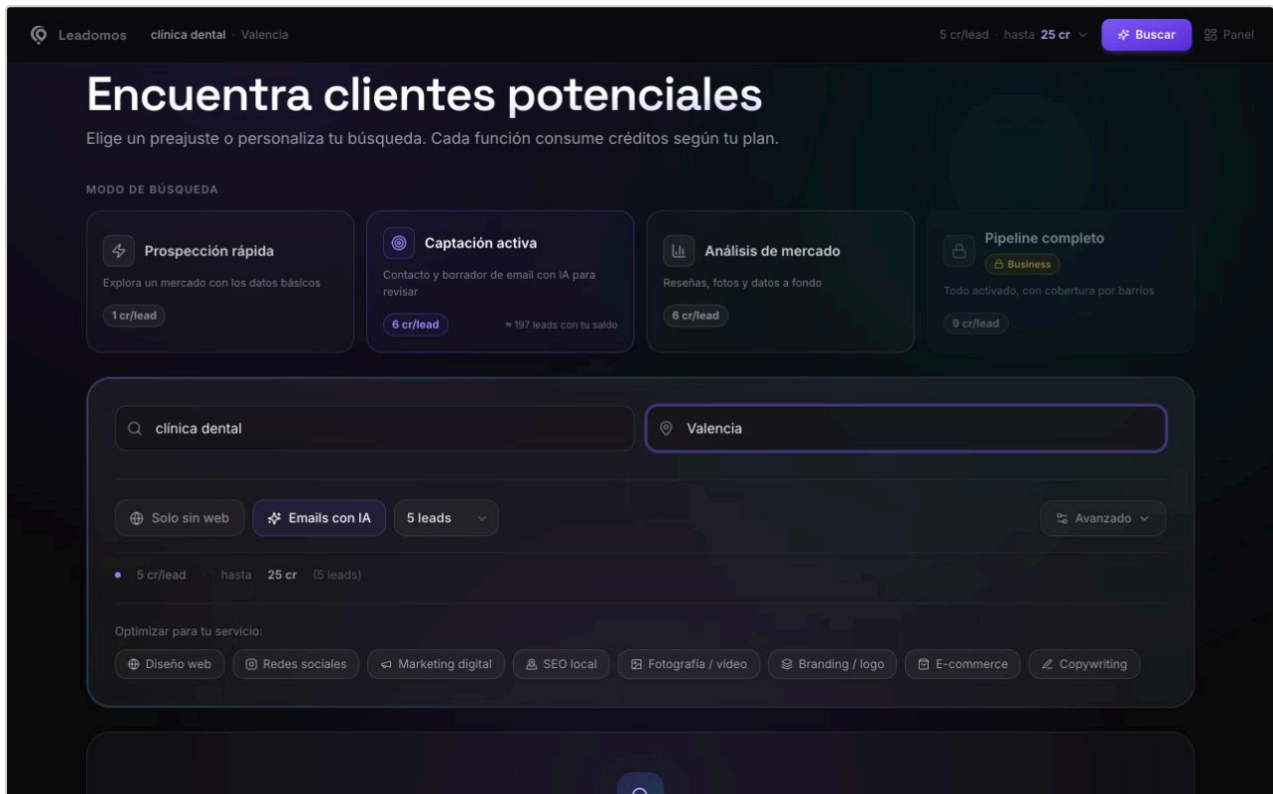


Figura 5.1 El buscador: sector, ciudad, número de resultados, servicio y modo.

5.1 Lo básico

1. En el primer campo, el **sector**: «cafetería», «clínica dental», «taller mecánico». Funciona mejor en singular o plural sencillo y en el idioma del país.
2. En el segundo, la **ubicación**: una ciudad o un barrio con su ciudad («Chamberí, Madrid»). Mejor una sola ciudad por búsqueda.
3. Elige **cuántos resultados** quieres (hasta 100).
4. Si vendes webs, marca **Solo sin web** para ver solo negocios sin página web.
5. Revisa el **Desglose estimado** y pulsa **Buscar**.

La búsqueda tarda normalmente **un par de minutos**: entre 20 segundos y 2 minutos y medio, según la ciudad y las opciones. Si activas los emails con IA, algo más.

5.2 Optimizar para tu servicio

Debajo del buscador, **Optimizar para tu servicio** ajusta las opciones a lo que vendes. Puedes cambiar cualquiera después.

Servicio	Qué ajusta
Diseño web	Solo negocios sin web , con 3 estrellas o más, contactos y redes
Redes sociales	Negocios con web , con sus redes (Facebook, Instagram, TikTok) y algunas reseñas
Marketing digital	Todos los negocios, contactos, redes, unas reseñas y la ficha completa
SEO local	Negocios con web , la ficha completa, preguntas de clientes y servicios
Fotografía / vídeo	Negocios con web de 3,5 estrellas o más, Instagram, TikTok, YouTube y fotos
Branding / logo	Negocios sin web , contactos y redes
E-commerce	Negocios sin web de 3,5 estrellas o más, redes, fotos y reseñas
Copywriting	Negocios con web , la ficha completa, Instagram, X y reseñas

Los servicios activan el email con IA si tu plan lo incluye (desde Pro). Las reseñas y las fotos se aplican hasta el límite de tu plan.

6 Los cuatro modos

Un modo es una configuración completa de un clic. Elige el que encaje con lo que vas a hacer con los leads.

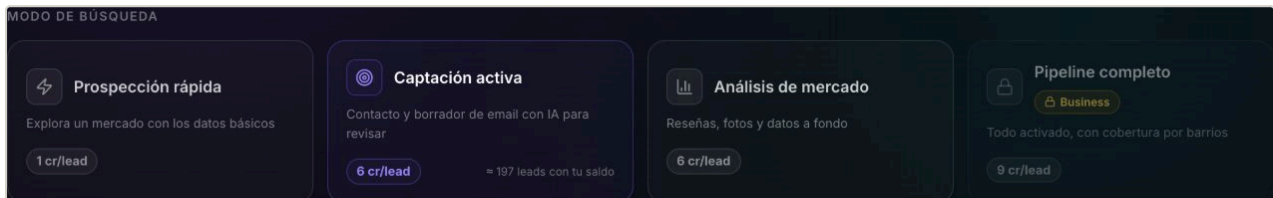


Figura 6.1 Los cuatro modos de búsqueda.

Modo	Qué incluye	Créditos por lead (máx.)	Desde el plan
Prospección rápida	Datos básicos de la ficha, sin contactos de la web ni extras. Para explorar un mercado	1	Gratis
Captación activa	Contactos de la web, redes (Facebook, Instagram, TikTok), una foto y borrador de email con IA	6	Pro
Análisis de mercado	Contactos, redes, 10 reseñas, 5 fotos, preguntas de clientes y servicios del negocio	6	Pro
Pipeline completo	Todo lo anterior, más YouTube y X, cobertura profunda por barrios e información adicional	9	Business

Si un modo es de un plan superior al tuyo, aparece con su plan y no se puede elegir.

