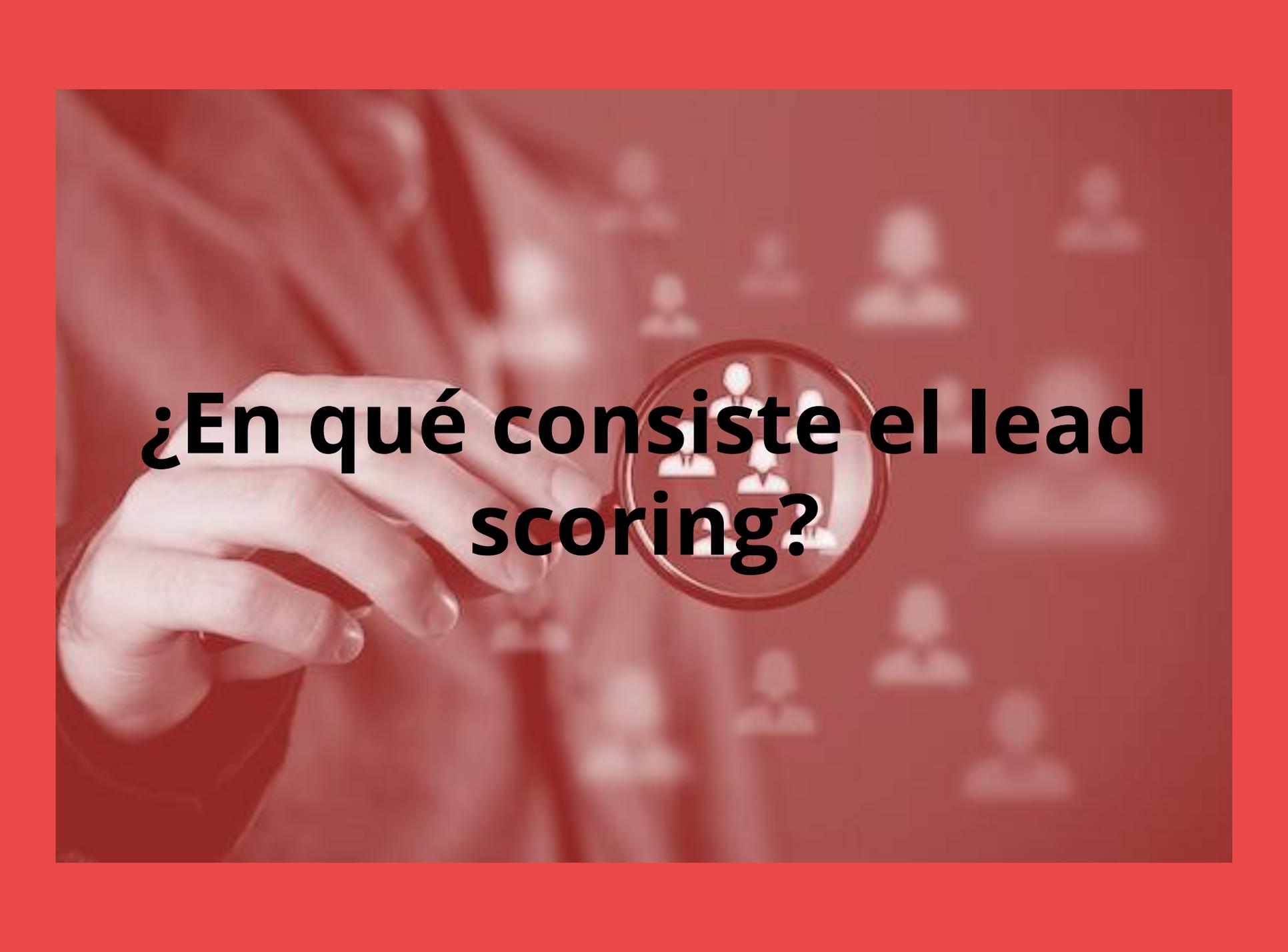


LA IMPORTANCIA DEL LEAD SCORING



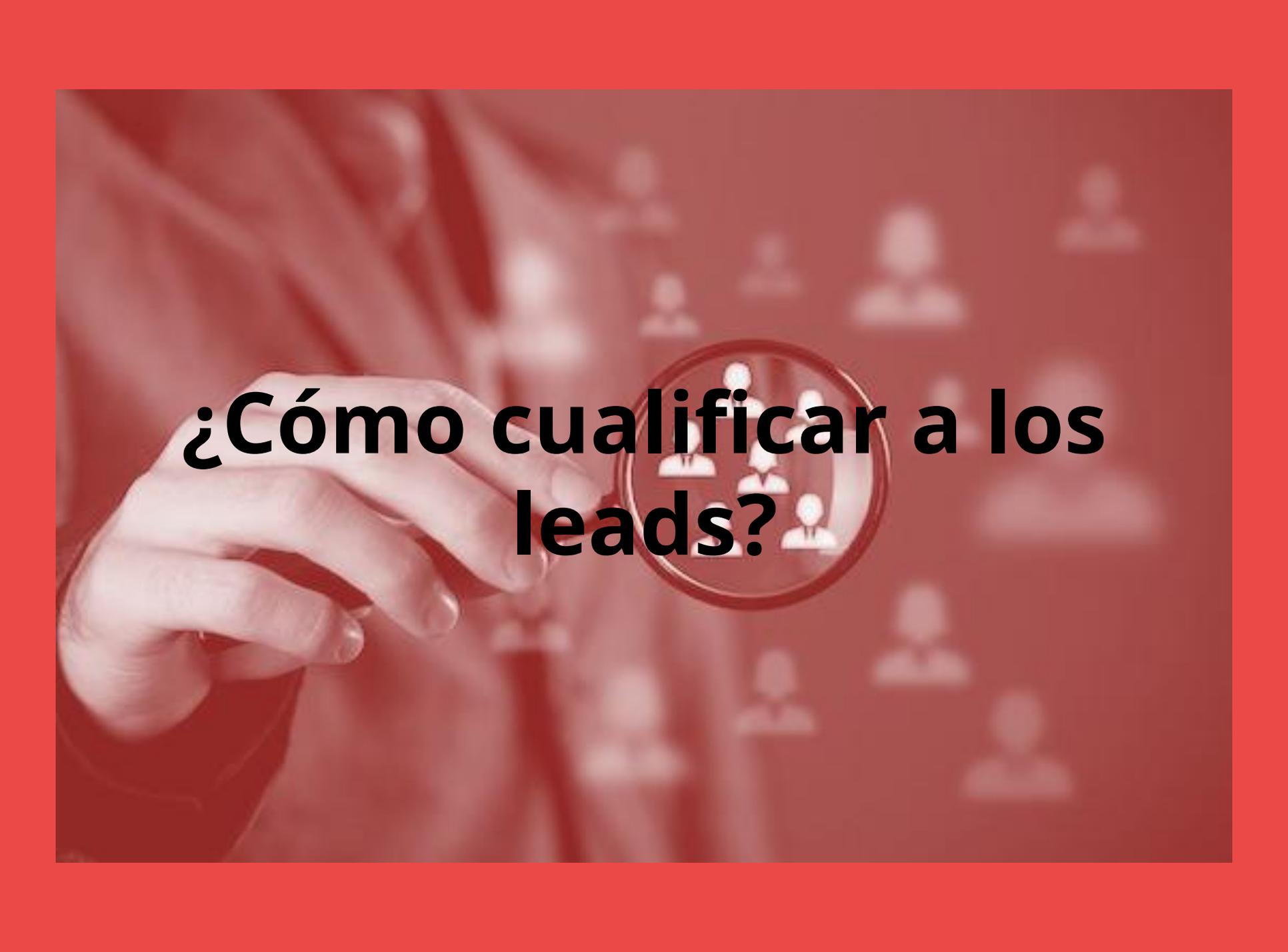
A hand holding a magnifying glass over a blurred background of people icons, with the text '¿En qué consiste el lead scoring?' overlaid.

¿En qué consiste el lead scoring?

LEAD SCORING

Es un método de cualificación de clientes potenciales que consiste en otorgar una puntuación según su interacción con nuestra web y contenidos.

