

# GBP Prospector

Manual de uso

Herramienta de prospección SEO local

---

**Rubén Santaella · SEO & Marketing**

[info@rubensantaella.es](mailto:info@rubensantaella.es)

Versión 1.0 — Abril 2026

## Índice de contenidos

---

1. Introducción y descripción general
  2. Acceso y primeros pasos
  3. Búsqueda de negocios
  4. Resultados: Negocios con GBP
  5. Resultados: Negocios sin GBP (Outscraper)
  6. El mapa interactivo
  7. Ficha de detalle de un negocio
  8. Gestión de Leads
  9. Proyectos guardados
  10. Exportación de datos
  11. Ajustes de la aplicación
- Anexo A. Configuración de Google Maps API Key
- Anexo B. Configuración de Outscraper API Key

## 1. Introducción y descripción general

---

GBP Prospector es una herramienta de prospección SEO local diseñada para consultores y agencias de marketing digital. Su objetivo es identificar negocios en una zona geográfica que tienen una presencia digital deficiente o inexistente, convirtiéndolos en oportunidades de negocio para tu agencia.

### ¿Qué hace GBP Prospector?

- Busca negocios por sector y código postal utilizando la API de Google Maps (Places API).
- Detecta automáticamente negocios sin ficha Google Business Profile mediante Outscraper.
- Puntúa cada negocio con dos indicadores: Visibilidad SEO local y Oportunidad comercial.
- Permite guardar búsquedas como proyectos para consultarlos y actualizarlos cuando quieras.
- Gestiona leads directamente desde la aplicación: contactar, marcar estado, añadir notas.
- Exporta datos a CSV y PDF para tu equipo comercial o para presentaciones.

Nota importante: GBP Prospector requiere una API Key de Google Maps y una API Key de Outscraper para funcionar correctamente. Consulta los Anexos A y B al final de este manual para su configuración.

## 2. Acceso y primeros pasos

---

Accede a la aplicación introduciendo la URL en tu navegador. La herramienta está optimizada para escritorio (resolución mínima recomendada 1280px), aunque es funcional en dispositivos móviles.

### Navegación principal

Sección	Descripción
Buscar	Pantalla principal para realizar nuevas búsquedas de negocios.
Proyectos	Acceso a todas las búsquedas guardadas anteriormente.
Leads	Listado global de todos los leads guardados en todos los proyectos.
Ajustes	Configuración: API Keys, datos de agencia, precios de servicios.

## 3. Búsqueda de negocios

---

La pantalla de búsqueda es el corazón de la aplicación. Desde aquí puedes localizar negocios de cualquier sector en una zona geográfica específica.

### Campos de búsqueda

- **Sector / Tipo de negocio:** Introduce el tipo de negocio que buscas. Ejemplos: restaurantes, fontaneros, clínicas dentales, peluquerías, academias, cerrajeros...
- **Código postal:** Introduce uno o hasta 5 códigos postales para ampliar la zona de búsqueda. Usa el botón + Añadir código postal para incluir más zonas.

Al pulsar el botón Buscar, la aplicación lanza simultáneamente dos búsquedas: una en Google Maps (Places API) para negocios con ficha GBP, y otra en Outscraper para negocios sin presencia digital detectada.

Consejo: Usa sectores específicos para obtener mejores resultados. "Fontaneros 29620, 29630" te dará resultados más precisos que "servicios del hogar".

## 4. Resultados: Negocios con GBP

La columna izquierda muestra los negocios que ya tienen ficha en Google Business Profile. Cada tarjeta incluye la información disponible de Google Maps y dos puntuaciones calculadas automáticamente.

### Información de cada tarjeta

- Nombre del negocio y categoría
- Valoración media (estrellas) y número de reseñas
- Teléfono y enlace a la web (si disponible)
- Código postal de la búsqueda (si se usaron varios)
- Puntuación VISIBILIDAD (0-100)
- Puntuación OPORTUNIDAD (0-100)
- Botones: Ver ficha y Guardar lead

### Sistema de puntuación

#### Puntuación VISIBILIDAD

Mide qué tan bien está posicionado el negocio en SEO local actualmente. Se calcula sumando puntos por: tener ficha GBP activa (+20), ficha reclamada (+15), fotos (+15), valoración  $\geq 4.0$  (+15), más de 20 reseñas (+15), web enlazada (+10), horarios (+10).

#### Puntuación OPORTUNIDAD

Mide la probabilidad de que ese negocio sea un buen cliente para tu agencia. Lógica inversa: cuantas más carencias tiene, mayor es la oportunidad. Sin GBP (+35), GBP incompleta (+30), sin web (+20), sin fotos (+10), pocas reseñas (+15), valoración baja (+10), sin teléfono (+10).

Rango	Color en mapa	Interpretación
$\geq 70$	Rojo	Lead muy caliente — alta oportunidad para tu agencia
40 - 69	Ámbar	Oportunidad media — vale la pena contactar
< 40	Verde	Oportunidad baja — negocio bien posicionado

★ OPORTUNIDAD MUY INTERESANTE — Este badge aparece en negocios con puntuación OPORTUNIDAD  $\geq 70$  o que no tienen ficha GBP detectada. Son tus mejores candidatos para contactar primero.

