



El recorrido del cliente potencial hasta la venta

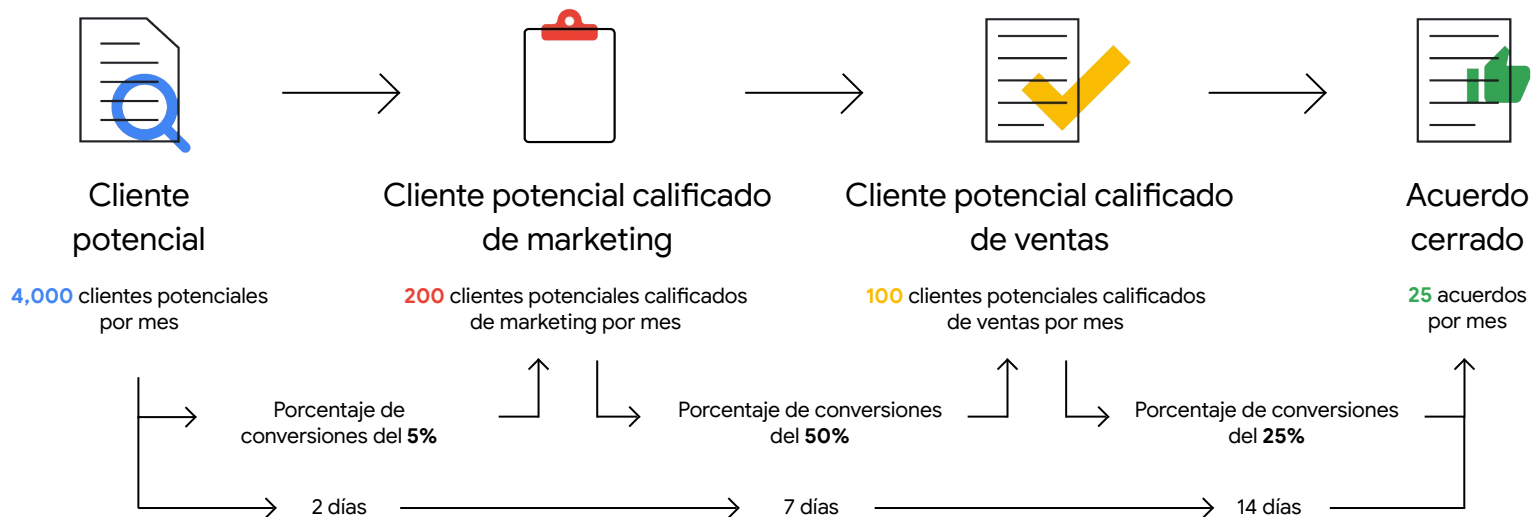
Guías y plantillas por modelo de negocio

Índice

(haz clic en la sección que buscas para dirigirte a la página correspondiente)

- 01 ¿Qué es el recorrido del cliente potencial hasta la venta?
- 02 La importancia de integrar los datos de los clientes
- 03 Cómo calcular el valor de conversión
- 04 Plantillas por tipo de negocio
- 05 Toma medidas

El recorrido del cliente potencial hasta la venta



El recorrido de un cliente potencial hasta la venta es la suma de todos los **eventos que permiten calificarlo como un cliente que compra.**

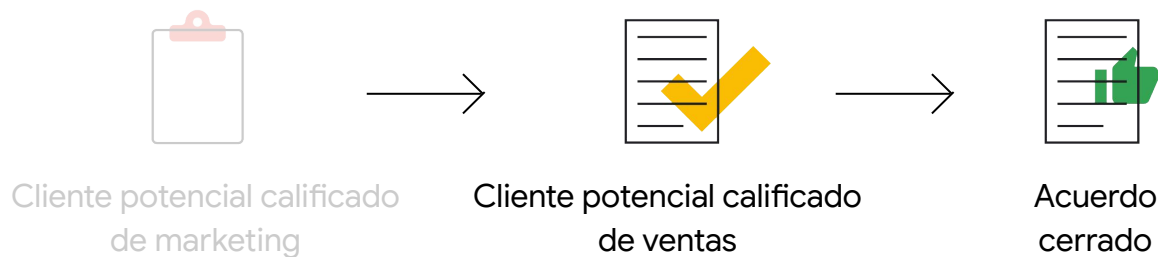
La cantidad de eventos, los porcentajes de conversiones y los tiempos de cada etapa del recorrido varían **en función de cada negocio.**

Las estrategias que integran los datos de los clientes en todo el recorrido del lead hasta la venta generan resultados



Fuente: BCG, "Responsible Marketing with First Party Data" (Marketing responsable con datos de origen), mayo de 2020 ([vínculo](#))

Valor de conversión



Valor por acuerdo: \$ 3,200

1. Determina el valor promedio de tu venta final o CVC:

Según cuáles sean las características de tu negocio, puede ser el valor de cada venta final o el valor esperado del ciclo de vida del cliente (CVC).

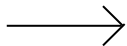
Valor de conversión



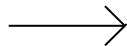
Valor de conversión



Cliente potencial calificado
de marketing



Cliente potencial calificado
de ventas



Acuerdo
cerrado

3. Calcula el valor esperado:

Multiplica retroactivamente tu
venta final o el valor de vida del
cliente por el porcentaje de
conversiones para obtener el
valor esperado del evento que
antecede a la conversión final.