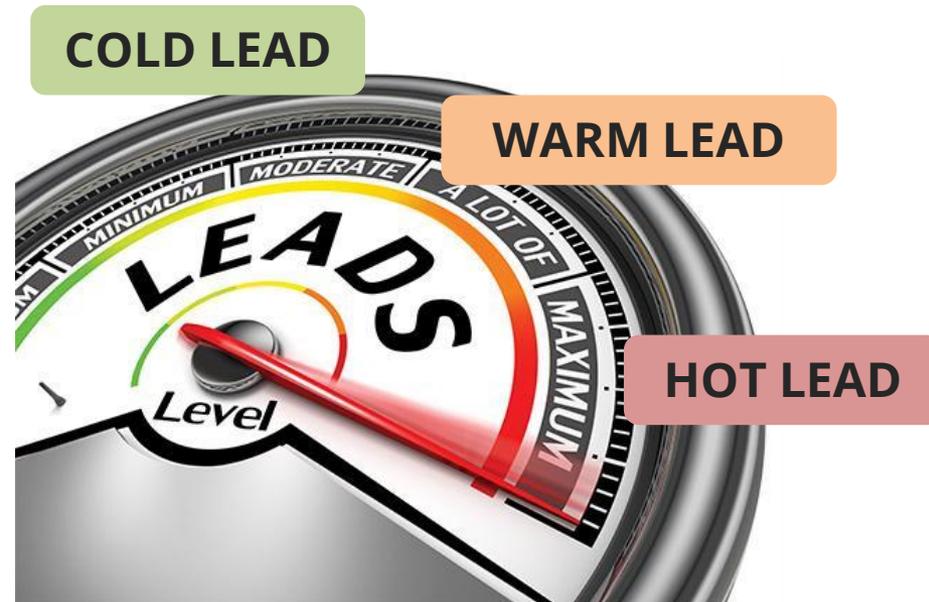


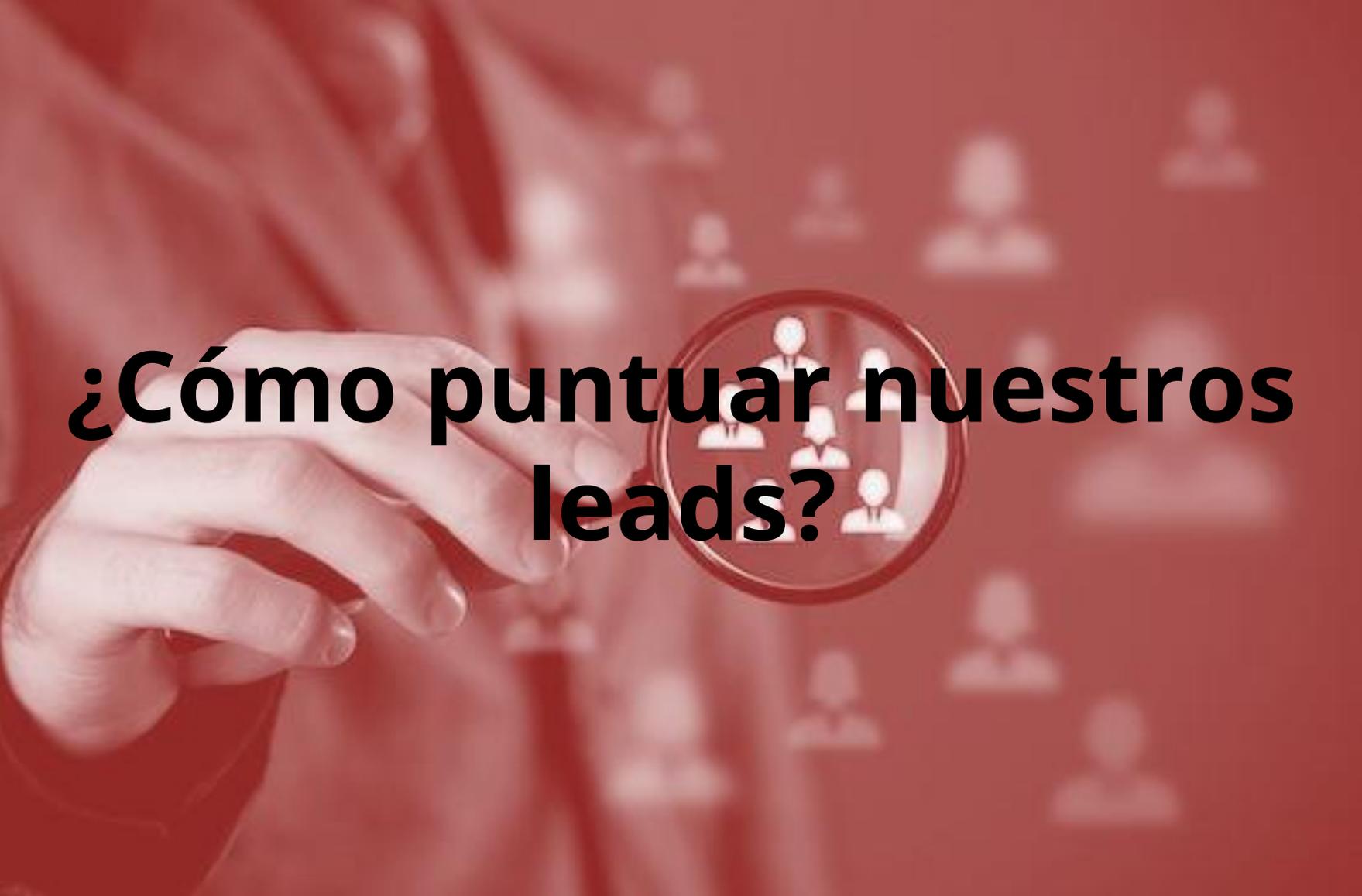
A hand holding a magnifying glass over a blurred background of people icons, with the text '¿Cómo cualificar a los leads?' overlaid.