## 5. Resultados: Negocios sin GBP (Outscraper)

---

La columna derecha muestra negocios encontrados por Outscraper que no aparecen en Google Maps o tienen una presencia digital muy limitada. Estos son clientes con el mayor potencial, ya que parten de cero en su presencia online.

### Información disponible

- Nombre del negocio
- Teléfono (si disponible en directorios)
- Sitio web (si disponible)
- Dirección (si disponible)
- Fuente donde fue encontrado (Outscraper / directorios)
- Badge fijo: "Sin presencia GBP — Alta oportunidad"
- Botones: Ver ficha y Marcar como Lead

Todos los negocios de esta columna se consideran oportunidades de máxima prioridad, ya que no tienen ninguna presencia en Google Maps — el punto de partida perfecto para ofrecer tus servicios de creación y optimización de ficha GBP.

## 6. El mapa interactivo

---

El mapa central muestra la ubicación geográfica de todos los negocios con ficha GBP encontrados. Ocupa el 50% del ancho de la pantalla y permite una visión geográfica rápida de la zona prospectada.

- Los marcadores se colorean según la puntuación OPORTUNIDAD: rojo (alta), ámbar (media), verde (baja).
- Al hacer clic en un marcador se resalta la tarjeta correspondiente en la columna izquierda.
- Al hacer clic en una tarjeta de la lista se centra el mapa en ese negocio.
- El mapa se centra automáticamente en la zona del código postal buscado.

## 7. Ficha de detalle de un negocio

---

Al pulsar "Ver ficha" en cualquier tarjeta se abre el panel de detalle completo del negocio. Este panel es el núcleo de la herramienta comercial.

### Secciones de la ficha

- **Información del negocio:** Nombre, dirección, teléfono, web, valoración, número de reseñas, horarios, URL de Google Maps.
- **Diagnóstico SEO local:** Checklist automático que indica qué elementos tiene y qué le falta al negocio: ficha GBP, fotos, reseñas, web, redes sociales, horarios.
- **Servicios que puedes ofrecerle:** Lista de servicios de tu agencia relevantes para este negocio, basados en sus carencias detectadas. Incluye rangos de precio mensuales editables.
- **Notas internas:** Campo de texto libre para añadir anotaciones sobre el negocio.
- **Acciones de contacto:** Botones para llamar (tel:), enviar WhatsApp con mensaje predefinido, y abrir en Google Maps.

### Catálogo completo de servicios detectables

- Creación y optimización de ficha Google Business Profile
- Reclamación y gestión de ficha existente
- Diseño y desarrollo de web local optimizada
- Estrategia de captación de reseñas
- Gestión de reputación online
- Sesión fotográfica y optimización visual de ficha
- Gestión de redes sociales locales
- Implementación de asistentes de IA para atención al cliente 24/7
- Automatización de respuestas a reseñas con IA
- Clonación de voz y avatares para video marketing
- Gestión de citaciones y consistencia NAP en directorios
- Diseño de Local Landing Pages por ubicación
- Estrategia de Linkbuilding local y menciones en prensa
- Implementación avanzada de datos estructurados (Schema.org)
- Integración de CRM con sistemas de captación de leads
- Dashboards de analítica local en Looker Studio
- Workshop de IA para equipos de ventas y pymes
- Auditoría técnica de digitalización personalizada

## 8. Gestión de Leads

Cualquier negocio puede guardarse como lead desde su tarjeta o desde la ficha de detalle. Los leads son la base de tu pipeline comercial dentro de GBP Prospector.

### Estados de un lead

Estado	Significado
Nuevo	Lead recién guardado, pendiente de contactar.
Contactado	Ya has hecho el primer contacto.
Propuesta enviada	Has enviado una propuesta comercial.
Negociación	Estás en proceso de negociación.
Cliente	El lead se ha convertido en cliente.
Descartado	No es un cliente viable por ahora.

### Sección Leads (menú principal)

La sección Leads del menú principal muestra todos los leads guardados en todos los proyectos. Desde aquí puedes:

- Filtrar por estado, sector, proyecto o puntuación.
- Ordenar por puntuación OPORTUNIDAD (mayor primero por defecto).
- Exportar todos los leads a CSV con datos de contacto completos.
- Exportar a PDF con tabla resumen para tu equipo comercial.
- Abrir la ficha completa de cualquier lead.

## 9. Proyectos guardados

---

Cada búsqueda que realizas se guarda automáticamente como un proyecto. Los proyectos te permiten organizar tu trabajo de prospección por zona, sector o campaña.

### Qué incluye cada proyecto

- Nombre del proyecto (editable)
- Fecha de creación
- Sector y códigos postales utilizados
- Número de resultados encontrados
- Número de leads guardados
- Botones de acceso rápido: CSV, PDF, Ver leads

### Abrir un proyecto existente

Al abrir un proyecto guardado, la aplicación re-ejecuta automáticamente la búsqueda con los mismos parámetros (sector + códigos postales), actualizando los resultados. Los leads guardados anteriormente se conservan independientemente de los nuevos resultados.

