

Informe de Leads

Resumen ejecutivo

Total contactos recibidos: 5

Total empresas únicas: 5

Contactos deduplicados: 5

Top 5 oportunidades (contacto + empresa): Sonal Uberoi (Spa Balance), Emma Badgley (Elevance Health), Marta Echarri (Muse Movement), Lauren Briggs (Health Services of Northern NY), Tom Brown (Brookhaven Hospital).

Principales riesgos de datos: Algunos emails no disponibles o sin estatus validado · Contradicciones en número de empleados y alcance global (ej: Brookhaven, Elevance) · Campos críticos no estructurados (first_name, email en varios casos).

Hipótesis de ICP (inferida)

Empresas B2B o B2C con foco en salud mental, bienestar, hospitalización o atención médica en domicilio.

Alto contacto con público final o corporativo en contexto wellness, salud o seguros.

Necesidad de diferenciación de marca, eficiencia operativa o expansión de servicios.

Ranking de empresas

1. Elevance Health

- Web: elevancehealth.com
- Industria: Hospital & Health Care
- Ubicación: Indianapolis, Indiana, United States
- Puntuación empresa: 96
- Desglose: Sector 25 · Tracción 15 · Contacto 15 · Acceso 10 · Rol 25 · Riesgo -4
- Riesgos: Alta escala puede dificultar entrada · Sin buyer concreto validado

2. Spa Balance Consulting

- Web: spa-balance.com
- Industria: Health, Wellness & Fitness
- Ubicación: Madrid, Community Of Madrid, Spain
- Puntuación empresa: 85
- Desglose: Sector 25 · Tracción 10 · Contacto 15 · Acceso 10 · Rol 20 · Riesgo -5
- Riesgos: Crecimiento boutique · Falta de datos financieros detallados

3. Brookhaven Hospital

- Web: brookhavenhospital.com
- Industria: Hospital & Health Care
- Ubicación: Tulsa, Oklahoma, United States
- Puntuación empresa: 78
- Desglose: Sector 25 · Tracción 10 · Contacto 10 · Acceso 10 · Rol 20 · Riesgo -7
- Riesgos: Discrepancia en alcance global estimado

4. Muse Movement

- Web: musemovement.es

- Industria: Health, Wellness & Fitness
- Ubicación: Madrid, Community Of Madrid, Spain
- Puntuación empresa: 65
- Desglose: Sector 20 · Tracción 5 · Contacto 15 · Acceso 10 · Rol 15 · Riesgo 0
- Riesgos: Etapa temprana sin validación comercial amplia

5. Health Services Of Northern NY

- Web: hsnny.com
- Industria: Health, Wellness & Fitness
- Ubicación: Potsdam, New York, United States
- Puntuación empresa: 63
- Desglose: Sector 20 · Tracción 10 · Contacto 10 · Acceso 5 · Rol 15 · Riesgo -7
- Riesgos: Alcance local muy delimitado

Ranking de contactos (priorizados)

1. Sonal Uberoi

- Cargo: Top international spa consultant
- Empresa: Spa Balance Consulting
- Email: No disponible
- LinkedIn: [linkedin.com/in/sonaluberoi](https://www.linkedin.com/in/sonaluberoi)
- Puntuación lead: 83
- Desglose: Rol 25 · Sector 25 · Señales 10 · Calidad 10 · Accesibilidad 8 · Riesgo -5
- Siguiente acción: Enviar InMail personalizado por LinkedIn; validación de email recomendada

2. Emma Badgley

- Cargo: No disponible
- Empresa: Elevance Health
- Email: No disponible
- LinkedIn: [linkedin.com/in/emma-badgley-70b9344](https://www.linkedin.com/in/emma-badgley-70b9344)
- Puntuación lead: 81
- Desglose: Rol 20 · Sector 25 · Señales 10 · Calidad 10 · Accesibilidad 8 · Riesgo -2
- Siguiente acción: Contacto por LinkedIn con ángulo wellness digital · explorar filtrado por unidad de negocio

3. Marta Echarri

- Cargo: No disponible
- Empresa: Muse Movement
- Email: No disponible
- LinkedIn: [linkedin.com/in/marta-echarri](https://www.linkedin.com/in/marta-echarri)
- Puntuación lead: 67
- Desglose: Rol 20 · Sector 20 · Señales 5 · Calidad 10 · Accesibilidad 10 · Riesgo 0
- Siguiente acción: Enviar mensaje directo destacando colaboración/casos similares corporativos