Consejo. Empieza con **Prospección rápida** para ver si el mercado tiene volumen, y lanza después **Captación activa** solo sobre la zona que te interese. Gastarás menos créditos.

Si cambias cualquier opción a mano, el modo pasa a **Configuración personalizada activa**.

7 Opciones avanzadas

Avanzado abre todas las opciones. Cada una muestra lo que suma por lead; las que no incluye tu plan aparecen con el plan que las desbloquea.

The screenshot displays the 'Avanzado' (Advanced) search options panel. At the top, there's a search bar with 'clínica dental' and a location selector set to 'Valencia'. Below this, a row of filters shows 'Solo sin web', 'Emails con IA', and '5 leads'. A '5 cr/lead' indicator is also present. The 'Geografía e idioma' (Geography and language) section includes dropdowns for 'PAÍS' (set to 'Auto (según ciudad)'), 'IDIOMA DE LOS DATOS' (set to 'Español'), and 'COINCIDENCIA DE BÚSQUEDA' (set to 'Permisiva (más resultados)'). A 'ZOOM DEL MAPA' slider is set to 'AUTOMÁTICO'. Below this, a 'Filtros' (Filters) section contains 'WEB' (set to 'Todos los negocios'), 'VALORACIÓN MÍNIMA' (set to 'Sin filtro'), and 'EXCLUIR CERRADOS' (checked 'Omitir los cerrados permanentemente'). A 'CATEGORÍAS A INCLUIR (OPCIONAL)' field is empty. The 'Datos a extraer' (Data to extract) section has four checkboxes: 'Ficha completa del negocio' (checked), 'Incluir resultados web' (unchecked), 'Extracción de contactos' (checked), and 'Métricas de perfiles sociales' (checked). At the bottom, 'REDES SOCIALES A EXTRAER' (Social networks to extract) lists Facebook, Instagram, TikTok, YouTube, and Twitter.

Figura 7.1 Opciones avanzadas del buscador.

7.1 Geografía e idioma

- **País:** si la ciudad existe en varios países, fíjalo aquí. En **Automático**, se deduce de la ubicación.
- **Idioma de los datos:** el idioma en que se piden las fichas (categorías, reseñas). Empieza en el idioma de la web.
- **Coincidencia de búsqueda:** **Permisiva** (más resultados), **Solo si incluye los términos** o **Coincidencia exacta**. Si una búsqueda sale vacía con una coincidencia estricta, prueba la permisiva.
- **Zoom del mapa:** cuánto se acerca el rastreo. Más zoom, más detalle en zonas densas.

7.2 Filtros

- **Web: Todos los negocios, Solo SIN web o Solo CON web.**
- **Valoración mínima:** deja fuera los negocios con menos estrellas.
- **Excluir cerrados:** omite los cerrados permanentemente.
- **Categorías a incluir:** palabras que deben aparecer en la categoría («vegano», «halal»).

7.3 Datos a extraer

Opción	Qué añade	Coste
Extracción de contactos	Emails, teléfonos y redes que publica la web del negocio	+1
Redes sociales a extraer	Qué redes buscar: Facebook, Instagram, TikTok, YouTube, X	(incluido)
Métricas de perfiles sociales	Seguidores, biografía y si el perfil está verificado por la red	+1
Ficha completa del negocio	Horarios, horas punta, preguntas y respuestas, servicios	—
Incluir resultados web	Publicaciones y menciones externas	—

7.4 Reseñas e imágenes

- **Reseñas por negocio:** desde el plan Pro (hasta 10) y Growth (hasta 50). Puedes ordenarlas (**Más recientes**, **Más relevantes**, **Mejor valoradas**, **Peor valoradas**) y **Filtrar reseñas por palabra** («lento», «caro»): muy útil para encontrar el problema que tú resuelves.
- **Imágenes por negocio:** desde Pro (hasta 5) y Growth (hasta 20).

7.5 Análisis profundo

Preguntas y respuestas de los clientes en la ficha e **Información adicional** (opciones de servicio, accesibilidad, servicios, formas de pago). +1 por lead.

7.6 Plan Business

- **Contactos decisores en LinkedIn:** hasta 5 personas por negocio, con nombre, cargo, perfil y email, filtrables por **Departamentos**. +10 créditos por contacto encontrado.
- **Cobertura profunda por barrios:** más resultados en zonas densas. +1 por lead.
- Sin el tope de 150 créditos por búsqueda.

7.7 URLs directas de Google Maps

Pega URLs concretas de negocios si ya sabes cuáles quieres analizar: Leadomos trae solo esos.

Nota. Los límites de cada plan se aplican también en nuestro servidor: si pides más de lo que incluye tu plan, la búsqueda se hace con el máximo de tu plan y solo se cobra eso.

8 Los resultados

Cada negocio sale en una ficha con todo lo que has pedido. Arriba ves cuántos leads hay, cuántos se han descartado por tus filtros y el **Desglose de coste**.

