

Bien, en esta sección llamada Lists, lo que encontramos son dos grandes grupos, dos pestañas. Una se llama Contacts y la otra se llama Companies.

Entonces, en esta sección lo que tenemos básicamente son nuestras listas de prospectos, las cuales podremos luego incorporar o añadir a las campañas que lancemos para hacer el engagement.

Estas listas están mostradas en filas, pero también las podemos organizar en carpetas.

En filas me refiero a que están displayed en una tabla donde tenemos cada fila correspondiente a una lista, y las columnas pues son: "Name", que es el nombre de la lista; "Contacts", que es el recuento de contactos que tiene esa lista; "Created by", que es el usuario que ha creado esa lista; "Associated Companies", que es la cantidad o el recuento de compañías que tienen asociadas esos contactos de esa lista; "Folder", que es en qué carpeta se ubica, si es el caso, esa lista; "Tags", que básicamente son los tags que podemos añadir a cada lista; y "Last update", que es el último tiempo en que se ha actualizado la lista.

al final, a la derecha de cada lista, a la derecha del todo de cada fila que corresponde a una lista, tenemos tres puntitos. Ese es un botón que, si le damos clic, se nos abre un pop-up con tres botones más: "Share", "Settings" y "Delete". El botón de "Share" nos abre un panel a la derecha con los settings de la lista, es decir, el nombre de la lista (que podemos modificar en un textbox), la descripción (con otro textbox para añadir la descripción) y "Access and Permissions", que es un desplegable para elegir qué usuarios tienen acceso o visibilidad a esa lista. Después, el botón de "Settings"... bueno, en realidad ese era el botón de "Share". Me confundí un poco ahí, pero el botón de "Settings"

además de que cada fila de cada lista en la tabla tenga esas columnas que ya mencionamos (Name, Contacts, Created by, etc.), justo encima tenemos una search bar para buscar por nombre de lista. También hay un filtro "Created by", que va de la mano con la columna del mismo nombre; otro filtro para los tags y otro para las carpetas. De esta forma, con estas cuatro opciones de búsqueda y filtrado, podemos encontrar más rápidamente la lista en concreto que queremos tratar.

Cuando seleccionas una lista a partir de un checkbox, que es realmente la primera columna de la tabla de listas, se habilita una barra emergente centrada en la parte inferior. Esta barra te indica cuántas listas has seleccionado y te da varios botones para acciones directas. Por ejemplo, el botón "Campaign" te permite agregar esa lista (es decir, los contactos de esa lista) a una campaña específica. Al hacer clic, se despliega un modal con filtros para ordenar por nombre de campaña, fecha de creación, identidad asociada, estado (running, paused, draft, archived o scheduled), y tags.

Además del botón de "Campaign", tienes un botón "Export" para exportar la lista al CRM, a un archivo CSV o a Excel. También hay un botón "Merge", que solo se activa si has seleccionado más de una lista, un botón "Add to folder" para agregar la lista a una carpeta, y un ícono de papelera para eliminar la lista de contactos.

Cuando abrimos una lista haciendo clic en una de sus filas, se nos despliega una ventana con la vista de esa lista en sí. Ahí entramos a una tabla que tiene montones de columnas, y esas columnas pueden venir de diferentes fuentes: datos de LinkedIn, variables de IA, campos del CRM, campos calculados (formula fields), campos personalizados (custom fields), y también de proveedores de enriquecimiento de datos, es decir, columnas como otros correos, otros teléfonos o correos profesionales.

Entonces, justo encima de la tabla, igual que en la vista anterior, tenemos una barra de búsqueda (search bar), un selector de views (las views son simplemente las vistas guardadas que determinan qué columnas se muestran en la tabla), un filtro de ordenamiento (sort by) para ordenar las filas ascendente o descendientemente por cualquier campo, y un botón de filtros adicionales. Esto te permite filtrar por cualquier columna: puedes ordenarla de A a Z, de Z a A, insertar nuevas columnas a la derecha o a la izquierda, mover valores de una columna a otra, e incluso ocultar columnas que no necesites ver.

Entonces, arriba a la derecha, al mismo nivel que la barra de búsqueda y los demás filtros, tenemos tres botones: uno que se llama "Enrich", otro "Add Contacts" y un botón de tres puntitos suspensivos. Al hacer clic en esos tres puntitos, se despliegan cuatro opciones más: "Export to CRM", "Export to CSV", "Export to Excel" y "Add to Campaign".

Si hacemos clic en "Add Contacts", se abre un modal en el centro de la pantalla para crear una lista (Create List), y ahí tenemos varias opciones para definir esa lista.

En la misma tabla de la lista, la primera columna también es un checkbox, igual que en la vista anterior. Si seleccionas contactos, aparece una barra en la parte inferior con botones directos. Esa barra te indica cuántos contactos has seleccionado y te da opciones como "Campaign" (donde puedes agregar a una campaña existente o crear una nueva), "Export" (para exportar a CRM, CSV o Excel), "Blocklist" (para poner esos contactos en una lista de bloqueo y no contactarlos), "Change List" (para mover los contactos a otra lista o crear una nueva), "Remove from List" (para quitarlos de la lista actual), "Delete Contacts" (con un modal de confirmación para eliminarlos), y un botón "More" que te despliega aún más acciones como cambiar la compañía asociada, mover valores entre columnas, limpiar valores de columnas, fusionar contactos duplicados, o cambiar a la vista de compañías asociadas.

