



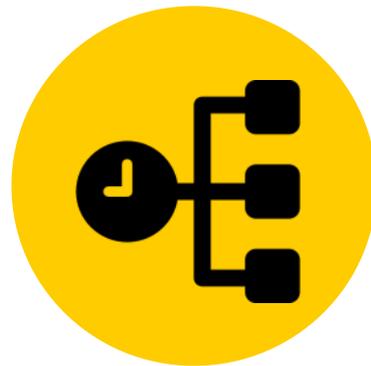
# LEAD SCORING

Ventajas del *lead scoring*



# Ventajas del *lead scoring*

La **primera ventaja** del *lead scoring* es una **mayor productividad**. Esto se debe al **mayor rendimiento** de los departamentos de marketing y ventas, dado que concentran sus esfuerzos en **datos tangibles y comprobados**.



## Ventajas del *lead scoring*

La **segunda ventaja** radica en una **reducción del ciclo de venta**, pues los esfuerzos de venta se hacen con un **mayor conocimiento del nivel de interés** de nuestros clientes, de forma que **podemos propiciar las conversiones** de una manera mucho más dirigida.



## Ventajas del *lead scoring*

La **tercera ventaja** se fundamenta en un **mayor número de conversiones**, lo cual es la consecuencia lógica de las dos primeras ventajas. **Un esfuerzo eficaz y dirigido aumenta las conversiones.**



mrktic

**Buen marketing**

<http://mrktic.org>

