



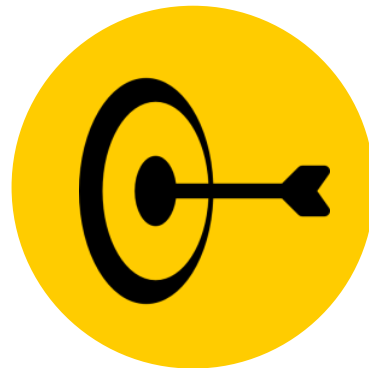
# LEAD SCORING

Cómo optimizar nuestro *scoring*



# Cómo optimizar nuestro *scoring*

Para llevar a término un *lead scoring* correcto, debemos **otorgar un número de puntos adecuado a cada campo y acción** que queramos contemplar en nuestro sistema de cualificación. De esta manera, afinaremos al detalle y nuestros *leads* estarán perfilados por su puntuación.



# Cómo optimizar nuestro *scoring*

Es importante **estudiar los casos** ya concluidos que han tenido **resultados tanto positivos como negativos**. Basándonos en la experiencia podremos aprender para **repetir nuestros aciertos** y **evitar nuestros errores**.



# Cómo optimizar nuestro *scoring*

Un **error** frecuente consiste en **otorgar puntuaciones elevadas a *leads* no interesados realmente**, lo que puede involucrar **esfuerzos innecesarios** y una **disminución del rendimiento** de nuestras ventas.



# Cómo optimizar nuestro *scoring*

Es conveniente **ajustar las puntuaciones por campos demográficos** para segmentar aún más nuestros *leads*. Según el caso, puede que nos convenga más trabajar con contactos que viven cerca de nosotros o en un **ambiente socioeconómico determinado**.



# Cómo optimizar nuestro *scoring*

Por último, es crucial **ajustar las puntuaciones por conducta online** de nuestros *leads*. De esta manera puntuaremos cada acción realizada por un **valor adecuado** para el nivel de compromiso que supone para un *lead*.



mrktic

**Buen marketing**

<http://mrktic.org>