Entonces, arriba a la derecha de esta ventana de una lista cualquiera, tenemos un botón que es el botón de Settings, que básicamente es List Settings, cosa que ya habíamos visto en la vista anterior, pero aquí se ubica mediante este botón, que es un engranaje de Settings. Y luego tenemos a su izquierda de este botón las dos pestañas de Contacts y Companies, para hacer un switch entre Contacts y Companies. Porque recordemos que las listas pueden ser de Contactos o de Compañías, aunque después tengas el botón de More, por ejemplo, que te lleva a Switch to Companies View, que esto básicamente, si le das, te lleva a la vista de All Companies, pero con un filtro que es básicamente filtrando por esos leads seleccionados. En lugar de ver All Companies y ver todas las Companies, vemos todas las Companies filtrando solo con los leads que hemos seleccionado. Entonces, de esa

manera es como se hace el Switch to Companies View. Entonces, dentro de Contacts, que estamos en cualquier lista, si vamos a la pestaña de Companies, desde arriba a la derecha, y volvemos a Contacts, directamente no nos lleva a la misma lista que estábamos, sino que nos lleva a All Contacts, filtrando por el ID de esos dos leads que habíamos seleccionado, tras los cuales habíamos ido a Companies, y luego al volver a Contacts, pues no estamos en la misma lista que estábamos, que era una lista en concreto. Estamos en All Contacts, que es la lista completa de todos los contactos, de todas las listas, y filtrando por el ID de los leads seleccionados. Entonces, básicamente esto lo digo porque si te vas a Lists, como hemos descrito en la vista anterior, es la página principal de la sección de Lists, que tenemos las dos pestañas, las carpetas para organizar las listas, y la tabla de listas. Luego, si seleccionamos una de las listas, se nos abre dicha lista. Dicha lista tiene una tabla, se nos abre en otra pantalla, nos abre el título de la lista y la tabla de la lista, con los filtros y con los botones de Enridge, Add Contacts, tres puntitos, y justo arriba a la derecha tenemos la pestaña de Contacts, la pestaña de Companies, y el List Settings. Entonces, en este punto, si le hago clic encima del nombre de la lista que he abierto, me aparecen todas las listas que tengo para seleccionar cualquier otra yirme a cualquier otra. Pero también tengo una vista general que es All Contacts, sin ser una lista en concreto, sino al final es una lista más, pero que agrega todos los contactos. Lo mismo pasa para Companies, hay un All Companies.

Dentro de una lista, siquiera All Companies o All Contacts, una lista cualquiera o All Contacts, All Companies, que serían las listas de todo, sin ser una lista como concreta con unos solos leads, sino todos los leads, o todas las companies, sea como sea, en cualquier lista, si te sitúas el cursor entre dos columnas, aparece una división con un círculo, con un botón de más, que podemos darle clic, y nos abre un pequeño modal, o desplegable, mejor dicho, con varias opciones de añadir columnas. Podemos añadir New Company AI Variable, para agregar una nueva variable AI, un campo de variable AI, podemos pulsar en otro botón que es New Company CRM Field, para agregar un nuevo campo de CRM, podemos pulsar en un botón New Company Formula Field, que es para agregar un nuevo formula field, un campo de formula, y podemos darle un botón que es New Company Custom Field, que es para agregar un campo personalizado, un custom field. Entonces, aparte de poder seleccionar estos cuatro tipos de campos, también tenemos visibilidad de todos los campos que existen en Genesy. Estos incluyen todos los campos de LinkedIn, todos los campos que tenemos mapeados con el CRM, todos los campos que tenemos de enrichment, de data providers, como pueden ser el Company Email, etc. Tenemos todos los campos Custom Fields, que son campos sin más, creados desde Genesy, y tenemos todos los Formula Fields, y todos los AI Variable Fields que tenemos en Genesy. En definitiva, tenemos todos los campos, y estos cuatro shortcuts que he comentado de estos botones de New Company AI Variable, New Company CRM Field, New Company Formula Field, y New Company Custom Field. Además, tenemos un buscador arriba para buscar el nombre del campo que queremos agregar, o simplemente es dar visibilidad, mostrar en la tabla, y luego tenemos también como pestañitas dentro de este pequeño desplegable que nos indica el tipo de campo. All, Company, AI Variables, CRM, Formulas, Nodes, Other Columns, distinguido de esta manera.

Así que en los filtros de la vista de una lista, donde tienes la barra de búsqueda y el botón de "Views", básicamente puedes ajustar qué campos se muestran en la tabla. Al darle a

"Manage Views", se abre un panel lateral donde puedes activar o desactivar columnas con un interruptor, lo que te permite mostrar varias de golpe a partir de la última columna a la derecha. Una vez configuras la vista, puedes guardarla o crear una nueva vista asignándole un nombre, decidiendo si es pública o privada, y fijándola para que aparezca arriba en la lista de vistas.

Y si en algún momento quieres volver a la configuración original, tienes un botón de "Reset to original view layout". Además, como hay muchísimos campos, tienes una barra de búsqueda para encontrar rápidamente el campo que necesitas, y un botón adicional para agregar nuevas columnas directamente desde allí.

Así que en pocas palabras, puedes personalizar y gestionar tus vistas de manera muy flexible, guardarlas, fijarlas, y volver a la original cuando quieras, todo sin complicaciones y con ese toque corporativo.