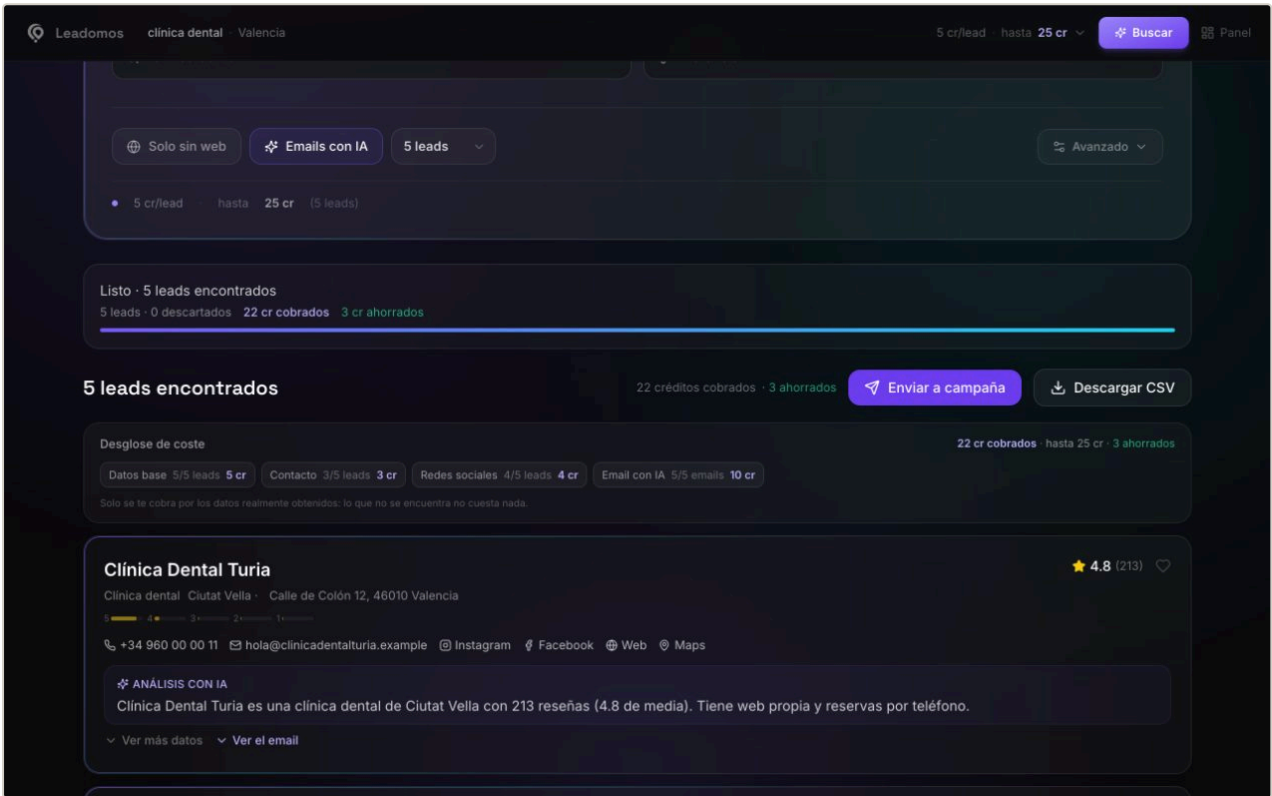


Figura 8.1 Resultados de una búsqueda.

8.1 La ficha de un lead

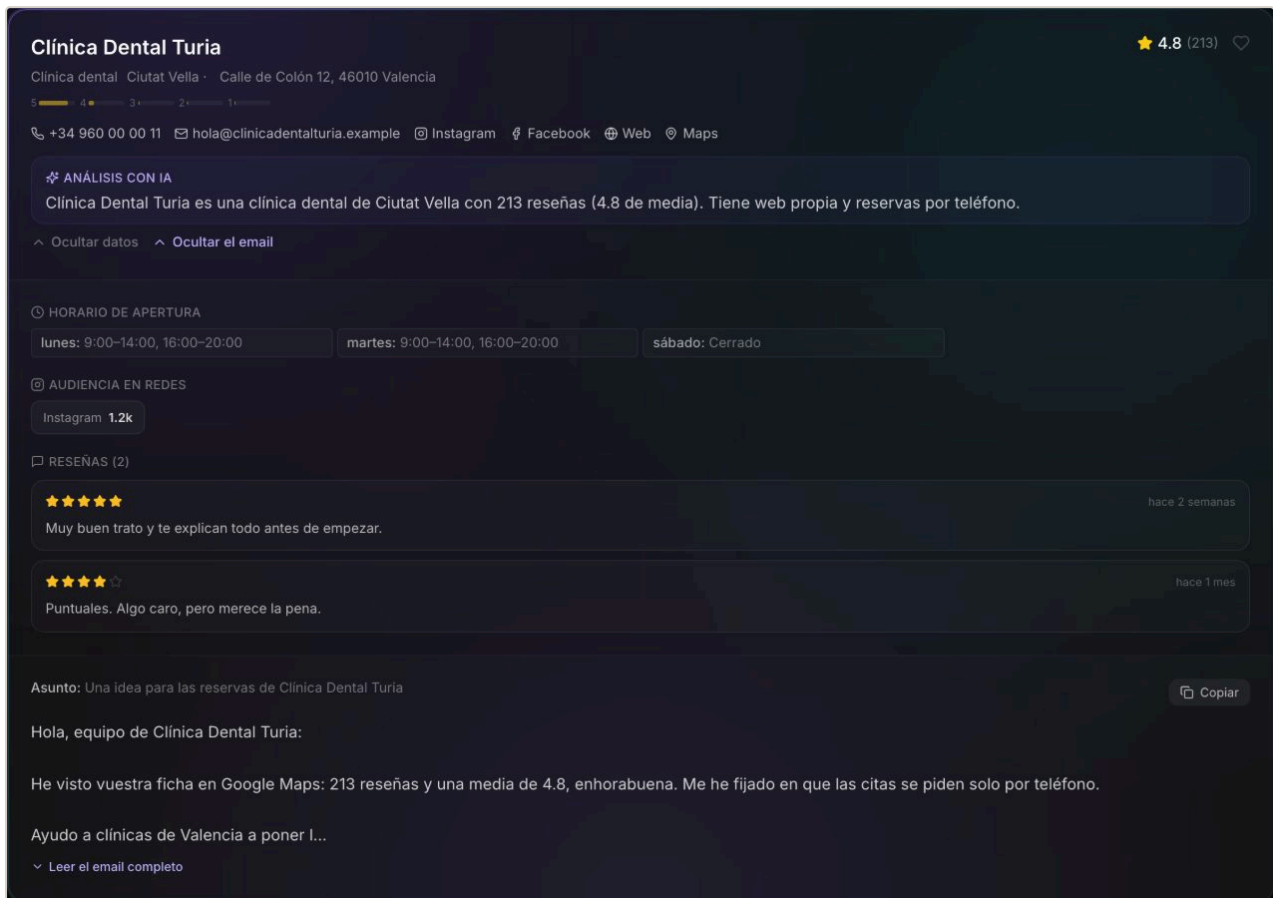


Figura 8.2 Ficha de un lead, con contactos, redes, análisis y borrador de email.

- **Datos de la ficha:** nombre, categoría, dirección, teléfono, web, valoración y número de reseñas. **Maps** abre la ficha en Google Maps.
- **Estado de la web:** sin web, solo redes sociales, web que funciona o web rota.
- **Contactos de la web:** emails y teléfonos publicados, y sus redes.
- **Audiencia en redes:** seguidores y biografía de cada perfil.
- **Reseñas, Temas de las reseñas y Respuesta del propietario,** si las has pedido.
- **Horario de apertura, Servicios e información y Preguntas y respuestas,** con la ficha completa.
- **Personas que deciden** (plan Business): contactos de LinkedIn.
- **Análisis con IA:** una descripción del negocio y por qué puede necesitarte.
- **Borrador de email** (asunto y cuerpo) y **mensaje de WhatsApp**, si activaste el email con IA. **Copiar** los copia; el botón de WhatsApp abre la conversación con el mensaje escrito.

Importante. El borrador lo escribe una IA a partir de lo que se ve del negocio en internet: **revisalo siempre** antes de usarlo. Y antes de enviar nada, mira el capítulo **16**: en España, el email y el WhatsApp comerciales necesitan el consentimiento previo del destinatario.

Guardar en favoritos guarda el lead en **Favoritos**.