## 10. Exportación de datos

---

GBP Prospector ofrece varias opciones de exportación para compartir resultados con tu equipo comercial o para importar datos en otras herramientas.

- **CSV de leads:** Exporta todos los leads del proyecto o de la sección global de leads. Incluye: nombre, teléfono, email, web, dirección, tipo de negocio, estado, notas, fecha.
- **PDF de leads:** Genera una tabla PDF limpia con los datos básicos de cada lead: nombre, teléfono, web y estado. Ideal para imprimir o compartir.
- **Ver leads (ventana nueva):** Abre una nueva ventana del navegador con todas las fichas de leads del proyecto, incluyendo información completa y opción de impresión.

## 11. Ajustes de la aplicación

---

Desde la sección Ajustes puedes configurar todos los parámetros de la aplicación.

- **Datos de la agencia:** Nombre de la agencia y email que aparecen en los informes y PDFs generados.
- **Google Maps API Key:** Clave de API de Google Maps necesaria para las búsquedas GBP y el mapa. Ver Anexo A.
- **Outscraper API Key:** Clave de API de Outscraper para buscar negocios sin GBP. Ver Anexo B.
- **Precios de servicios:** Rangos de precio mensual (mínimo y máximo) para cada servicio de la agencia. Estos precios aparecen en las fichas de detalle.

## Anexo A: Configuración de Google Maps API Key

La API Key de Google Maps es necesaria para que la aplicación pueda realizar búsquedas de negocios en Google Maps y mostrar el mapa interactivo.

### Crédito gratuito y costes reales

Google ofrece un crédito gratuito de 200 dólares al mes para uso de sus APIs. Para una herramienta de uso personal o de agencia pequeña como esta, los costes reales son prácticamente nulos. Como referencia aproximada:

- Cada búsqueda de negocios (Places API Text Search) cuesta alrededor de 0,017 \$ por llamada.
- Con el crédito gratuito de 200 \$/mes puedes realizar más de 10.000 búsquedas mensuales sin coste alguno.
- El uso habitual de prospección (varias búsquedas al día) no supera nunca el crédito gratuito.

Nota sobre la tarjeta de crédito: Google Cloud puede solicitar una tarjeta de crédito o débito para verificar tu identidad y activar la cuenta de facturación. Esto es obligatorio aunque no vayas a tener ningún coste. No se realizará ningún cargo mientras no superes el crédito gratuito mensual de 200 \$.

### Pasos para obtener la API Key

1. **Accede a Google Cloud Console:** Ve a [console.cloud.google.com](https://console.cloud.google.com) e inicia sesión con tu cuenta de Google.
2. **Crea o selecciona un proyecto:** Crea un nuevo proyecto (ej. "GBP Prospector") o selecciona uno existente.
3. **Activa las APIs necesarias:** En la Biblioteca de APIs, activa: Maps JavaScript API, Places API (New) y Geocoding API.
4. **Crea las credenciales:** Ve a APIs y servicios → Credenciales → Crear credenciales → Clave de API.
5. **Configura la facturación:** Vincula una tarjeta en el apartado Facturación (obligatorio aunque no se cobren cargos hasta superar el crédito gratuito).
6. **Copia la key en la app:** Ve a Ajustes en GBP Prospector y pega la key en el campo "Google Maps API Key".

Importante: Nunca compartas tu API Key públicamente. Si sospechas que ha sido comprometida, ve a Google Cloud Console y genera una nueva inmediatamente.

## Anexo B: Configuración de Outscraper API Key

---

Outscraper es el servicio que permite encontrar negocios sin ficha en Google Maps, buscando en directorios y fuentes alternativas.

### Costes y créditos

Outscraper funciona mediante un sistema de créditos de prepago. La recarga mínima es de 10 euros, y el coste por búsqueda es tan reducido que esa cantidad da para miles de búsquedas. En la práctica, con 10 euros tienes para meses o incluso años de uso habitual — prácticamente no lo acabas nunca.

- Recarga mínima: 10 euros (única vez para empezar).
- Coste aproximado por búsqueda: menos de 0,01 euros.
- 10 euros = miles de búsquedas de negocios locales.
- Los créditos no caducan — los gastas a tu ritmo.

### Pasos para obtener la API Key

7. **Crea una cuenta:** Ve a [outscraper.com](https://outscraper.com) y regístrate. Puedes usar tu cuenta de Google para acceder más rápido.
8. **Añade fondos a tu cuenta:** Ve a Facturación y recarga el mínimo de 10 euros con tarjeta o PayPal.
9. **Obtén tu API Key:** Ve a API & Integraciones → Documentos API → pestaña API → enlace "the account page". Copia el token que aparece.
10. **Configura en la app:** Ve a Ajustes en GBP Prospector y pega el token en el campo "Outscraper API Key".