Si nos situamos ahora en listas de contacts, o en all contacts mismamente, entre columnas tenemos el mismo botón de más para hacer exactamente lo mismo, solo que veremos los campos específicos de ese tipo de listas de contacts, porque cada company tiene unos campos específicos de linkedin, unos campos específicos de campos de data enrichment de providers, como son, en el caso de companies, company phone, por ejemplo, y en contacts, por ejemplo, tenemos los específicos también de contact, tanto de linkedin como de providers de data, como son, en este caso, other emails, other phones, professional phone, ¿vale? Y tenemos también los específicos del CRM, los específicos de linkedin, como decía, y los específicos de variables IA, porque cada variable IA puede ser para contacto o para company. Entonces, bueno, eso, tenemos los campos específicos en cada lado, en contacts y en companies.

Entonces básicamente así funciona el tema del enriquecimiento desde la pestaña de "Contacts". Seleccionas los contactos, le das a "Enrich" y te sale el modal con esas opciones: enriquecer email, teléfono, o hacer un scraping por URL o por nombre en LinkedIn. Y ahí puedes elegir si quieres un modo rápido o uno más profundo para tener más probabilidad de encontrar datos.

Lo mismo aplica en "Companies", seleccionas las empresas, le das a "Enrich" y también puedes enriquecer con los datos específicos de compañías. Y si lo que quieres es agregar nuevos contactos o nuevas compañías a la lista, usas el botón de "Add Contacts" o "Add Companies" y te sale el modal de crear lista con las opciones específicas para cada tipo.

En definitiva, todo se adapta según si estás manejando contactos o compañías, pero el flujo es el mismo: seleccionas, eliges qué tipo de enriquecimiento o qué tipo de adición quieres, y configuras si quieres ir rápido o a fondo.

Sí, te corrijo. Es decir, cuando abrimos el, o sea, cuando clicamos el botón de Enrich, ya sea en Contacts o en Companies, se nos abre el modal de Enrichment, que es un poco distinto a de cuando sé si es el caso de que estamos en Contacts o en Companies. Ahora hablamos de Contacts. Dentro de este modal de Enrichment tenemos cinco categorías de Enrichment que son Data Enrichment, Data Cleanup, Enrich with AI, CRM Sync, o Enrich with Formula. Estas opciones que te he dado antes son dentro de Data Enrichment, de este bloque de

Data Enrichment, que serían Enrich Email Address, Enrich Phone Number, Find Data by LinkedIn URL, o Find Data by Name. Hemos dicho que las opciones de Enrich Email Address y Enrich Phone Number tienen Advanced Configuration para definir si la búsqueda en los providers con los que conectamos queremos que sea Fast, que usaría los subproviders que tiene nuestro provider más rápidos, o Deep, que usaría todos los suppliers que tiene nuestro provider.

Luego, de estos cinco apartados dentro de Enrichment de contactos, vamos por el siguiente, Data Cleanup. Dentro de Data Cleanup, tenemos cuatro opciones, Verify Email Address, Verify Phone Number, Extract Domain, o Combine Name and Last Name. Básicamente, son opciones para verificar los emails que ya teníamos, es decir, los emails de la columna de Professional Email se verifican a través de un proveedor de verificación, que básicamente lo que hace es enviar un mensaje de email a esos emails, y si no hacen bounced, significa que son válidos, y si hacen bounced, significa que son inválidos. O, si tienen un comportamiento extraño, pues son unsure. Pueden ser esas tres opciones, o verified, o invalid, o unsure. Y luego, por supuesto, pues en blanco, de que no tienen ni verificado ni nada porque no se ha hecho el verify. Luego, otra opción dentro de Data Cleanup es Verify Phone Number. Esto también, con otro proveedor, pues lo mismo, se verifica si el phone number es válido, unsure, o no. Luego, otra opción es Extract Domain, que básicamente esta opción lo que hace es nos extrae el dominio partiendo del Professional Email, es decir, nos coge lo que hay después del arroba, del Professional Email, y luego hay otra opción que es Combine Name and Last Name, que básicamente genera una nueva columna que se llama Full Name, que junta First Name y Last Name, son dos columnas, dos campos que son First Name y Last Name.

Luego, las otras tres agrupaciones de tipo de enrichment dentro de este modal de enrichment son EnrichWithAI, CRMSync y EnrichWithFormula. Por ejemplo, EnrichWithAI, si lo desplegamos, también tenemos toda la lista de variables IA, en este caso contactos, que podemos seleccionar para correr todas a la vez, todas las seleccionadas, o asimismo un botón de Create New AI Variable, en ese mismo sitio. Luego, CRMSync, desplegamos las opciones que tiene dentro y tenemos la opción de Sync with your CRM, que básicamente esto nos hace un sync de los campos del CRM hacia Genesys, es decir, esto está dentro de la integración con el CRM, donde tú haces un mapping de los campos del CRM con los campos de Genesys. Entonces, bueno, en función de estos mappings, pues en este enrichment, si le damos a enrichment de CRMSync la opción Sync with your CRM, básicamente lo que hace es, todos los campos que hemos mapeado en la integración se nos hace un sync, en el sentido de que desde nuestro CRM se nos vuelca la información a Genesys. Y por último, el otro apartado de enrichment, de Enrich with Formula, si lo desplegamos también tenemos toda la lista de fórmulas que podemos seleccionar las que queramos para correrlas e incluso el botón de Create New Formula para crear una nueva fórmula desde este modal.

De acuerdo, y ahora vamos al mismo modal de enrichment dentro de Companies. Dentro de este modal de enrichment de Companies tenemos cuatro bloques, que son Data Enrichment, Enrich with AI, CRM Sync, y Enrich with Formula. Como nos damos cuenta, son las mismas categorías de enrichment que en Contacts, solo que no hay la de Data Cleanup, porque Data Cleanup solo es para Verify Email Address, Verify Phone Number, Extract Domain, Combine Name and Last Name. Dentro de que son iguales las categorías,

salvando esa de Data Cleanup, las opciones de dentro de cada categoría son ligeramente distintas, cambian un poco, son distintas. Entonces, dentro de Data Enrichment, aquí tenemos nueve opciones. Encontrar datos por URL de LinkedIn. Encontrar datos por nombre o dominio. Obtener contactos de la compañía.