Valor esperado de \$ 800
por cliente potencial
calificado de ventas

Valor por acuerdo: \$ 3,200

\$ 800

valor esperado de cada
cliente potencial
calificado de ventas)

=

\$ 3,200

valor de cada
acuerdo cerrado

×

25%

porcentaje de
conversiones

Valor de conversión



El recorrido del cliente potencial hasta la venta



Plantillas por tipo de negocio

(haz clic en el ícono correspondiente para dirigirte a la página)



EDUCACIÓN



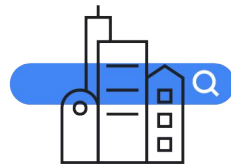
VIAJES



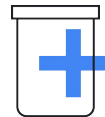
**VENTA DE
AUTOS**



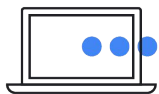
FINANZAS



BIENES RAÍCES



**CUIDADO DE LA
SALUD**



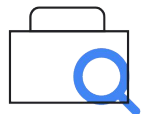
SOFTWARE B2B



HIPOTECAS



**ESTUDIOS DE
ABOGADOS**



**RECURSOS
HUMANOS**



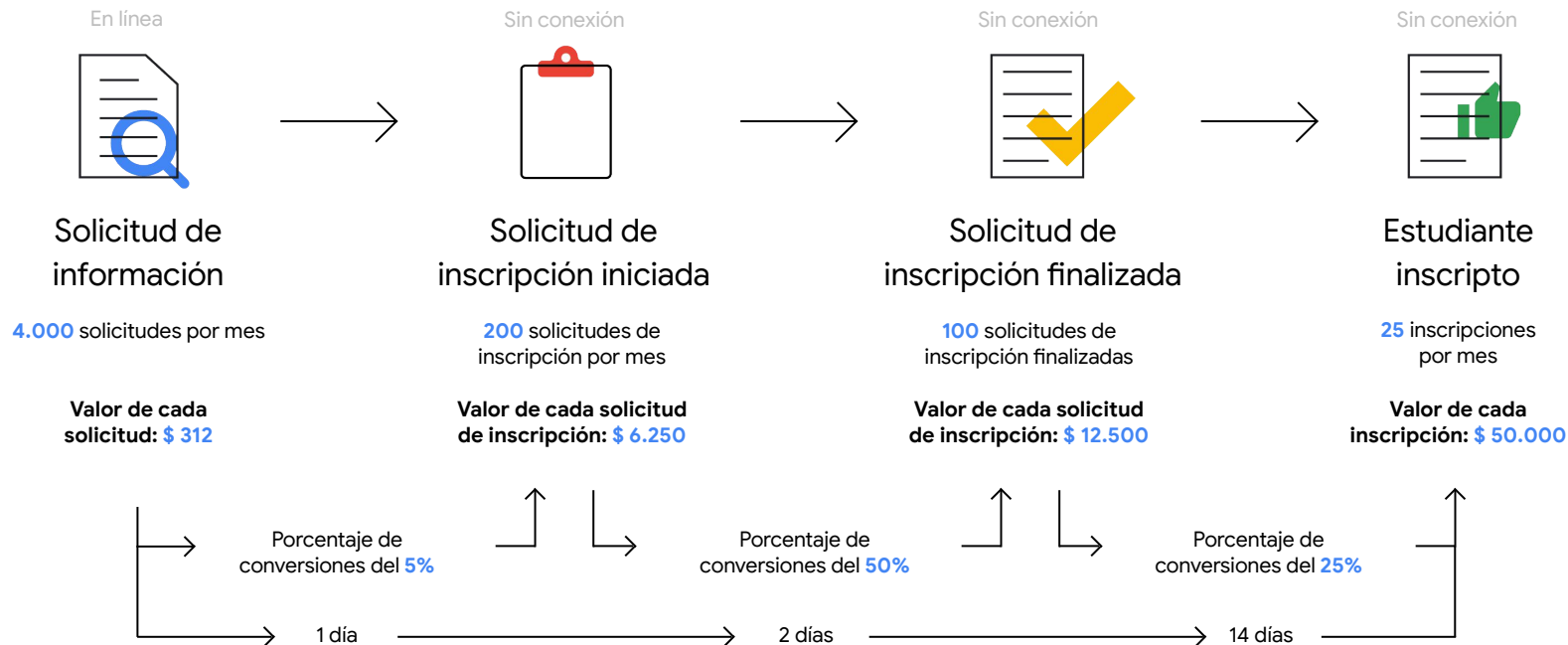
SEGUROS



PRÉSTAMOS

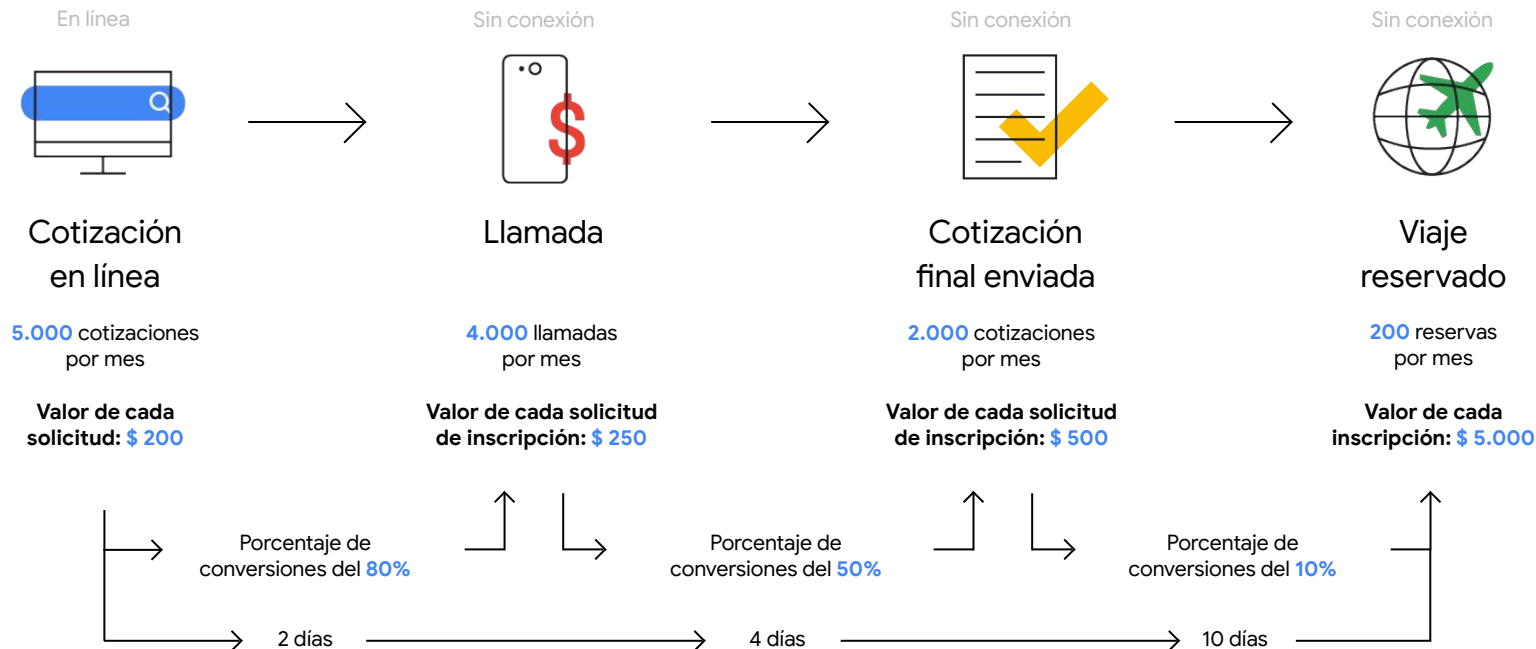
Educación

Los números en azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos.



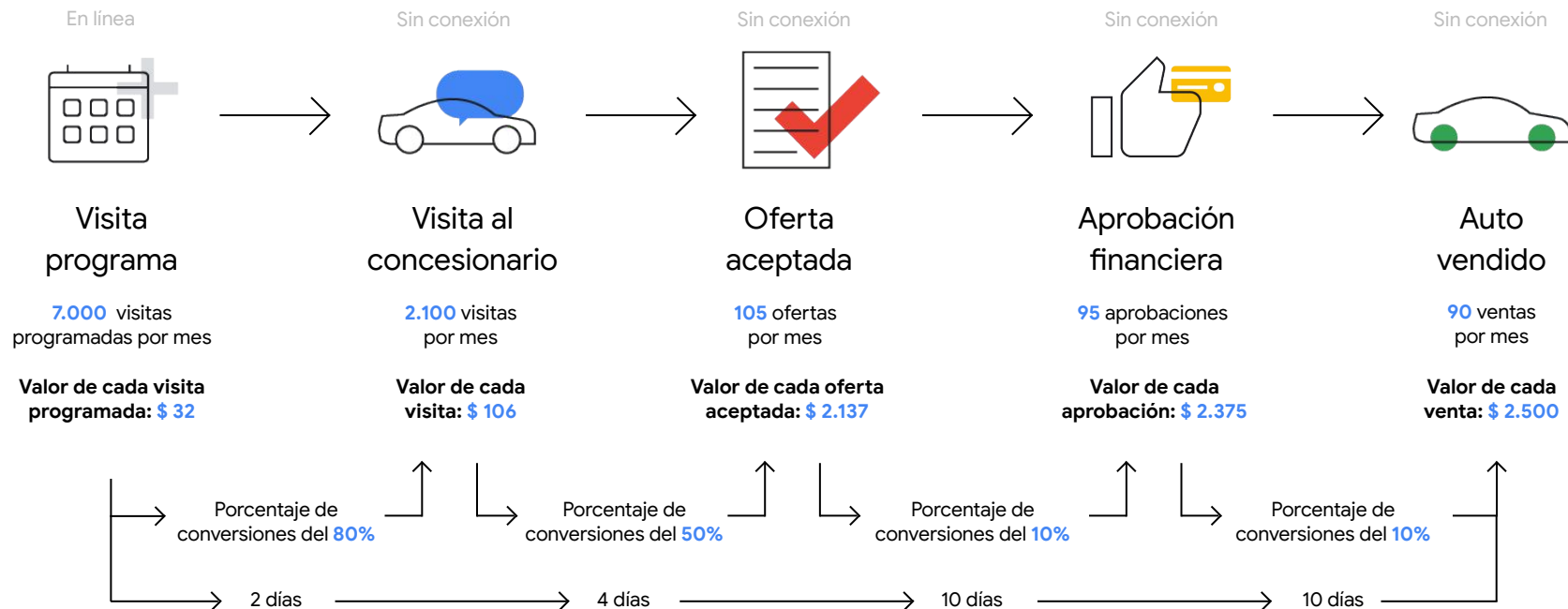
Viajes

Los números en azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos.