¿Cómo cualificar a los leads?

CUALIFICACIÓN DE LOS LEADS

Podemos cualificar los leads en varios niveles de interés en función de las acciones realizadas por éstos en nuestra página web, campaña, etc.



A hand holding a magnifying glass over a group of people icons, symbolizing lead analysis. The background is a blurred image of a person in a suit, and the entire scene is overlaid with a red tint.

¿Cómo puntuar nuestros leads?

PUNTUACIÓN DE LOS LEADS

Debemos otorgar un número de puntos adecuado a cada campo y acción que queramos contemplar en nuestro sistema de cualificación.



EJEMPLOS DE PUNTUACIÓN

De esta manera, segmentaremos nuestros leads otorgando bajas puntuaciones a los que no realicen las tareas contempladas, y puntuaciones elevadas a los que interactúen más activamente.



A hand holding a magnifying glass over a blurred background of people icons, symbolizing market segmentation. The image is overlaid with a semi-transparent red filter. The text "Beneficios de la segmentación" is centered in a bold, black, sans-serif font.

Beneficios de la segmentación

BENEFICIOS DE LA SEGMENTACIÓN

La segmentación nos ayuda a diferenciar clientes facilitándonos así la posibilidad de acercarnos a nuestro perfil de buyer persona para establecer una relación de compromiso.



BENEFICIOS DE LA SEGMENTACIÓN

Nos permite clasificar su perfil, trazarlo y “nutrirlo” (Lead Nurturing) del contenido que busca con el fin de llegar a él de una manera más eficaz.



LISTAS INTELIGENTES

Para esto, recurrimos a las listas inteligentes, las cuales permiten que los leads entren en el transcurso de campañas tan pronto como sean segmentados.



A hand holding a magnifying glass over a group of people icons, symbolizing lead scoring. The background is a blurred image of a person in a suit, and the entire scene is overlaid with a red tint. The text "Ventajas del lead scoring" is centered over the image.

Ventajas del lead scoring

VENTAJAS DEL LEAD SCORING

Mayor productividad gracias al rendimiento de los departamentos de marketing y ventas, dado que concentran sus esfuerzos en datos tangibles y comprobados.



VENTAJAS DEL LEAD SCORING

Ciclo de venta reducido en tiempo, ya que hay un mayor conocimiento del nivel de interés de nuestros clientes y nos podemos dirigir de una manera más directa.



VENTAJAS DEL LEAD SCORING

Más conversiones, lo cual es la consecuencia lógica de las dos primeras ventajas. Un esfuerzo eficaz y dirigido aumenta las conversiones.



VENTAJAS DEL LEAD SCORING

Conocemos en detalle la actividad de nuestro lead y en qué punto del proceso de venta se encuentra.