Bien, como decía, en el bloque de "Data Enrichment" para compañías tenemos varias opciones: "Get company open jobs from LinkedIn", "Get company open jobs from their stack", "Get headcount by department", "Get company EQ insights", "Get company posts from LinkedIn", "Enrich technology stack", "Find data by LinkedIn URL", "Find data by name or domain", "Get contacts from company". Dentro del grupo o del bloque "Enrich with AI" tenemos todas las variables IA de tipo empresa e incluso un botón para crear una nueva variable IA, "Create new AI variable". Luego, en el bloque "CRM Sync" tenemos la misma opción que en el modal de "Enrichment" para contacts, la misma opción de "Sync with your CRM", en este caso para hacer un sync de los campos mapeados en los ajustes de la integración con el CRM de tipo compañías e incluso un botón para "Create new CRM field". Y luego, en el bloque de "Enrich with Formula" tenemos todas las fórmulas, incluso un botón de "Create new formula".

Bien, como decía, en el bloque de "Data Enrichment" para compañías tenemos varias opciones: "Get company open jobs from LinkedIn", "Get company open jobs from their stack", "Get headcount by department", "Get company EQ insights", "Get company posts from LinkedIn", "Enrich technology stack", "Find data by LinkedIn URL", "Find data by name or domain", "Get contacts from company". Dentro del grupo o del bloque "Enrich with AI" tenemos todas las variables IA de tipo empresa e incluso un botón para crear una nueva variable IA, "Create new AI variable". Luego, en el bloque "CRM Sync" tenemos la misma opción que en el modal de "Enrichment" para contacts, la misma opción de "Sync with your CRM", en este caso para hacer un sync de los campos mapeados en los ajustes de la integración con el CRM de tipo compañías e incluso un botón para "Create new CRM field". Y luego, en el bloque de "Enrich with Formula" tenemos todas las fórmulas, incluso un botón de "Create new formula".

Genial, dentro de... o sea, si ahora vamos al botón "Add Companies", se nos abre el modal de "Create List" como comentábamos antes y hay esta serie de opciones para crear una lista: "AI Finder", "Find companies on LinkedIn", "Import from LinkedIn jobs", "Import companies from HubSpot", "Import companies from HubSpot list", "Import companies from Google Maps", "Import by technology stack with their stack", "Import companies by job posts from their stack", "Import from CSV", "Create a new company manually". Entonces, si vamos a cualquiera de estas opciones, pues son distintas formas para crear una lista de prospectos. Por ejemplo, "AI Finder" básicamente nos lleva al... nos muestra en este mismo modal la vista de la sección de "AI Finder" que te pide "How would you describe your ideal customer?" en este caso "your ideal company" y aquí básicamente tenemos un textbox para darle unas indicaciones de lo que queremos encontrar, por ejemplo "companies in Barcelona that has two million revenue", por ejemplo. Y también tenemos, aparte del textbox, como una serie de presets, de como carpetas de prompts ya hechos, como pueden ser, por ejemplo, bueno, pues presets, ¿no? Son presets ya predefinidos.

Si abrimos "Find Companies on LinkedIn", accedemos a la manera de encontrar contactos desde LinkedIn, o sea, de encontrar empresas desde LinkedIn, y entonces vemos, sencillamente, se nos abre un modal de "Search for Companies". En este modal podemos hacer switch on en "Choose an identity" para seleccionar una de nuestras identidades que disponga de Sales Navigator en su LinkedIn. De esa manera, esa persona, esa identidad, va a ver una serie de filtros que aplicarán a su identidad, como puede ser, por ejemplo, importar sus conexiones, los que pertenece, etcétera.

Es decir, en este modal tenemos "Choose an identity" como opción de switch on toggle para seleccionar una identidad nuestra de nuestra cuenta de Genesy que disponga de Sales Navigator. Si no disponemos de ninguna identidad con Sales Navigator contratado, no tendremos visible este toggle para hacer switch on de "Choose an identity" y seleccionar una identidad. Vale, entonces, en este modal, para todo el mundo, independientemente de que tengas, hagas el toggle on de "Choose an identity" o no, vas a tener dos pestañas: "General Search" y "Sales Nav URL". Son dos pestañas. La de "General Search" básicamente tiene "Saved searches", que básicamente son sets de filtros que el usuario puede usar los filtros de este modal y guardarlos en una "Saved search" para más adelante, cuando haga otra lista, poder partir ya de ese set de filtros y sea más fácil, más rápido, ¿vale? Aparte de "Saved searches" tenemos también "Filters". Dentro de los "Filters" tenemos una search bar, que sería para hacer search keywords, ¿vale? Son keywords que queremos usar como tags que filtren la búsqueda que vayamos a encontrar, ¿vale? Y aparte de estas search keywords tenemos lo que son ya los filtros de "Company Information", que son "Industry", "Headquarters location", "Company headcount", "Annual revenue", "Company headcount growth", "Number of followers", "Department headcount", "Department headcount growth", "Fortune", "Recent activities" y "Job opportunities". Luego, si hemos habilitado el "Choose an identity" porque podemos, porque tenemos alguna identidad con Sales Navigator, también tendremos dentro de "Filters", aparte de "Search keywords" y "Company Information filters", tendremos "Identity specific filters". Estos filtros específicos de Sales Navigator de la identidad son "Saved accounts", "Account lists" y "Connections".

