

Automatización de captación de leads

Cómo montar en n8n un flujo que busca negocios en Google Places todos los días y los guarda en tu base de datos y en tu CRM. Hecho 100% con Claude.

Qué hace	Herramientas	Tiempo de montaje
Cada día a las 8 am busca negocios por categoría, los convierte en leads y los envía a Supabase y a EspoCRM.	n8n, Google Places API (New), Supabase, EspoCRM	1 a 2 horas

1. Cómo funciona

El flujo tiene 6 nodos. Un disparador diario alimenta una lista de categorías (por ejemplo: clínicas, restaurantes, gimnasios). Cada categoría se consulta en Google Places, los resultados se transforman a un formato de lead y se envían en paralelo a dos destinos.

Nodo	Tipo en n8n	Qué hace
1. Cada día 8am	Schedule Trigger	Dispara el flujo todos los días a las 8:00 (zona horaria del servidor).
2. Categorías de búsqueda	Code / Set	Devuelve una lista de textos de búsqueda, uno por ítem. Ejemplo: 8 categorías = 8 ítems.
3. Buscar en Google Places	HTTP Request (POST)	Llama a Google Places (New) Text Search una vez por categoría. Cada respuesta trae varios negocios.
4. Convertir a leads	Code	Aplana los resultados y deja un ítem por negocio con nombre, teléfono, web, dirección y place_id.
5. Guardar en Supabase	HTTP Request (POST)	Inserta cada lead en la tabla leads de Supabase (API REST).
6. Crear Lead en EspoCRM	HTTP Request (POST)	Crea el lead en el CRM con la API de EspoCRM. Corre en paralelo al nodo 5.

En una ejecución real: 1 disparo, 8 categorías, 80 negocios encontrados, 80 leads enviados a cada destino.

2. Requisitos

Necesitas	Dónde se consigue
n8n funcionando	Autoalojado con Docker (gratis) o n8n Cloud.
Clave de Google Places API (New)	Google Cloud Console: crea un proyecto, activa Places API (New) y genera una API key. Restrígela a esa API.
Proyecto de Supabase (opcional)	supabase.com. Crea una tabla leads y copia la URL del proyecto y la clave de servicio.
EspoCRM (opcional)	Autoalojado con Docker. Crea un usuario de tipo API y copia su API key.

Consejo: guarda todas las claves en Credentials de n8n, nunca escritas directamente en los nodos ni en capturas de pantalla.

3. Paso a paso

Paso 1. Disparador. Añade un Schedule Trigger, modo Days, cada 1 día, a las 8:00. Configura la zona horaria del flujo en Settings.

Paso 2. Categorías. Añade un nodo Code que devuelva una lista, un ítem por búsqueda. Incluye la ciudad para resultados locales:

```
return [
  { json: { query: "clínica dental en Bogotá" } },
  { json: { query: "gimnasio en Bogotá" } },
  { json: { query: "restaurante en Bogotá" } },
  // ...una por categoría
];
```

Paso 3. Buscar en Google Places. Nodo HTTP Request con método POST a la URL de abajo. Envía los encabezados y el cuerpo indicados.

```
POST https://places.googleapis.com/v1/places:searchText

Headers:
Content-Type: application/json
X-Goog-API-Key: <TU_CLAVE> (desde Credentials)
X-Goog-FieldMask: places.id,places.displayName,
                  places.formattedAddress,places.nationalPhoneNumber,
                  places.websiteUri

Body (JSON):
{ "textQuery": "{{ $json.query }}", "pageSize": 10 }
```

El FieldMask es obligatorio: define qué campos te devuelve Google, y también lo que se factura.

Paso 4. Convertir a leads. Nodo Code que recorre los resultados y deja un ítem por negocio:

```
const out = [];  
for (const item of $input.all()) {  
  for (const p of (item.json.places || [])) {  
    out.push({ json: {  
      nombre:    p.displayName?.text || "",  
      telefono:  p.nationalPhoneNumber || "",  
      web:       p.websiteUri || "",  
      direccion: p.formattedAddress || "",  
      place_id:  p.id,  
      fuente:    "google_places"  
    }});  
  }  
}  
return out;
```

Paso 5. Guardar en Supabase. HTTP Request POST a `https://TU-PROYECTO.supabase.co/rest/v1/leads` con los encabezados `apikey` y `Authorization: Bearer` (tu clave de servicio), y como cuerpo los campos del lead. Para evitar duplicados, define `place_id` como único y añade el encabezado `Prefer: resolution=ignore-duplicates` con `?on_conflict=place_id`.

Paso 6. Crear el lead en EspoCRM. Sale del nodo 4 en paralelo al nodo 5. HTTP Request POST a `/api/v1/Lead` con el encabezado `X-Api-Key`. Si `n8n` y `EspoCRM` están en la misma red de Docker, usa el nombre interno del servicio (por ejemplo `http://espocrm/api/v1/Lead`) en lugar de la URL pública.

Campo del lead en EspoCRM	Valor
lastName y accountName	Nombre del negocio
phoneNumber / emailAddress / website	Teléfono / correo (si existe) / web
addressStreet	Dirección formateada
status	New
source	Other
description	Notas y el place_id de Google, para poder rastrear y evitar duplicados

4. Probar y activar

1. Ejecuta el flujo manualmente con pocas categorías y revisa la salida de cada nodo (Schema / Table / JSON).
2. Confirma que los leads aparecen en Supabase y en EspoCRM, sin campos vacíos importantes.
3. Activa el flujo con el interruptor Active. Desde ese momento corre solo cada día.
4. Revisa la pestaña Executions de vez en cuando: si un día falla, verás en qué nodo.

5. Buenas prácticas

Tema	Recomendación
Costos	Google Places factura por solicitud y por campos pedidos. Pide solo los campos que uses y limita pageSize. Fija un presupuesto y una alerta en Google Cloud.
Duplicados	Usa place_id como clave única para no crear el mismo lead cada día.
Seguridad	Claves en Credentials de n8n. Restringe la API key de Google por API. No publiques capturas con claves, URLs internas ni datos de clientes.
Privacidad	Son datos de negocios públicos, pero si contactas personas revisa la ley de protección de datos de tu país y ofrece forma de darse de baja.
Calidad	Filtra leads sin teléfono ni web si no te sirven, y agrega una columna de estado para seguimiento.
Errores	Activa un flujo de error en n8n que te avise por correo o Telegram cuando algo falle.

6. Ideas para ampliarlo

- Enriquecer cada lead con IA: resumen del negocio y mensaje de primer contacto personalizado.
- Enviar los mejores leads a un canal de WhatsApp o Telegram para contactarlos el mismo día.
- Crear una tarea de seguimiento automática en tu gestor de proyectos.

Hecho con Claude. Si quieres ayuda para adaptarlo a tu negocio, escíbeme.