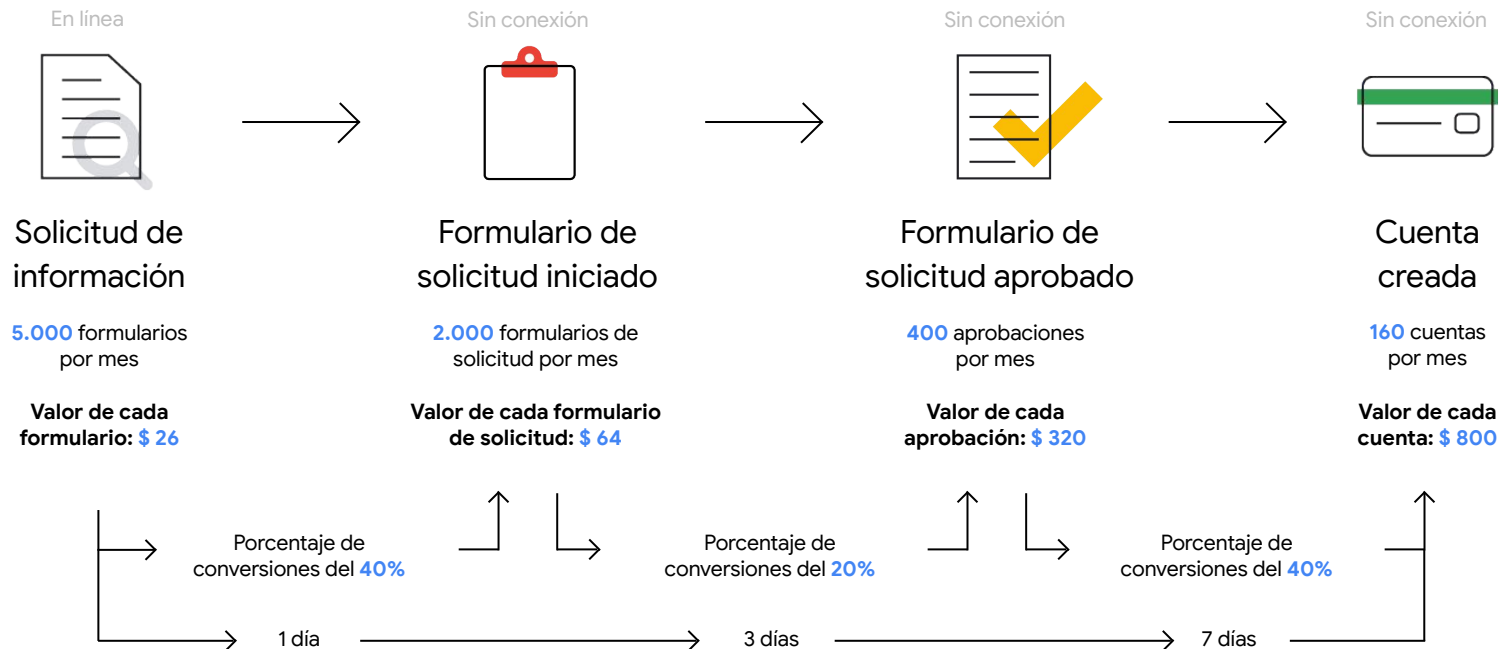
Venta de autos

Los números en azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos.