8.2 Cuando la búsqueda sale vacía

Si no sale ningún negocio, Leadomos te explica el motivo más probable y te propone cómo arreglarlo, sin coste:

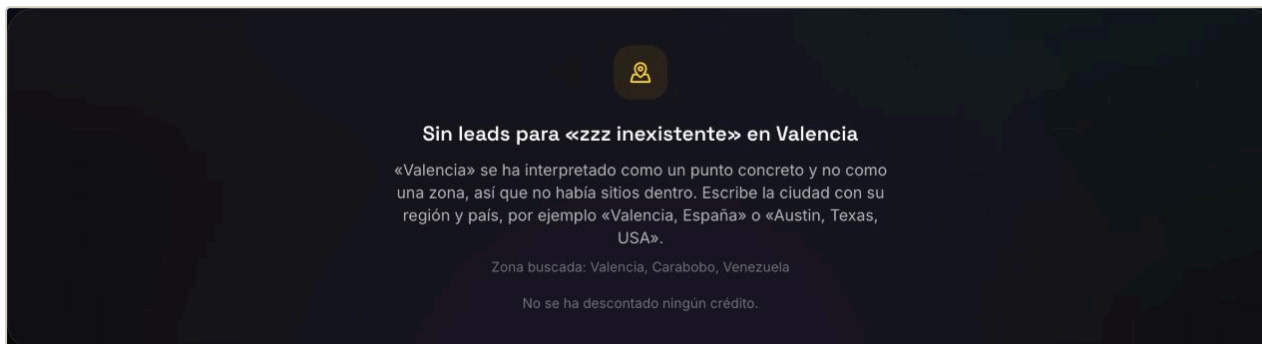


Figura 8.3 Explicación de una búsqueda vacía.

- **Tus filtros los han descartado** (por ejemplo, «Solo sin web» en una zona donde todos tienen web): relájalos.
- **La coincidencia es demasiado estricta:** pasa a **Permisiva**.
- **No se ha encontrado la ubicación** o la zona era muy pequeña: escribe la ciudad con su país.
- **No hay negocios** de ese sector en esa zona: prueba una ciudad más grande o un sector cercano.

Una búsqueda sin resultados no cuesta créditos.

9 Búsquedas, favoritos y CSV

Las búsquedas se guardan solas al terminar, para que puedas volver a ellas sin pagar otra vez.

9.1 Búsquedas guardadas

En **Búsquedas** está la lista, con sector, ubicación, número de leads y créditos. Al abrir una ves sus leads como el día que la hiciste.

BÚSQUEDA	LEADS	CRÉDITOS	FECHA
Clínica Dental Valencia	5	25	hace 9 segundos
Clínica Dental Valencia	6	24	hace 3 días
Fisioterapia Valencia	4	4	hace 6 días
Óptica Castellón de la Plana	5	20	hace 2 semanas

Figura 9.1 Lista de búsquedas guardadas.

Para borrar una búsqueda, pulsa su botón de borrar en la lista de **Búsquedas**. Se borra del todo y no se puede recuperar.

9.2 Favoritos

En **Favoritos** están los leads que has marcado con **Guardar en favoritos**, de cualquier búsqueda.

9.3 Exportar a CSV

Descargar CSV descarga los leads de la búsqueda en un fichero que abre Excel, Numbers o Google Sheets, con las tildes y las «ñ» bien. Las columnas salen en el idioma de la web e incluyen todos los datos obtenidos: contactos, redes con sus métricas, valoración, estado de la web, reseñas y el borrador

de email.

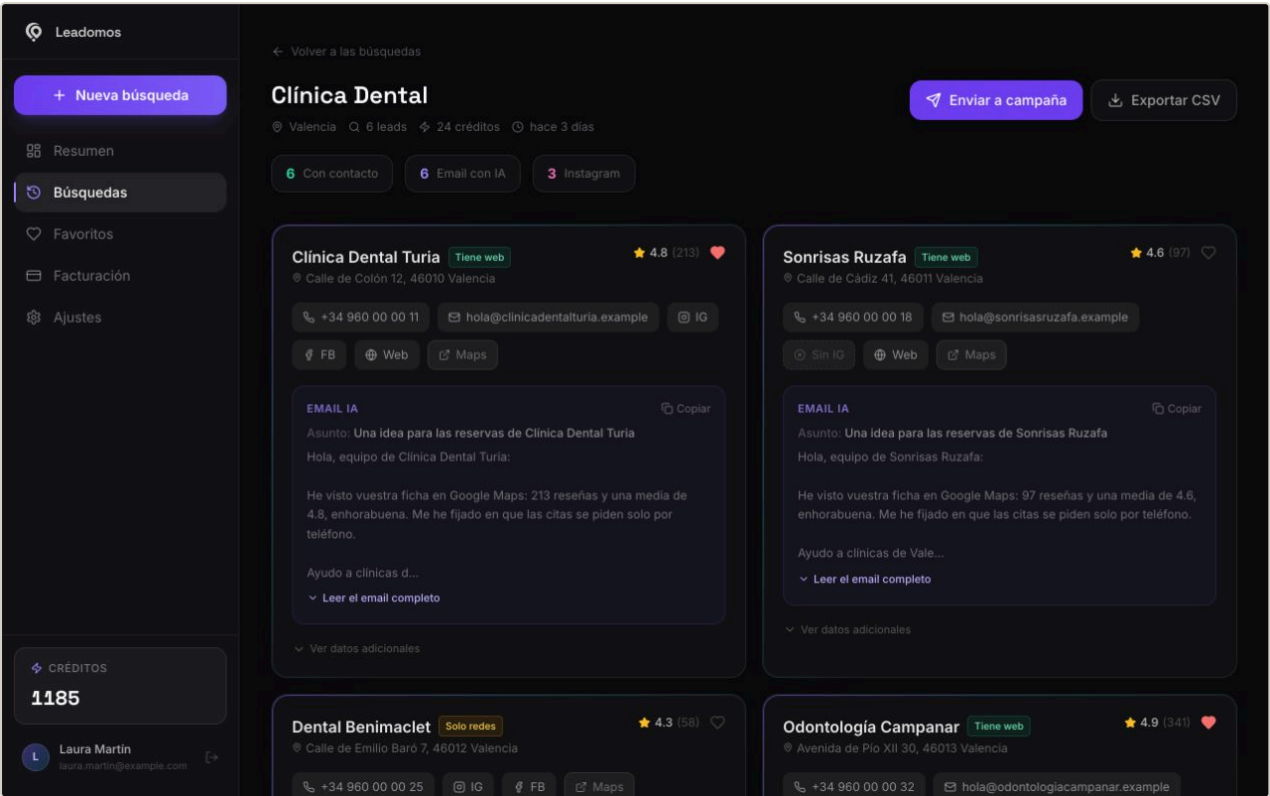
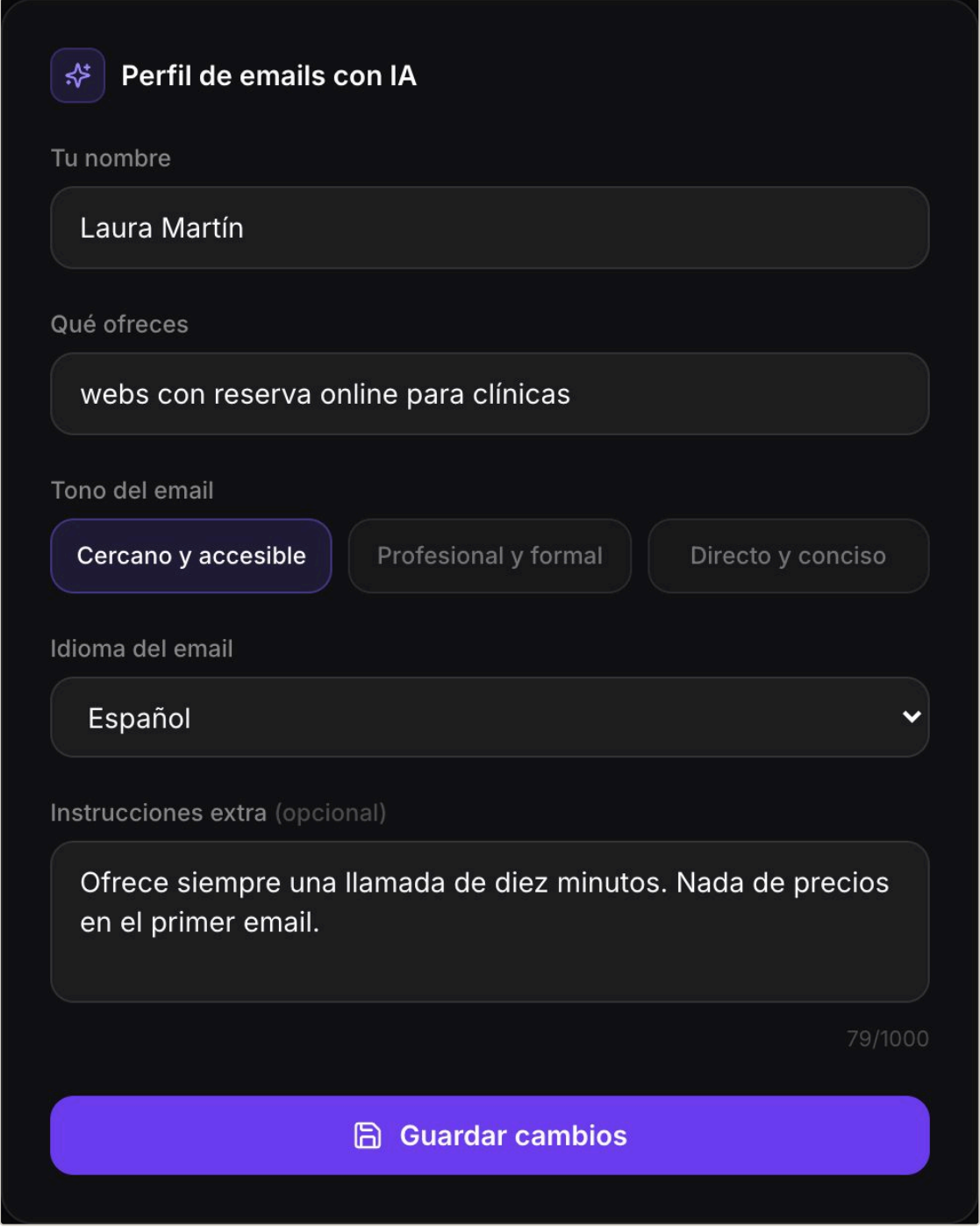