En cuanto a "Search keywords" y dentro de "Company Information filters" el de "Industry", "Headquarters location", estos tres tipos tienen unas estrellitas, un icono, que si le clicamos, nos genera a través de la IA los tags de cada filtro, ¿no? Es decir, las estrellitas dentro de la search bar de "Search keywords" simplemente nos pide "Which industries are you interested in?", luego tú escribes la industria que te interesa, le das a "exclude" o "include", porque estos filtros son de incluir el tag que quieres o excluirlo de la búsqueda, y entonces, dándole a "include" o a "exclude", la IA nos genera muchos más tags del que podríamos haber puesto nosotros a través de, pues eso, de la IA. A través de la IA relaciona, por ejemplo, en este caso de "Search keywords", la industria que hemos puesto que nos interesa y nos coge parecidas, similares y demás. Y en cuanto a el filtro de "Industry" de la IA, pues nos dice "Which industries are you interested in?" y más de lo mismo, el mismo funcionamiento. Y "Headquarters location" más de lo mismo.

De acuerdo, una vez aplicados los filtros, lo que podemos hacer es, abajo de estos filtros, hay un botón de "Save Search" para guardar esos filtros, esa búsqueda, ese set, y guardarlo dentro de "Saved searches", ¿ok? Luego, cuando hemos aplicado los filtros, en ese mismo modal, en la parte principal, tenemos la preview de todas las companies que se

han encontrado a través de esos filtros. Entonces, en esta preview, lo que podemos hacer es seleccionar manualmente las que queremos importar en una lista de Genesy o, directamente, sin tener que seleccionar manualmente, definir qué número, qué cantidad de companies to import queremos. Por ejemplo, 100 empresas. Entonces, de esa preview, se cogerán las 100 primeras. También tenemos un botón para un "Advanced Settings" que básicamente nos despliega un pequeñito modal en ese mismo modal, se nos abre un pop-up del "Advanced Settings", donde podemos hacer switch on en el toggle de "Only import new companies". "When enabled, this will skip companies that have already been imported to your account, allowing you to import only new companies from your search results". De acuerdo, es decir, si Genesy ya tenía esas empresas importadas, cuando yo vaya a hacer un import de 100 empresas que he definido que quiero que sea la cantidad del import, pues no se van a coger aquellas que ya tenga en Genesy. Es decir, se cogerán las nuevas, las que yo no tengo. Y finalmente, en este modal, abajo a la derecha, tenemos un botón de "Back", que simplemente nos saca fuera del modal, y tenemos el botón de "Import", pues el número de compañías que hemos seleccionado, "Companies to list", ¿no? "Import", por ejemplo, "Import 100 companies to list". Cuando le damos a este botón, directamente nos las importa dentro de la lista en la que estamos. ¿De acuerdo? Porque recordamos que hemos accedido a este botón de "Add companies" desde una lista en concreto de companies. La diferencia está en que si yo me voy a la sección de "Lists", tengo las listas, la lista de listas, por así decirlo, desde ahí puedo darle a "Create new" y también se abre el modal de "Create list", pero la diferencia está en que si desde ahí voy a "Find companies on LinkedIn", cuando haga la search, me sale una preview, defino la cantidad de "companies to import" y le dé al botón final de "Add to list", pues ese botón "Add to list" la diferencia es que me va a abrir un pequeño modal donde yo podré seleccionar una compañía ya existente para importar todas esas compañías que he hecho la búsqueda o crear una nueva lista desde ese pequeño modal para importar esas companies de esa búsqueda.

La siguiente opción que tenemos en "Create List" es "Import from LinkedIn Jobs". Esa opción simplemente nos pide seleccionar una identity con el switch on de toggle "Choose an identity". Lo activamos, seleccionamos una identity y luego tenemos también el campo "LinkedIn Job Search URL", en el cual tendremos que poner el URL de esa search de Sales Navigator correspondiente a la lista que queremos importar desde LinkedIn Jobs. Esa search es básicamente una lista de jobs dentro de Sales Navigator, y el formato del URL es "linkedin.com/jobs/search" y todo lo que venga.

De acuerdo, esta opción de "Import from HubSpot Search" básicamente lo que nos abre, ese tipo de search, es un modal en el cual aparecen una serie de filtros. Solo nos sale un filtro, pero podemos añadir más. Y ese filtro tiene tres campos: "HubSpot property", "Operator" y "Value". Entonces, en "HubSpot property" seleccionamos la propiedad que queremos, en "Operator" seleccionamos del desplegable una de las opciones "is equal to", "is not equal to", "is known", "is unknown", y en el "Value" le damos un valor, si queremos. Y a la derecha, en ese mismo modal, tenemos el botón "Fetch preview" que nos muestra con esos filtros que hemos puesto todos los resultados que aparecen con eso. ¿De acuerdo? Entonces, nada, con eso ya tenemos la preview, ¿no?, y podemos importar todas esas compañías que se han encontrado a partir de estos filtros.



De acuerdo, la siguiente opción "Import companies from HubSpot list" nos aparece un desplegable de "Their CRM list" en el cual podemos seleccionar la lista que queramos dentro de las que nos muestra que tenemos del CRM. Y hay un switch on toggle que es "Match with existing companies" para hacer un match con las empresas que ya tenemos en Genesy, no provenientes de CRM, pero que las tenemos en Genesy y queremos que hagan un match con las companies de la lista seleccionada de "CRM list". Entonces, ese match se va a aplicar mediante el mapping que tengamos definido en la configuración de la integración con el CRM. Una vez seleccionada la lista, en esta opción, le damos al botón de abajo a la derecha "Import X companies".