4. Tom Brown

- Cargo: No disponible
- Empresa: Brookhaven Hospital
- Email: No disponible
- LinkedIn: [linkedin.com/in/tom-brown-49a64910](https://www.linkedin.com/in/tom-brown-49a64910)
- Puntuación lead: 65
- Desglose: Rol 15 · Sector 25 · Señales 10 · Calidad 5 · Accesibilidad 8 · Riesgo -8
- Siguiente acción: Confirmar rol exacto antes de contacto inbound; preparar enfoque B2B salud mental/TBI

5. Lauren Briggs

- Cargo: No disponible
- Empresa: Health Services Of Northern NY
- Email: No disponible
- LinkedIn: [linkedin.com/in/lauren-briggs-6aaa8888](https://www.linkedin.com/in/lauren-briggs-6aaa8888)
- Puntuación lead: 58
- Desglose: Rol 15 · Sector 20 · Señales 5 · Calidad 5 · Accesibilidad 5 · Riesgo -7
- Siguiente acción: Validar escala/buyer antes de outreach; utilidad limitada por zona geográfica

Outreach recomendado

Posicionamiento

Colaboramos con empresas del sector salud y wellness que buscan optimizar operaciones, diferenciar su propuesta de valor o escalar su impacto. Nos enfocamos en acompañarlos desde estrategia a implementación con un enfoque personalizado, tanto para entornos físicos (hospitales, spas, centros terapéuticos) como experiencias digitales.

Plantillas (rellenas, sin placeholders)

1) Primer contacto (email)

Asunto: ¿Exploramos cómo mejorar rentabilidad y diferenciación en wellness?

Hola Sonal,

Estuve revisando el enfoque de Spa Balance Consulting y me pareció excelente cómo integráis rentabilidad y experiencias de bienestar premium. Inferido: En un contexto donde los hoteles buscan optimizar recursos sin perder propuesta de valor, vuestras auditorías wellness podrían potenciarse aún más con soluciones complementarias alrededor de contenido, estandarización o programas de fidelización.

¿Tendría sentido agendar una llamada para compartir ideas adaptadas a vuestra trayectoria internacional?

Un saludo,

2) Variante corta (email / LinkedIn)

Hola Marta, he visto las iniciativas de Muse Movement y me parece muy potente el enfoque en sonido, arte y bienestar mental. Trabajo con proyectos similares que buscan expandir hacia experiencias corporativas. ¿Valoramos ideas conjuntas?

3) Follow-up 1 (48–72h)

Hola Sonal, retomo brevemente nuestro mensaje anterior porque creo que hay una sinergia clara entre vuestro trabajo boutique centrado en rentabilidad y algunos recursos estratégicos que estoy viendo en el sector. ¿Puedo enviarte un par de referencias útiles?

4) Follow-up 2 (7 días)

Hola Sonal, imagino agenda llena — si en algún momento valoráis explorar extensiones a la línea de consultoría actual (formación, contenidos premium, spin-offs digitales), encantado de compartir aprendizajes recientes. ¡Quedo pendiente!

Calidad de datos · inconsistencias · próximos pasos

Inconsistencias detectadas: Elevance dice tener 100.000 empleados sirviendo a 118 millones, pero análisis indica 104.200 empleados y 46 millones de miembros médicos.

Campos críticos vacíos: muchos leads carecen de email, título, estado del email, y no todos tienen nombre estructurado.

Acciones de enriquecimiento: validar emails, recolectar títulos oficiales vía LinkedIn, detectar unidad de negocio o soporte de decisión para evaluar relevancia real.

Anexo: Evidencias usadas

Spa Balance: “consultoría especializada en optimizar la rentabilidad de spas en hoteles” · “más de 40 spas en 4 continentes” · “auditoría wellness detallada” · “fundadora es wellness director en Four Seasons Madrid”.

Elevance Health: “opera en 3 segmentos: gubernamentales, comerciales y otros” · “sirve a más de 46 millones de miembros” · “beneficios dentales, visión, vida, Medicare, Medicaid” · “empresa con 104.200 empleados”.

Muse Movement: “experiencias que combinan yoga, sonido, arte” · “partnerships con Banco Santander y hoteles” · “RAISE YOUR VIBE” · “diseño de talleres vivenciales”.

Brookhaven Hospital: “rehabilitación neuroconductual” · “dual-diagnosis” · “campus en Tulsa” · “CARF desde 2015” · “ingresos estimados \$54M” · “141 empleados”.

Health Services of Northern NY: “servicios médicos a domicilio certificados por el estado de NY” · “foco en condado St. Lawrence” · “terapias médicas en casa desde 1986”.