Figura 9.2 Botones de exportar y enviar a campaña.

Nota. Al exportar, los datos pasan a tu ordenador y a las herramientas donde los importes. Trátalos con el mismo cuidado: guárdalos solo mientras los necesites y atiende a quien te pida no ser contactado.

10 El perfil para la IA

Para que los borradores de email suenen a ti y no a una plantilla, dile a Leadomos quién eres y qué ofreces. Está en **Ajustes**.



The screenshot shows the 'Perfil de emails con IA' (AI Email Profile) settings interface. It features a dark theme with purple accents. The title 'Perfil de emails con IA' is at the top left, accompanied by a star icon. Below the title, there are several input fields and buttons:

- Tu nombre**: A text input field containing 'Laura Martín'.
- Qué ofreces**: A text input field containing 'webs con reserva online para clínicas'.
- Tono del email**: Three buttons labeled 'Cercano y accesible' (selected), 'Profesional y formal', and 'Directo y conciso'.
- Idioma del email**: A dropdown menu showing 'Español' with a downward arrow.
- Instrucciones extra (opcional)**: A text area containing 'Ofrece siempre una llamada de diez minutos. Nada de precios en el primer email.'

At the bottom right, there is a character count '79/1000'. At the bottom center, there is a large purple button with a save icon and the text 'Guardar cambios'.

Figura 10.1 Perfil para la IA en Ajustes.

Campo	Qué poner
Tu nombre	Cómo firmas
Qué ofreces	Tu servicio en una frase: «Webs para restaurantes en una semana»
Tono	Cercano, profesional o directo
Idioma del email	El idioma en que escribirá la IA
Instrucciones (opcional)	Lo que siempre quieres que haga o evite: «menciona que soy de la zona», «no hables de precios»

Pulsa **Guardar**. Se usa en todas las búsquedas con email con IA.

Consejo. Cuanto más concreto sea **Qué ofreces**, mejor encaja el borrador con cada negocio.

11 Integraciones: Instantly

Si usas Instantly para tus campañas de email, puedes enviarle los leads de una búsqueda sin pasar por un CSV.

11.1 Conectar tu cuenta

1. En **Ajustes**, ve a **Integraciones**.
2. Pega tu **clave de API de Instantly** y guarda.

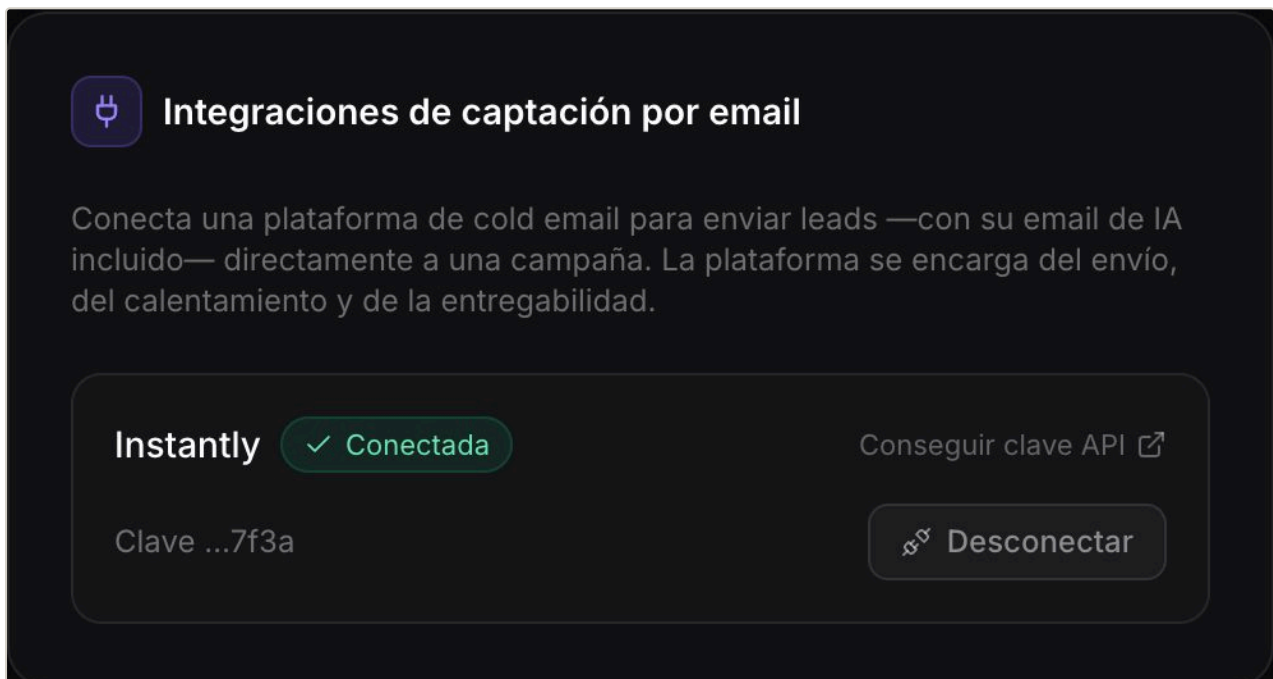


Figura 11.1 Integraciones en Ajustes.

