



LEAD SCORING

¿En qué consiste el *lead scoring*?



¿En qué consiste el *lead scoring*?

El *lead scoring* es un método de cualificación de clientes potenciales que consiste en otorgarles una **puntuación según su interacción** con nuestra web y contenidos (ebooks, correos electrónicos, etc.)



¿En qué consiste el *lead scoring*?

Podemos cualificar los *leads* en varios **niveles de interés** (“interés alto”, “interés intermedio”, “interés bajo”) en función de las **acciones realizadas** por éstos en nuestra página web, campaña, etc.



¿En qué consiste el *lead scoring*?

Entre las acciones online que puede realizar un *lead* de manera que repercutan en su puntuación encontramos:

- **Apertura de e-mails**
- **Descarga de activos** (whitepapers, vídeos promocionales)
- **Navegación por nuestra página web**
- ...



¿En qué consiste el *lead scoring*?

De esta manera, podemos adjudicar un número determinado de **puntos a cada acción** para conocer automáticamente cuáles de nuestros *leads* están más predispuestos para comprar.

Nivel de interés	Apertura e-mail	Descarga activos	Visitas web	Puntuación
				800 puntos
				250 puntos
				0 puntos

mrktic

Buen marketing

<http://mrktic.org>