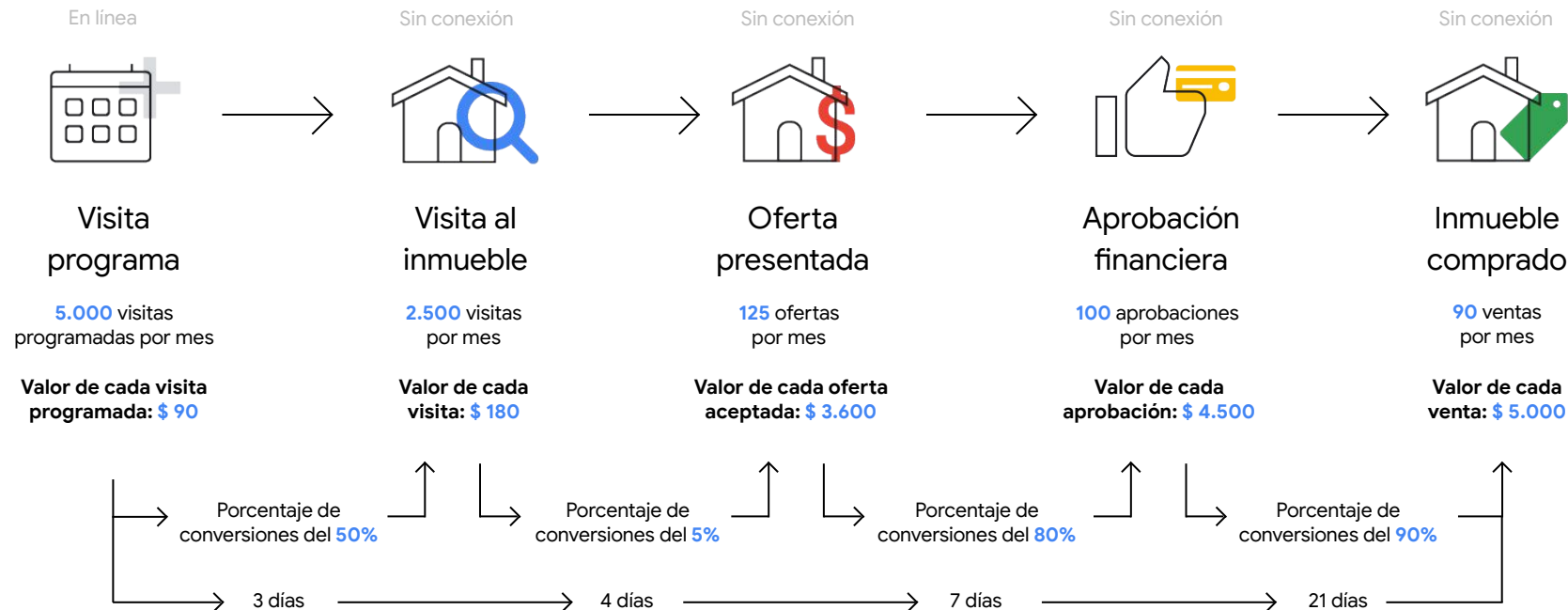
Finanzas

Los números en azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos.



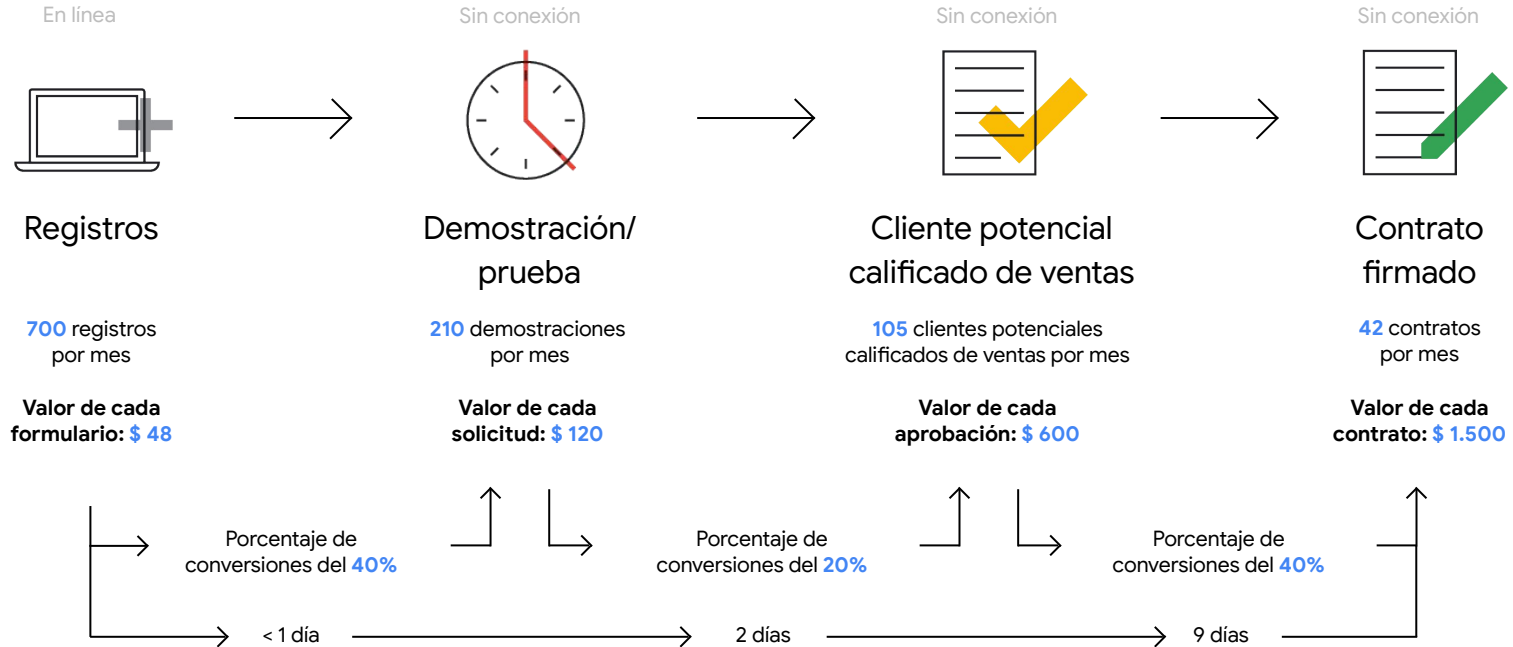
Bienes raíces

Los números en azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos.