La clave se guarda **cifrada** y nadie, ni siquiera tú desde el navegador, puede volver a leerla. Puedes quitarla cuando quieras.

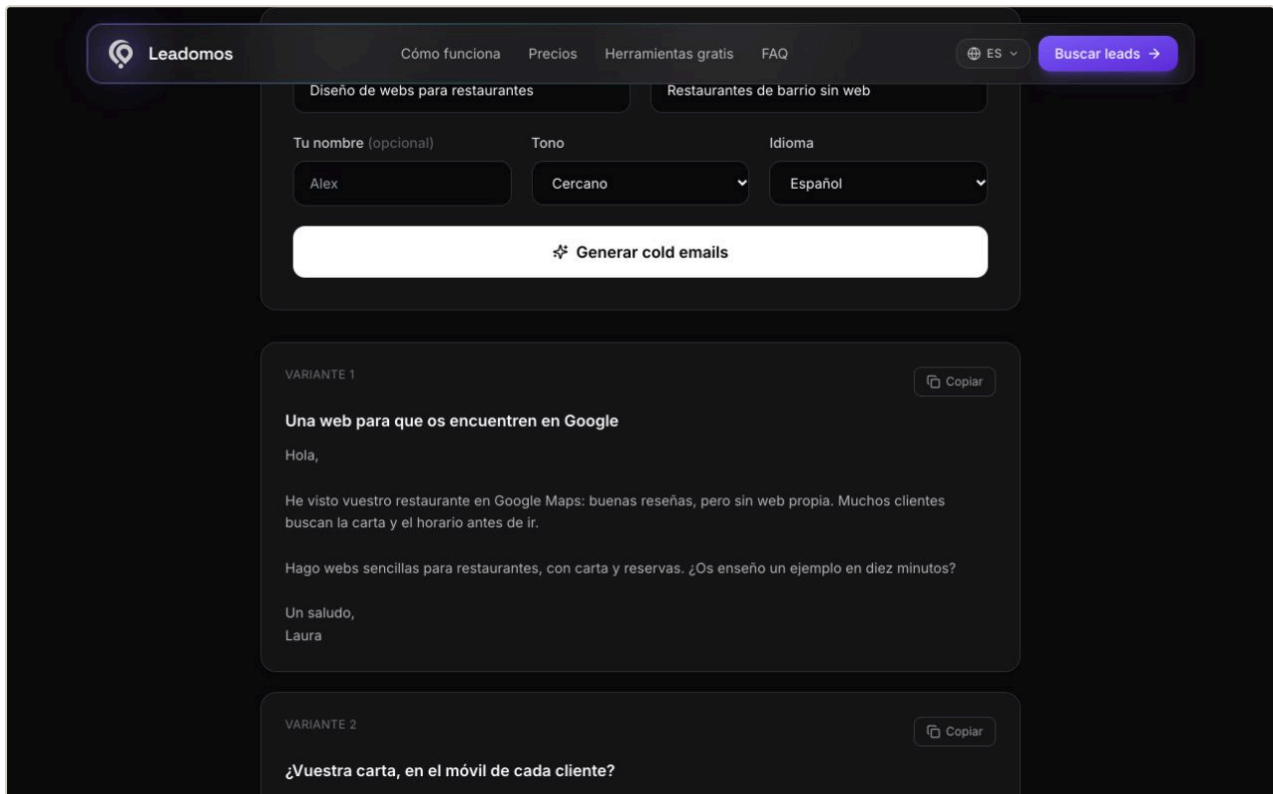
11.2 Enviar a una campaña

En una búsqueda, pulsa **Enviar a campaña**, elige la campaña de Instantly y confirma. Solo se envían los leads **que tienen email**, con su empresa, web, teléfono y, si los hay, los borradores de la IA (el cuerpo va en la variable `{{personalization}}` de Instantly).

Importante. Al enviar leads a Instantly, es Instantly quien trata esos datos por tu cuenta, según tu contrato con ellos. Asegúrate de que tu campaña cumple la ley del país de cada destinatario (capítulo 16).

12 El generador gratuito de cold emails

En leadomos.com/es/tools/cold-email-generator hay un generador de emails de captación que se usa sin cuenta.



The screenshot shows the Leadomos website's cold email generator tool. The interface is dark-themed. At the top, there's a navigation bar with the Leadomos logo, links for 'Cómo funciona', 'Precios', 'Herramientas gratis', and 'FAQ', a language selector set to 'ES', and a 'Buscar leads' button. Below the navigation bar, there are two tabs: 'Diseño de webs para restaurantes' (selected) and 'Restaurantes de barrio sin web'. The main form has three input fields: 'Tu nombre (opcional)' with the value 'Alex', 'Tono' with a dropdown set to 'Cercano', and 'Idioma' with a dropdown set to 'Español'. Below these is a large white button labeled 'Generar cold emails'. Underneath the button, there are two email templates. 'VARIANTE 1' has a subject line 'Una web para que os encuentren en Google', a greeting 'Hola,', a body paragraph about finding the restaurant on Google Maps, another paragraph offering to create a website, and a sign-off 'Un saludo, Laura'. 'VARIANTE 2' has a subject line '¿Vuestra carta, en el móvil de cada cliente?'. Both templates have a 'Copiar' button next to them.

Figura 12.1 Generador gratuito de cold emails.

1. Escribe **qué ofreces** y **a quién** te diriges.
2. Elige el **tono** y el **idioma** del email, y tu nombre si quieres que lo firme.
3. Pulsa generar: salen **dos versiones** distintas, con asunto y cuerpo, para copiar.

Se puede usar **8 veces al día** desde cada conexión. Los emails son genéricos para ese tipo de negocio; para un borrador a medida de cada negocio, usa el email con IA del buscador (desde el plan Pro).

13 Invitar a otros

Si alguien se registra con tu enlace de invitación, **los dos recibís 50 créditos**.

1. En el panel, copia tu **enlace de invitación** o compártelo.
2. Tu invitado se registra con ese enlace y verifica su email.
3. Los créditos llegan a las dos cuentas automáticamente.

