GABRIEL NEUMAN · GABRIELNEUMAN.COM

Tu base sin duplicados, revisando poco y seguido

El checklist antes de limpiar, el prompt y los pasos para una revisión diaria que propone y tú decides

Guía gratis



Qué trae

1. **Posibles duplicados.** Pares de registros con en qué se parecen: nombre, teléfono, correo.
2. **Datos escritos raro.** País o ciudad fuera de tu lista cerrada, con la versión correcta propuesta.
3. **No pude comparar.** Registros a los que les falta el dato que sirve para comparar.

Antes de limpiar, cinco cosas

1. **Un identificador por persona.** Correo o teléfono. Sin eso, no hay forma de unir.
2. **Listas cerradas.** País, ciudad y estatus se eligen, no se escriben.
3. **Una fuente de verdad.** El CRM manda. Las hojas sueltas se alimentan de ahí.
4. **Qué dato gana.** Cuando dos registros no coinciden, ¿manda el primero o el último? Decídelo una vez.
5. **Aviso al crear.** Antes de dar de alta, buscar si ya existe.

El prompt

Cambia lo que va entre corchetes y pégalo tal cual.

```
META
Cada mañana quiero la lista corta de posibles duplicados y datos
mal escritos en [mi CRM o mi hoja de contactos].

INSUMOS
Solo [la hoja o la exportación del CRM], en modo lectura.
Lista cerrada de países: [México, Perú, Colombia, ...].

CÓMO SE HACE
1. Compara los registros nuevos o cambiados desde ayer contra
todos.
2. Marca como posible duplicado si coinciden en teléfono, o en
   nombre y apellido con correo parecido.
3. Para cada par, di en qué coinciden y en qué no.
4. Marca país o ciudad fuera de la lista y propone el correcto.
5. Si a un registro le falta el dato para comparar, va aparte.

NUNCA
Fusionar, editar ni borrar registros. Solo propones.

AL TERMINAR
Tres listas: posibles duplicados, datos raros y no pude comparar.
Al final: cuántos registros revisaste.
```

Antes de programarla, cinco revisiones

1. **Sobre una copia** las primeras semanas, no sobre el CRM real.
2. **Rómpela a propósito.** Mete dos registros iguales con un acento distinto. Tiene que encontrarlos.
3. **Que explique cada par.** "Se parecen" no sirve; "mismo teléfono, correo distinto" sí.
4. **Solo lectura.** La fusión la haces tú.
5. **Nunca** la dejes borrar.

Después prende el horario y lee cada resultado. Cuando lleve cuatro corridas bien, ya puedes leerlo en diagonal.

Camino A: tarea programada en Claude

Para cuando tus datos ya viven en tu cuenta (Drive, correo, calendario) y lo quieres corriendo hoy.

1. Exporta tu base a una hoja de Google (o conecta tu CRM si Claude lo tiene como conector).
2. Abre un chat, pega el prompt y córrelo sobre la copia.
3. Revisa diez pares a mano. Si se equivoca, ajusta la regla del paso 2.
4. Crea una tarea programada: diaria a las 7:00.
5. Pide que deje las tres listas en un documento del día.

Corre en tu cuenta de Claude aunque tu computadora esté apagada, pero solo ve lo que conectaste.

Camino B: n8n

Para cuando junta varios sistemas o quieres que corra en un servidor que no depende de tu cuenta.

#	Nodo	Qué hace
1	**Schedule Trigger**	Diario, 7:00
2	**Nodo de tu CRM o Google Sheets**	Trae los registros nuevos o cambiados desde ayer
3	**Code**	Agrupa por teléfono y por nombre sin acentos para encontrar candidatos
4	**Basic LLM Chain con Anthropic Chat Model**	Revisa cada par y explica en qué se parecen
5	**Gmail: Send (a ti)**	Te manda las tres listas

Deja que el nodo Code haga la comparación gruesa y la IA solo revise los candidatos. Sale más barato y se equivoca menos. Y asígnale un

Error Workflow que te avise si algo truena: si no, un día no llega nada y no te enteras por qué.

La siguiente rutina, con otros dueños

Esta es una. La cobranza que se persigue sola, las cotizaciones que no se enfrían y la minuta que se escribe sola salen igual: un prompt, cinco revisiones y un horario.

En **El CEO agéntico**, mi comunidad para dueños, las armamos juntos. Cada mes, con fecha fija, revisamos lo que ya tienes corriendo y armamos el siguiente paso. Traes tu caso y lo destrabamos entre todos.

Entra en gabrielneuman.com/comunidad/

Quién la escribió



Gabriel Neuman es director de IA fraccional y conduce El CEO agéntico. Automatiza procesos desde 2006 y ayuda a empresas chicas a trabajar como grandes: equipos chicos, resultados grandes.

gabrielneuman.com