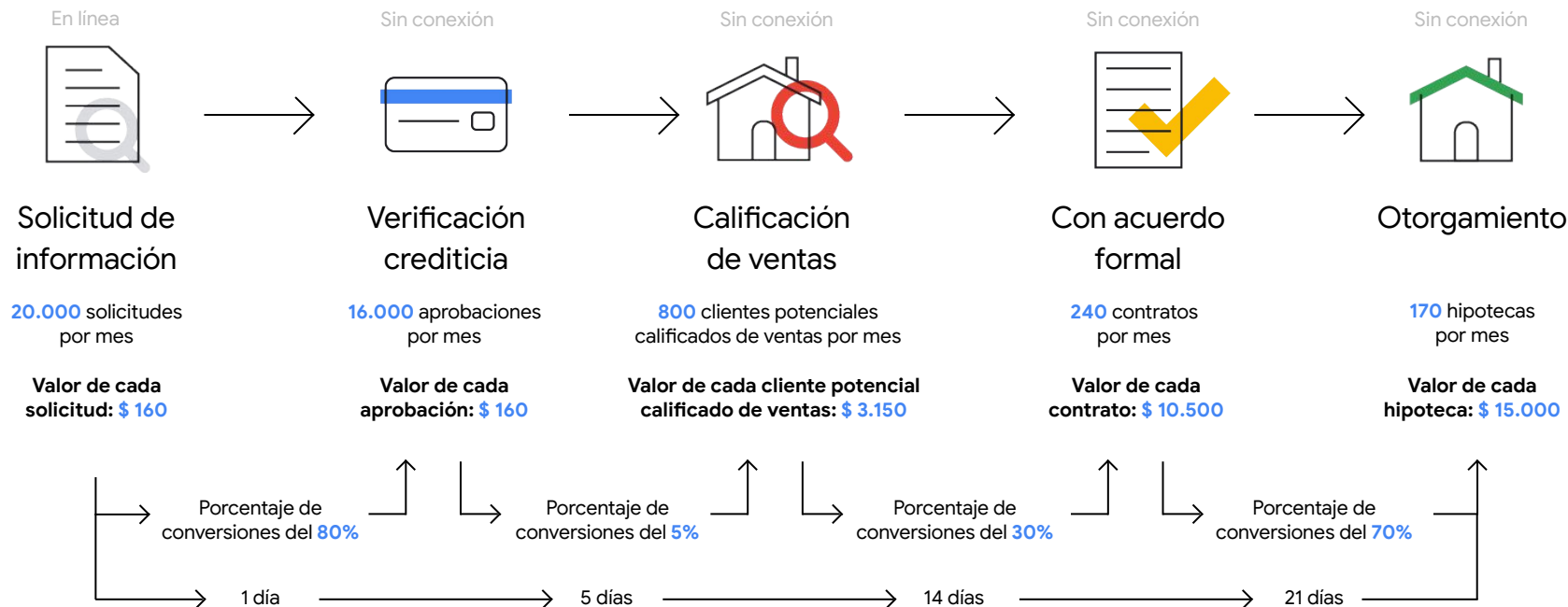
Software B2B

Los números en azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos.



