

SISTEMA DE CONEXIÓN ENTRE MARKETING Y VENTAS

01

CAPTACIÓN Y CUALIFICACIÓN (FUNNEL)

Elementos clave del pilar 1

- **Filtro y Lead Scoring Automático:** Clasificación en tiempo real del nivel de interés y capacidad de compra.
- **Criterios Unificados MQL / SQL:** Definición conjunta entre Marketing y Ventas sobre qué es una oportunidad cualificada.
- **Eliminación de Tiempos Muertos:** Enrutamiento directo al comercial asignado sin intermediación manual innecesaria.

02

SEGUIMIENTO Y PIPELINE COMERCIAL (PIPELINE)

Elementos clave del pilar 2

- **Tiempos de Respuesta Estrictos (<24h):** Protocolo acelerado para contactar al lead antes de que se enfríe.
- **Próxima Acción Obligatoria en CRM:** Trazabilidad total tras cada llamada o visita para evitar prospectos 'olvidados'.
- **Secuencias Automáticas de Maduración:** Nurturing periódico para leads a medio/largo plazo, promociones pausadas o listas de espera.

03

CONTROL Y RENTABILIDAD (KPIS Y DASHBOARDS)

Elementos clave del pilar 3

- **Dashboard Ejecutivo 360°:** Monitorización en tiempo real del CPL, ROI por canal y conversión por comercial.
- **Trazabilidad Completa del Lead:** Control visual del recorrido desde el primer clic hasta la firma del contrato.
- **Previsibilidad de Ingresos:** Medición del forecast de cierres y decisiones directivas basadas en datos reales.

Lo que cambia cuando los 3 pilares están activos

↓ **Fugas**

Menos leads perdidos

Scoring y enrutamiento automático

↑ **Ritmo**

Pipeline siempre vivo

Acciones programadas en CRM



Datos

Decisiones informadas

Dashboard ejecutivo en tiempo real