Pues esta opción de Google Maps nos abre el modal correspondiente a "Import companies from a Google Maps search", donde tenemos un primer filtro de "Category". Ese filtro de "Category" es para introducir lo que buscaríamos en Google Maps, la palabra. Luego tenemos otro filtro de "Area", donde podemos seleccionar por "Radius" o por "Select area in the map". Luego tenemos otro filtro que es "Limit of companies", de cuántas queremos encontrar como máximo. Luego tenemos "Other filters", que son dos checkboxes. Uno es "Only import companies with domain" y otro es "Also import companies that are permanently closed". Finalmente, tenemos un filtro más, bueno, no es un filtro. Tenemos luego una parte que es para "Select list", donde podemos seleccionar una nueva lista o una lista existente para importar los resultados. Esos resultados, en este mismo modal de "Import companies from a Google Maps search", tenemos la preview del Maps, donde se nos muestran, pues, dentro de un radio específico, las compañías que se ha encontrado en Google Maps. Finalmente, abajo del todo, tenemos el botón de "Import companies" para importar esas companies en la lista.

La siguiente opción es "Import by technology stack with TheirStack". Esta opción nos abre un modal de "Find companies by technology stack from TheirStack", donde tenemos "Saved searches" y "Filters". Estos filters son del tipo "Company" y estos son "Technologies used". Este filtro es required, ¿vale?, y podemos activar un toggle, con un switch on, entre "OR" y "AND", ¿de acuerdo? Entonces, ese filtro de "Technologies used", que es required, tiene ese toggle para definir si "OR" o "AND", ¿no? Entonces le podemos añadir los filtros que queramos de "Technologies used", ¿vale? Podemos incluir o excluir las tecnologías seleccionadas en ese apartado, en ese filtro. Más filtros que hay dentro de "Company type" de filters. "Company headquarters country", "Industry". Este de "Industry" tiene las tres estrellitas de IA para agregar mediante IA más tags de "Industry". Siguiendo: "Company type", "Company name", "Company domain", "Only YC companies". Este filtro es un switch on or off de un toggle, es un true or false. Más filtros: "Revenue" in dollars, "Employee count" y "Funding" in dollars. Tras aplicar estos filtros, se nos muestra una preview, ¿vale?, y de esos resultados, mismamente, podemos definir una cantidad de "Companies import" y darle a "Import". Ese import finalmente nos va a dar, nos va a crear esas companies dentro de la lista que nos haga seleccionar, porque tras clicar en el botón final "Import" se nos abre el pequeño modal de "Add to list", donde tenemos dos pestañas: "New list" o "Existing list". En "New list" tenemos que definir un "List name" y un "Folder" opcionalmente, y en la pestaña de "Existing list" tenemos un desplegable con todas las listas que tenemos y seleccionamos dónde queremos incluirla, incluir las empresas que vamos a importar, en qué lista.

Siguiente opción, Import companies by job posts from their stack. Esta opción nos abre un modal de Fuck companies from job postings on their stack. Mismamente tiene un apartado de Saved searches, donde podemos guardar el set de filtros que hayamos definido, y tiene un otro apartado que es Filters. Filters se clasifican en dos grupos, Job y Company. Dentro de Job Filters tenemos Job Posted At, que es Required. Job Title, que tiene la IA para agregar más en base a lo que tú describas como Job Title a través de un pequeñito pop-up que aparece al pulsar estas estrellitas, que te pregunta, Which roles are you looking for, y pones el tipo de rol, el Job Title, y, In which region, y pones la ubicación donde estás buscando. Y eso, a través de un Include o Exclude, te genera más variantes de lo que has introducido para este filtro de Job Title. Más filtros, Job Description, Job Country, Job Location, Pattern, Technologies in Job, con el toggle de Or o And, mismamente. Más filtros, Remote, y Annual Salary in Dollars. Y después, para los filtros de Company, tenemos Company Name, Company Domain, Technologies Used, con el switch de Or o And, Company Headquarters Country, Industry, con la opción de enriquecer con la IA, Company Type, Only YC Companies, con el switch de On o Off, Revenue in Dollars, Employee Count, y Funding in Dollars. Después, se nos aparece una Preview, se nos hace el Fetch Preview de resultados, y finalmente hay un botón abajo a la derecha de Import, que nos agrega esos resultados, en base a la cantidad que hemos definido que queremos importar, a una lista existente, o a una nueva lista que podemos crear a través de este Import final, que nos abre un pequeño modal de agregar a una lista o crear una lista.