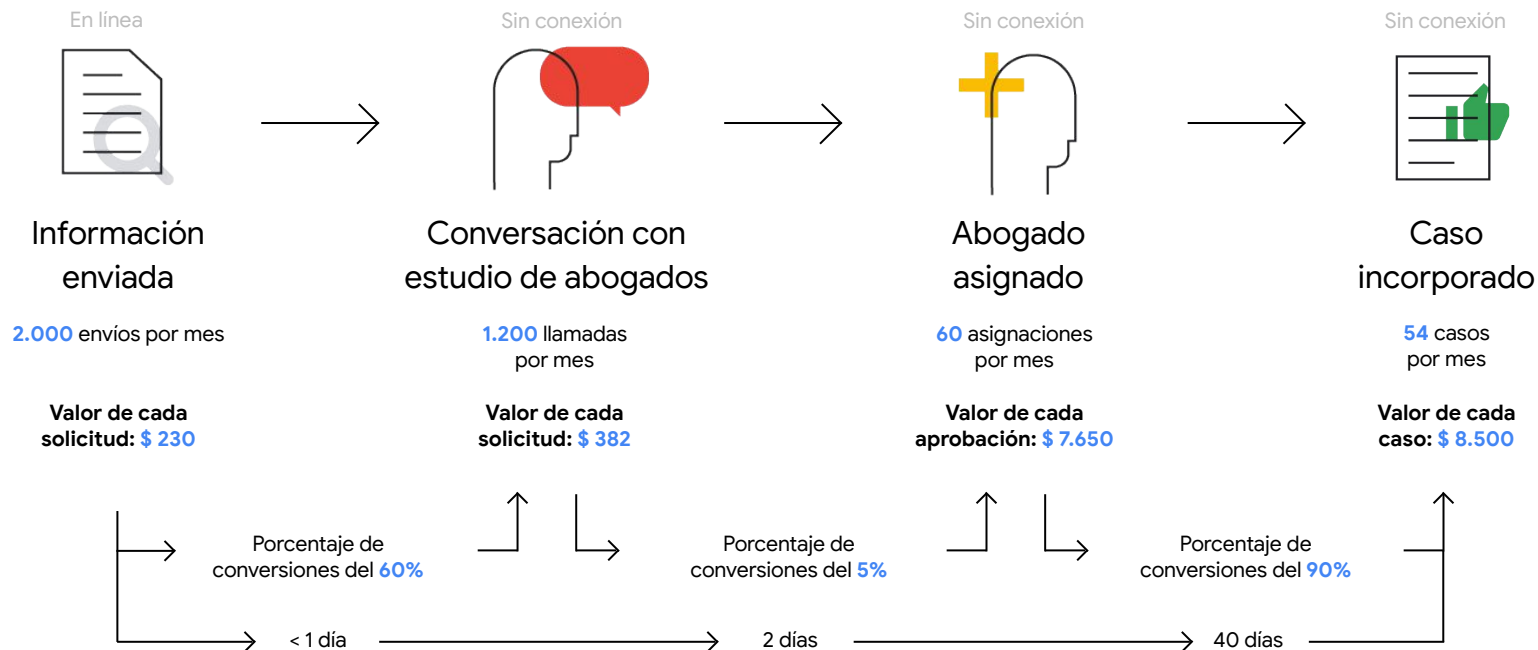
Hipotecas

Los números en azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos.



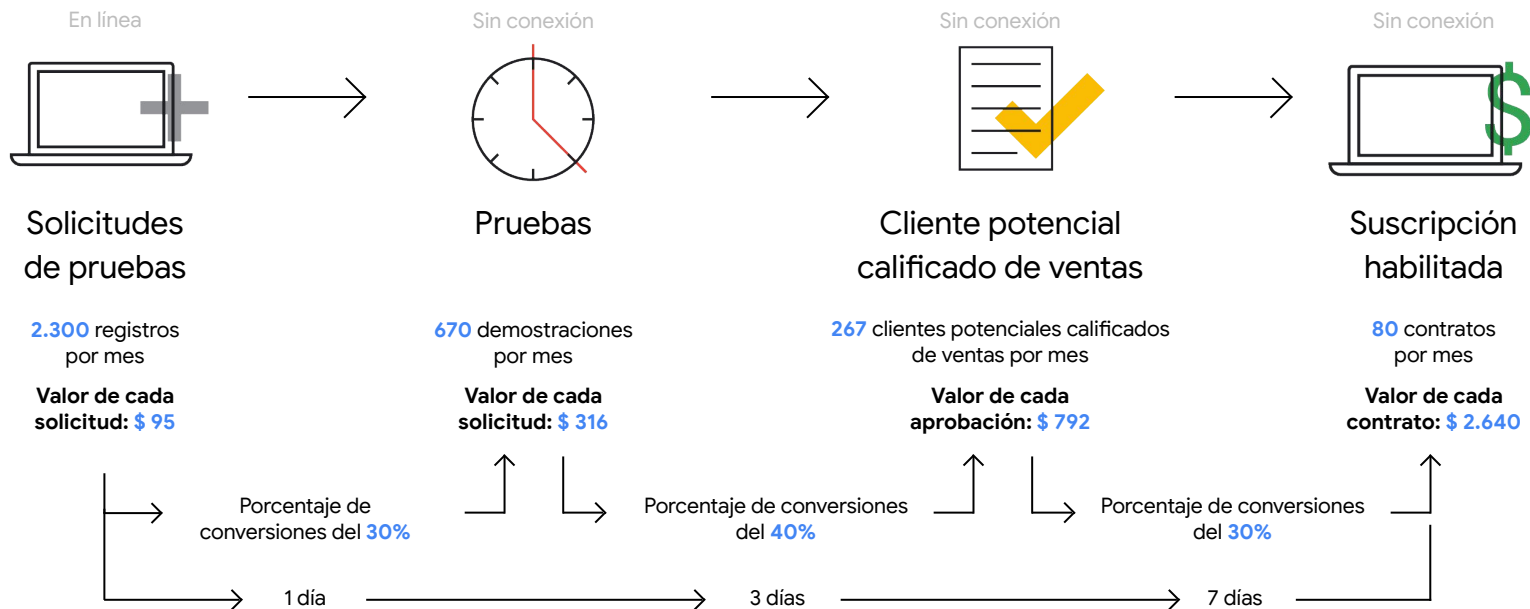
Estudios de abogados

Los números en azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos.