VENTAJAS DEL LEAD SCORING

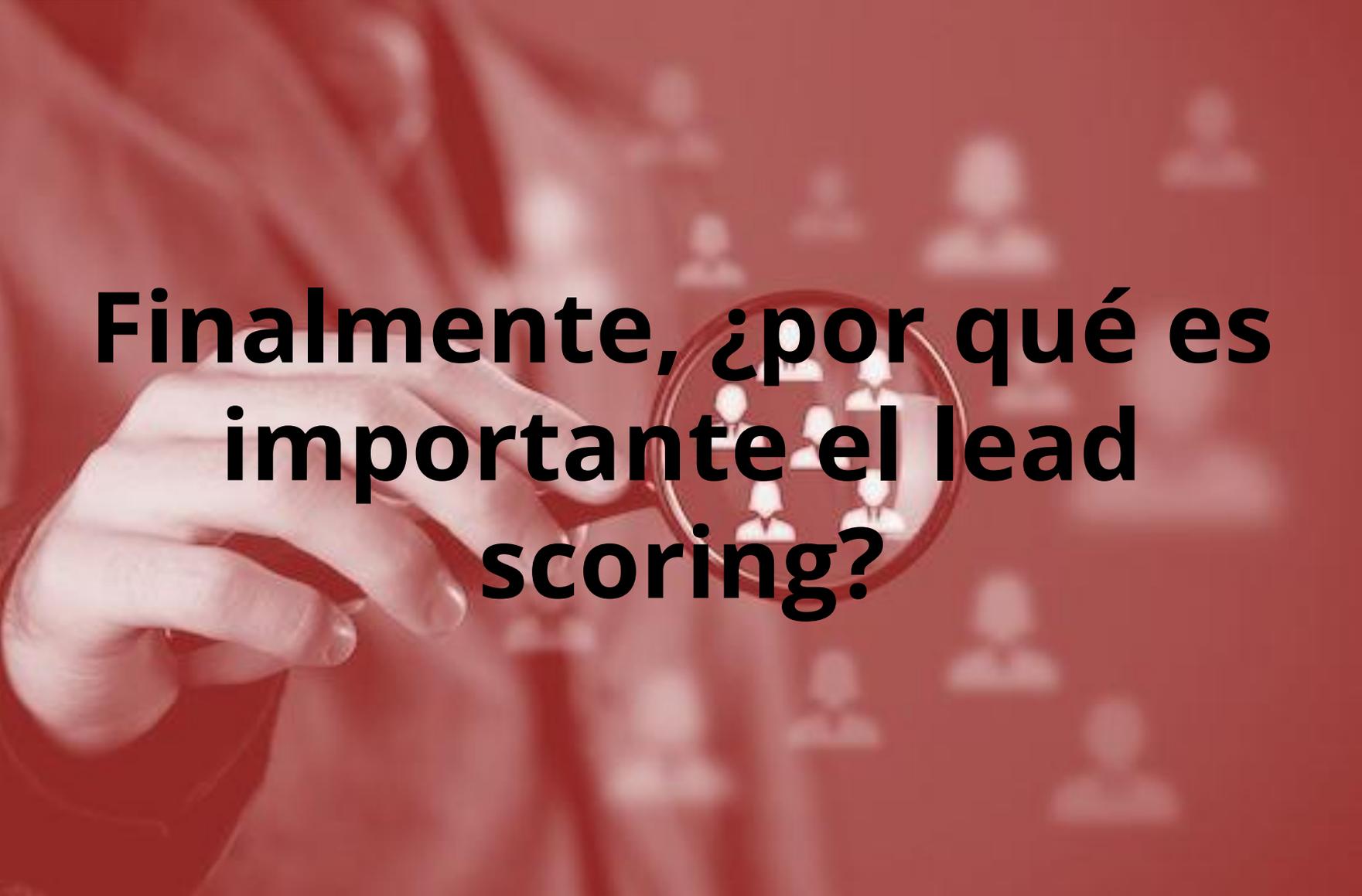
Obtenemos
mayor efectividad
en los mensajes.



VENTAJAS DEL LEAD SCORING

Obtenemos una relación más personalizada con nuestro lead gracias a los datos que nos ha facilitado y a su actividad.



A hand holding a magnifying glass over a blurred background of people icons. The text is overlaid on the image.

Finalmente, ¿por qué es importante el lead scoring?

IMPORTANCIA DEL LEAD SCORING

Calificar a los leads es importante para lanzar campañas personalizadas para cada tipo de cliente.





www.mrktic.org



(+34) 930 102 133



info@mrktic.org

mrktic
Marketing Automático