Luego hay otra opción que es Import from CSV, donde tenemos que agregar el CSV file o mediante un Browse lo seleccionamos. Y una vez lo seleccionemos, lo que tendremos que hacer es definir el match entre las columnas del CSV y las columnas en las cuales queremos relacionar esas columnas con las de Genesy. Es decir, tenemos una columna que es Name, que son los nombres de las columnas de nuestro CSV importado, y tenemos otra columna que es Column, donde tenemos que seleccionar el match de las columnas de Genesy con respecto a las columnas del CSV. Y a la derecha tenemos otra columna que es Sample, que podemos ver como una preview de qué es lo que estaría importando. Y otra columna que es Override con checkboxes, que podemos seleccionar, podemos hacer check o no, de si queremos hacer override, en el supuesto de que imagínate que un CSV lo importamos y luego volvemos a importar el mismo CSV, pero habiendo cambiado alguna cosita. Pues claro, esos campos que hayamos cambiado, podemos seleccionar el Override para sobrescribirlos. Y finalmente, cuando ya hemos hecho todo el match, podemos darle al botón Add to List, y sencillamente nos hace seleccionar una lista existente o crear una nueva, y ahí nos los importa. También comentar que para importar compañías, the company name must be provided for each row to ensure a successful import. Es decir, de todas las columnas que tenga nuestro CSV, mínimo tendrá que haber alguna que se haya hecho el match con la columna Company Name de Genesy. Si eso no ocurre, el import no funcionará bien. Pero, si tú en tu CSV no dispones del Company Name, por ejemplo, pues sencillamente dispones de Website, por poner un ejemplo, pues simplemente para poder hacer el import del CSV de manera exitosa, tendrás que mapear el campo Website con el campo Company Name de Genesy. De esa manera, podrás importarlo correctamente y luego, en la lista que te hayas creado, o donde se hayan ubicado en la lista que sea, pues haces un Move Values de la columna Company Name a Website. Porque tú en realidad habrías subido solo la Website. Pero 100% hay que hacer map con el campo Company Name para que se realice el import from CSV.

Luego, la siguiente opción es Create a New Company Manually. Si seleccionamos esa opción, básicamente podemos buscar desde un search bar, que es Search Company on LinkedIn. Simplemente buscamos el nombre de la compañía y nos dan las opciones que tenemos para seleccionar e importar. O, sencillamente, podemos hacerlo mediante un Add Manually directamente que tiene una serie de campos que son Company Name, Company LinkedIn URL, Company Website Domain, Company URN, Industry, Number of Employees, Range of Employees, Year Founded, Street Address, Company Email, Revenue Range, Hiring on LinkedIn, que es un desplegable yes or no, and Company Country. De estos, el único obligatorio es un Company Name. Con un Company Name ya nos deja crear esa New Company y nos abre el pequeño modal para seleccionar una lista existente o crear una nueva. Esta opción nos permite, eso, importar una compañía manualmente, ya sea una que no exista en LinkedIn necesariamente, porque manualmente podemos incluir su Company Name y eso ya nos permite crearla, o directamente desde la Search Bar que busca en LinkedIn. Es el buscador de LinkedIn y nos permite ya seleccionarla de manera que se nos rellenan esos campos de la opción Add Manually y ya podemos crearlo mismamente. Y, nada, finalmente, de Create List, el modal de Create List tenemos una última opción que es Workflows, que básicamente sirve para Import and Track Companies by Technology. Está en beta, pero básicamente nos sirve para hacer un Track Companies using Specific Technologies, Track Companies using Specific Technologies like ERPs, Cloud Providers, Programming Languages, et cetera. Si clicamos en ese modo, se nos abre un modal, se nos cambia la pantalla, para hacer un Setup, donde definamos el Main Search Criteria, so we can help you find the right companies. En ese Setup seleccionamos, pues, las tecnologías y seleccionamos los países, the countries. Después tenemos una serie de filtros, ¿de acuerdo? Estos filtros son los filtros de Company, que se usan en their stack. Luego tenemos el paso 3, que sería Workflows, que básicamente ahí definimos un Workflow, por ejemplo, que empiece con Search Companies from their stack, ¿OK? Después va Add to List y podemos seleccionar más pasos, ¿no? Enrich with AI, Find Company from Name on Lending, todas las opciones que queramos. Y, finalmente, un cuarto paso de Settings, donde podemos establecer the Running Options, sería Once, Weekly, Monthly, Quarterly o Yearly, y List Name para seleccionar, pues, bueno, para añadir, para crear una lista, o sea, para poner el nombre de una lista, la cual vamos a crear, para hacer el Run de ese Workflow.

En cuanto al modal de CreateList para contactos, tenemos las opciones comentadas anteriormente. AIFinder viene a ser igual que AIFinder para Companies. FindContactsOnLinkedIn viene a ser igual, solo que cambian los filtros. En este caso tenemos, además de todo lo que había, ContactInformation, que son... Si hablamos de filtros, tenemos dos bloques, ContactInformation, CompanyInformation y Intent. Además, si seleccionamos una identidad, aún tenemos un bloque extra, que es IdentitySpecificFilters, donde hay filtros distintos que los IdentitySpecificFilters de Company, porque estamos en Contacts. Entonces, el bloque de filtros de ContactInformation tenemos CurrentJobTitle, Geography, PastJobTitle, estos tres tienen la opción de enriquecer con la IA, tenemos Function, SeniorityLevel, YearsInCurrentCompany, YearsInCurrentPosition, YearsOfExperience, FirstName, LastName, ProfileLanguage, School. De CompanyInformation, el bloque de CompanyInformationFilters, tenemos Industry, CompanyHeadquartersLocation, que tenemos opciones de estos dos para enriquecer con la IA, luego CompanyHeadCount, CurrentCompany, PastCompany y CompanyType. En cuanto al bloque de IntentFilters, tenemos ChangedJobs, PostedOnLinkedIn. Son dos filtros

que tienen la opción de on o off a través de un toggle que podemos activar o desactivar. Y luego, si hemos habilitado ChooseAnIdentity que tenga Sales Navigator, dentro del bloque de IdentitySpecificFilters tenemos Connection, Persona, ConnectionsOff, SharedExperiences con un on-off, FollowingYourCompany con un on-off, PastColleague con un on-off, ViewYourProfileRecently con un on-off y luego tenemos LeadLists, PeopleYouInteractedWith, AccountLists y Groups.