Condiciones:

- Ganas créditos por un máximo de **3 invitaciones**. A partir de ahí, tu invitado sigue recibiendo los suyos.
- La invitación tiene que usarse en una cuenta **nueva** (de menos de 24 horas) y con el email verificado.
- No vale invitarse a uno mismo ni crear varias cuentas para acumular créditos: va contra los términos (apartado 8) y puede cerrar la cuenta.
- Estos créditos caducan a los 12 meses.

14 Planes, pagos y facturas

Leadomos tiene un plan gratuito (los 50 créditos de bienvenida) y cuatro planes de pago con créditos cada mes. Los precios en euros incluyen el IVA.

14.1 Los planes

Plan	Créditos al mes	Mensual (IVA incl.)	Anual, por mes (IVA incl.)	Qué añade
Starter	350	18,15 €	14,52 €	Contactos, redes y CSV
Pro	800	35,09 €	27,83 €	Email con IA, hasta 10 reseñas y 5 fotos
Growth	2.000	71,39 €	56,87 €	Hasta 50 reseñas y 20 fotos
Business	5.000	119,79 €	95,59 €	LinkedIn, cobertura de ciudad completa y sin tope por búsqueda

En euros, el precio incluye el IVA español (21 %): por ejemplo, Starter es 15 € + IVA. Si eres una empresa de otro país de la UE y das tu NIF-IVA al pagar, se te factura sin IVA (inversión del sujeto pasivo). En dólares no se cobra IVA.

14.2 Contratar

1. En **Facturación**, elige mensual o anual y pulsa **Suscribirme** en el plan.
2. Pagas en la pantalla de **Stripe** con tarjeta, Link, Apple Pay o Google Pay. Ahí ves la base, el IVA y el total, y puedes poner tu NIF y tus datos de facturación.
3. Al volver, el plan y sus créditos ya están activos, y te llega un **correo de confirmación** con lo contratado, la renovación y cómo desistir.

Facturación
Gestiona tus créditos y tu suscripción.

SALDO ACTUAL
1185 créditos
Pro — los créditos se renuevan cada mes

CADUCA PRONTO
17 nov 2026

1500 créditos comprados en total → Gestionar suscripción

Mensual ☒ Anual -20%

Starter
Para freelancers que empiezan
18,15 € /mes IVA incluido
15 € + IVA
350 créditos/mes
✓ 350 créditos / mes
✓ Extracción de contactos
✓ Enlaces a redes sociales
✓ Exportación a CSV
Temporalmente no disponible

Pro
Para quien prospecta a diario
35,09 € /mes IVA incluido
29 € + IVA
800 créditos/mes
✓ 800 créditos / mes
✓ Todo lo de Starter
✓ Emails personalizados con IA
✓ Reseñas (hasta 10)
✓ Galería (hasta 5 fotos)
ACTIVO
Gestionar plan →

Growth
Para agencias en crecimiento
71,39 € /mes IVA incluido
59 € + IVA
2000 créditos/mes
✓ 2.000 créditos / mes
✓ Todo lo de Pro
✓ Reseñas en profundidad (hasta 50)
✓ Galería ampliada (hasta 20)
Temporalmente no disponible

Business
Para agencias con mucho volumen
119,79 € /mes IVA incluido
99 € + IVA
5000 créditos/mes
✓ 5.000 créditos / mes
✓ Todo lo de Growth
✓ Cobertura completa de la ciudad
✓ Contactos de LinkedIn de cada negocio (hasta 5)
✓ Sin tope de créditos por búsqueda
Temporalmente no disponible

Historial de movimientos

Búsqueda: 6 leads - «clínica dental» en Valencia 26 oct 2026	-281 1185 de saldo
Búsqueda: 4 leads - «fisioterapia» en Valencia 23 oct 2026	-24 1486 de saldo
Plan Pro (mensual) 18 oct 2026 Desistir del contrato - hasta el 1 nov	+1500 1550 de saldo
Búsqueda: 5 leads - «óptica» en Castellón de la Plana 17 oct 2026	-60 1490 de saldo
Créditos de bienvenida 19 sept 2026	+50 50 de saldo

Figura 14.1 Facturación: planes, saldo y movimientos.

14.3 Renovación y créditos

- La suscripción se **renueva sola** cada mes o cada año, hasta que la canceles.
- En cada periodo tu saldo pasa a ser el del plan: los créditos **no se acumulan**.
- En el **plan anual** se paga una vez al año, pero los créditos se recargan **cada mes**.

14.4 Cambiar de plan, cancelar y facturas

Gestionar suscripción abre el portal de Stripe, donde puedes:

- **subir de plan:** se cobra al momento la parte proporcional y recibes enseguida la diferencia de créditos;
- **bajar de plan:** se aplica al final del periodo pagado;
- **cancelar:** la cancelación surte efecto al final del periodo pagado y no se te vuelve a cobrar;
- cambiar la tarjeta y descargar tus **facturas**.

Solo se puede tener una suscripción a la vez: para cambiar de plan se usa el portal.

14.5 Desistir en 14 días

Si contratas como consumidor, puedes desistir en los **14 días naturales** siguientes a la contratación, sin dar motivos.

1. En **Facturación**, junto al pago, pulsa **Desistir del contrato**.
2. Confirma. La suscripción termina en ese momento y se retiran los créditos del plan que no hayas usado.
3. Te llega un **justificante por correo**, con la fecha y la hora.
4. Te devolvemos lo pagado menos la parte proporcional a los créditos que ya hayas usado, en un máximo de 14 días y por el mismo medio de pago.

También puedes desistir escribiendo a contactleadomos@gmail.com; el modelo de formulario está en los términos (apartado 12).

15 Tu cuenta y tus datos

En **Ajustes**, al final, está **Tus datos y tu cuenta**.

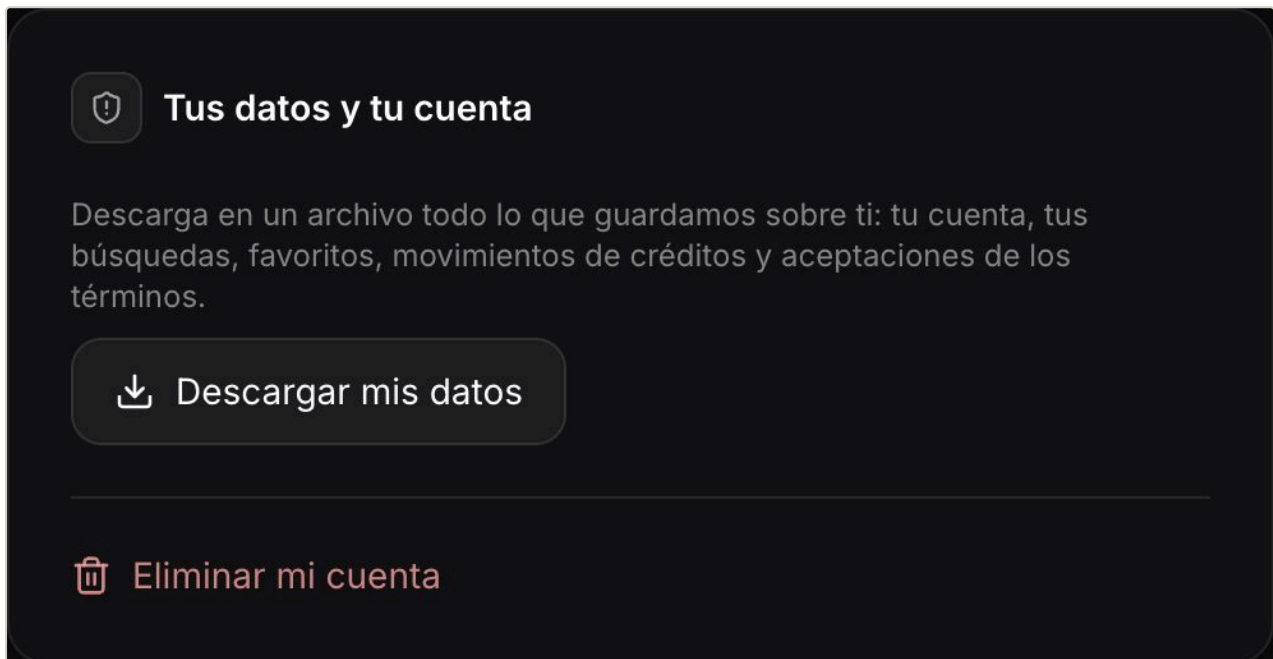


Figura 15.1 Descargar los datos y eliminar la cuenta, en Ajustes.

15.1 Descargar tus datos

Descargar mis datos descarga un fichero (JSON) con todo lo que guardamos sobre ti: tu cuenta, tus búsquedas, favoritos, movimientos de créditos y las veces que has aceptado los términos. Las claves de las integraciones no se incluyen, por seguridad.

15.2 Eliminar tu cuenta

1. Pulsa **Eliminar mi cuenta** y lee lo que se borra.
2. Escribe **ELIMINAR** para confirmar.
3. Vuelve a entrar: con tu contraseña o, si usas Google, en la ventana de Google.
4. Pulsa **Eliminar mi cuenta para siempre**.

Se borran tus búsquedas, favoritos, perfil para la IA e integraciones, y se cancela tu suscripción si la tienes. Los créditos que te queden se pierden. Te llega un correo de confirmación.

Importante. No se puede deshacer. Por ley conservamos, **sin tu email**, el historial de pagos y de créditos durante 6 años, y Stripe conserva tus facturas. Si quieres guardar algo, descárgalo antes.

15.3 Idioma, cookies y términos

- **Idioma:** el selector de idioma de la web cambia entre español e inglés.
- **Cookies:** solo usamos las necesarias y, si las aceptas, las de Google Analytics. Puedes cambiar tu elección en **Configurar cookies**, al pie de la web.
- **Términos:** cuando cambian, Leadomos te pide aceptarlos de nuevo al entrar. Guardamos la versión que aceptas y cuándo.

15.4 Cuánto tiempo guardamos tus datos

Dato	Plazo
Cuenta y búsquedas	Mientras la cuenta esté activa
Cuentas gratuitas sin uso	Se borran a los 24 meses, con aviso 30 días antes
Pagos y movimientos de créditos	6 años, sin tu email al borrar la cuenta
Registros técnicos	30 días
Copias de seguridad	14 días

El detalle completo está en la política de privacidad.

16 Contactar a los leads cumpliendo la ley

Encontrar un negocio es legal; cómo le contactes depende del país y del canal. Esta guía resume lo esencial, pero no es asesoramiento jurídico: la responsabilidad del contacto es tuya (términos, apartado 6).

16.1 Lo que vale en todas partes

- **Identifícate** en cada mensaje: quién eres y cómo contactarte.
- **Di de dónde sacaste sus datos** en el primer contacto: «he visto tu ficha pública en Google Maps» (RGPD, art. 14).
- **Ofrece una forma sencilla de no recibir más mensajes** y respétala siempre.
- **Contacta a negocios, no a particulares**, y no uses los datos para nada distinto de ofrecer tu servicio.
- Guarda los datos solo mientras los necesites y borra los de quien te lo pida.

16.2 España

Canal	Qué dice la ley
Email comercial	Prohibido sin consentimiento previo , también a empresas, salvo que ya sea cliente tuyo (LSSI, art. 21)
WhatsApp y SMS comerciales	Igual que el email: necesitan consentimiento previo. WhatsApp, además, prohíbe los mensajes no solicitados y puede bloquear tu número
Teléfono	Se puede llamar al teléfono de un negocio . A particulares, consulta antes la Lista Robinson (LOPDGDD, art. 23)
En persona	Sin restricciones especiales

Importante. En España, lo habitual y legal es **llamar o visitar**, presentarte y, si el negocio muestra interés, pedirle permiso para enviarle tu propuesta por email. Los borradores de Leadomos te sirven para preparar esa conversación y el email posterior.

16.3 Resto de la Unión Europea

Como norma general, el email comercial no solicitado necesita consentimiento previo, con matices en cada país (en algunos, entre empresas se admite con condiciones). Infórmate del país del destinatario antes de enviar en volumen.

16.4 Reino Unido

Entre empresas («corporate subscribers») se puede enviar email comercial sin consentimiento previo, identificándote y con una forma de darse de baja (PECR). A autónomos y particulares, no.

16.5 Estados Unidos

La ley CAN-SPAM permite el email comercial sin consentimiento previo si: el asunto no engaña, te identificas, incluyes una **dirección postal** y una forma de darse de baja que atiendes en 10 días hábiles.

16.6 Si alguien te pide que no le contactes

Deja de contactarle, bórralo de tus listas y, si te lo pide, de tus búsquedas. Si nos escribe a nosotros, lo añadimos a la lista de exclusión de Leadomos y te trasladamos su petición.

17 Problemas frecuentes y soporte

17.1 La búsqueda no devuelve nada

Lee la explicación que aparece en lugar de los resultados (capítulo 8): suele ser un filtro demasiado estricto o una ubicación que no se encuentra. No se cobra nada.

17.2 No me llega el código de verificación

- Mira en **spam** o en **Promociones**.
- Espera un minuto y pulsa **Reenviar**.
- Comprueba que escribiste bien el email. Si no, crea la cuenta de nuevo con el email correcto.
- Si sigue sin llegar, escríbenos.

17.3 Me han cobrado más créditos de los que esperaba

Abre el **Desglose de coste** de la búsqueda: muestra qué se cobró por cada tipo de dato. Lo que no se obtuvo no se cobra. Si algo no cuadra, escríbenos con la fecha de la búsqueda.

17.4 Un dato está mal

Los datos son los que publica cada negocio y pueden estar desactualizados; no verificamos emails ni teléfonos. Si un negocio está cerrado o un dato es claramente erróneo, cuéntanoslo.

17.5 Un negocio o una persona no quiere aparecer

Que lo pida en leadomos.com/remove. Se aplica al momento.

17.6 Contacto

- **Email:** contactleadomos@gmail.com
- **Teléfono y WhatsApp:** +34 644 38 84 30
- **Chat:** el asistente Alexia, en la esquina de la web

Respondemos en español y en inglés. Las reclamaciones se contestan en un mes como máximo.