La siguiente opción es Import from LinkedIn Post, donde simplemente tenemos que copiar el URL del post. Y a través de ese URL le damos al botón Import y ya se nos importa del LinkedIn Post que hayamos puesto con la URL. La URL tiene el formato linkedin.com slash posts slash y lo que sea. Y luego tenemos en esta misma opción, tenemos AI Suggested Posts, que son básicamente como tarjetas que nos dejan escoger entre, por ejemplo, Posts from Competitor, Posts from Competitor, Posts Mentioning Competitors, Posts from Industry Mention, Posts from Industry Mention, variantes, ¿no? Pero ya son como presets de posts que se incluyen a partir de la información que tengamos nosotros de nuestra empresa en el AI Playbook, donde podemos definir, pues, los competidores, nuestro ICP, ¿qué hace nuestra empresa? Y en base a esto, el link de, el LinkedIn de nuestra empresa, el URL, y en base a esto, pues, la IA sugiere posts de los cuales hacer el import de contactos de esos posts. Esos contactos de esos posts, me refiero, son los contactos que han hecho engaged con el LinkedIn Post. Es decir, que le han dado like o que le han dado a love o cualquier opción de reacción de un post.

De acuerdo, la siguiente opción es Import from LinkedIn Event, que es de manera muy similar a Import from LinkedIn Post, solo que el link es de un evento en lugar de un post. Y, en lugar de ser los contactos que han hecho engaged con el post, son los contactos que attended a LinkedIn Event. Entonces, también tenemos recomendaciones de la IA para Suggested Events, a través de la información que tengamos en la cuenta de Genesy, en el AI Playbook y tal, son recomendaciones que hace la IA. Siguiendo opción, tenemos Import from LinkedIn Poll, que esto básicamente es, de manera parecida, incluye el URL de una poll, y luego le das a Import. Tenemos Import from LinkedIn Connections, de manera que seleccionamos la identidad de nuestra cuenta de Genesy, y le damos a Import Contacts, y se importan todos los contactos de la identidad. Y tenemos Import from LinkedIn Followers, que mismamente seleccionamos una de las identidades de Genesy, e importamos los followers de esa identidad. Hay distinción entre conexiones, que sería Import from LinkedIn Connections, y Import from LinkedIn Followers, que serían followers, que es distinto. Puede ser un follower, pero no una conexión.

Import Contacts from HubSpot Eso nos abre un modal que es el mismo que Import Companies from HubSpot, pero para contactos, con los filtros y demás. Luego tenemos otra opción que es Import Contacts from HubSpot List, que es básicamente lo mismo que para empresas, pero para contactos, una lista de contactos. Luego tenemos Import from CSV, que es lo mismo, subimos un CSV, y la diferencia es que, obligatoriamente, tenemos que incluir First Name, Last Name, and Company Name, o LinkedIn Profile URL. Recordamos que en Import from CSV para Companies, simplemente requería el Company Name. En este caso requiere esto, First Name, Last Name, and Company Name, o LinkedIn Profile URL. Y luego tenemos Create a New Contact Manually, que es la misma manera que para empresas, pero para contactos, con el search bar de LinkedIn directamente, o los campos para Add Manually, que son First Name, Last Name, Job Title, Company Name, Country,

LinkedIn Profile URL, Mobile Phone, Professional Email, LinkedIn Headline, Geo Region, Years in Company, Years in Role, Image URL, LinkedIn Profile ID, and Profile BIO. De entre estos, los obligatorios para hacer un Add Manually son First Name, Last Name, and Company Name. Con esto ya nos da para crear una lista manualmente, o sea, de un contacto agregado manualmente.

Por último, en este modal de Create List para Contacts, tenemos también una opción que es Workflows, como para Companies, pero son Workflows para Contacts. En este caso, Import and Track Contacts, tenemos dos opciones, dos workflows, que uno es Track Contacts for Changes, es decir, track if a lead has recently changed jobs, had a promotion, changed companies, etc. Y tenemos otra opción que es Recurring Contacts List, in which create a recurring list where contacts from a LinkedIn Sales Navigator URL are imported on a regular basis. En cualquiera de estas opciones, se nos abre una ventana, un modal, en el cual, por ejemplo, si vamos con el primero, Track Contacts for Changes, este modal nos indica que tenemos que elegir los contactos que queremos trackear, es decir, pick the contacts you want to track, select how you want to pick the contacts, import from list, or either select from contacts. Luego te pregunta which changes do you want to track for, y tienes que seleccionar los cambios que quieres, select the changes you want to be notified for, which are Profile Bio, LinkedIn Headline, Job Title, Contact Country, Company Name, Last LinkedIn Post, Job Change, Mentioned in News, Job Promotion. Podemos hacer check en las boxes de cada uno de estos o solo el que nos interese. Y por último, la última pregunta es which list do you want to add the contacts to, y tenemos que seleccionar la lista a la que queremos agregar esos contactos. En ese drop down menu de selección de lista, podemos incluso seleccionar una opción que es Create New, y creamos directamente la lista mediante un nombre y una descripción. Y en la parte del medio o central derecha de este modal, tenemos el Setup, donde vamos a ver los contactos que hemos ido agregando en este workflow. También veremos lo que es el workflow en sí, donde podremos darle a Opciones para completar el workflow. Y por último, dame un segundo, en la parte de Workflows empezamos con Select Lists from Lists, vamos a Scrape from LinkedIn, luego vamos a Check for Changes, y luego vamos a Add to List, pero podemos agregar muchos más pasos en el workflow. Y finalmente, tenemos unos settings para definir la recurrencia y finalizar el workflow.