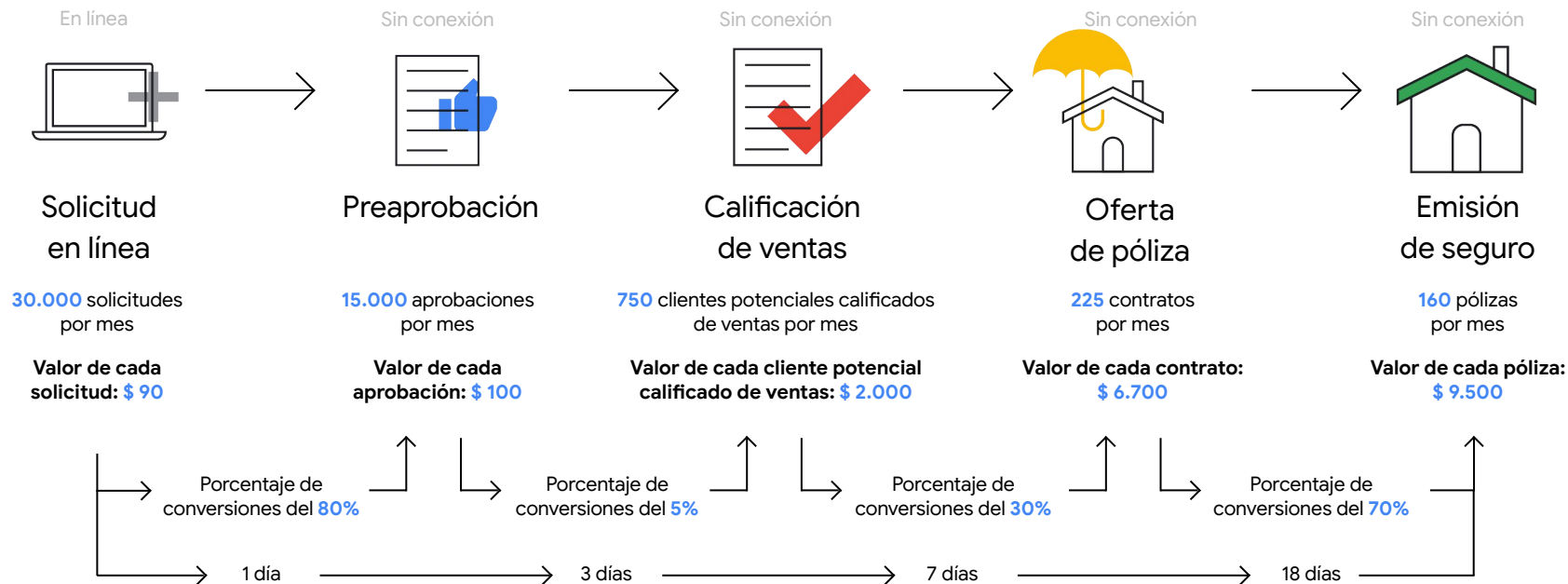
Recursos Humanos

Los números de color azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos



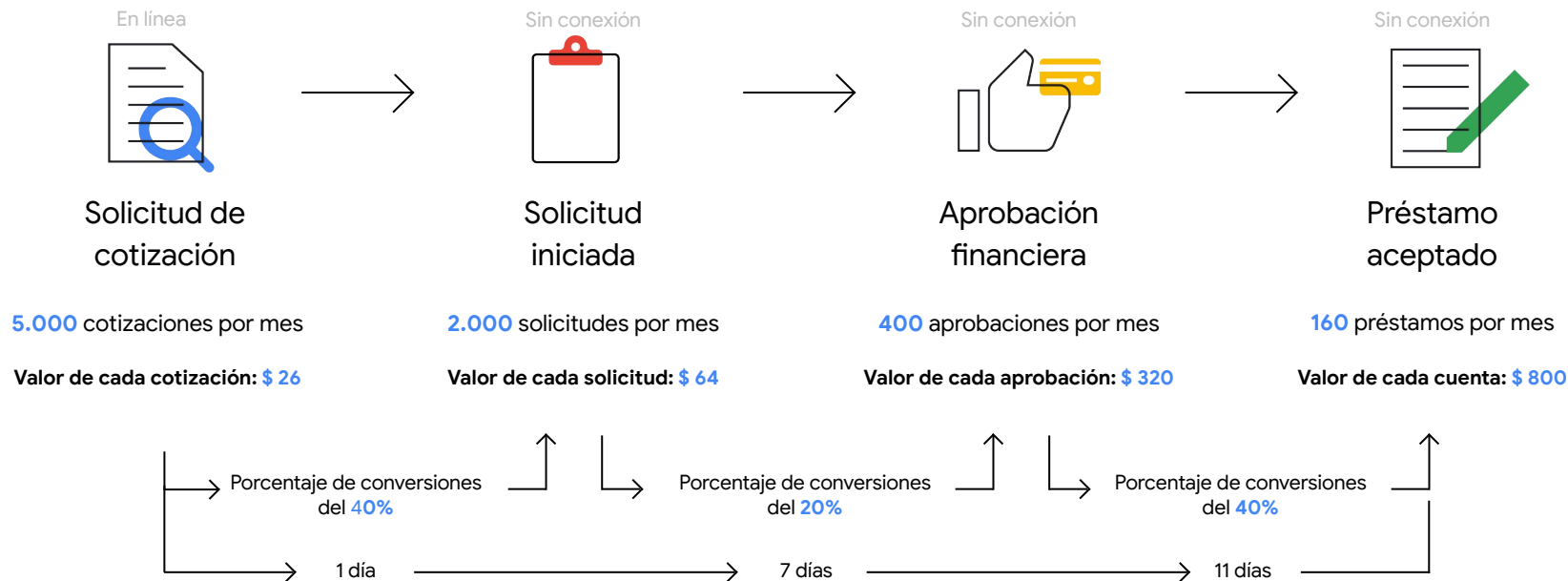
Seguros

Los números de color azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos



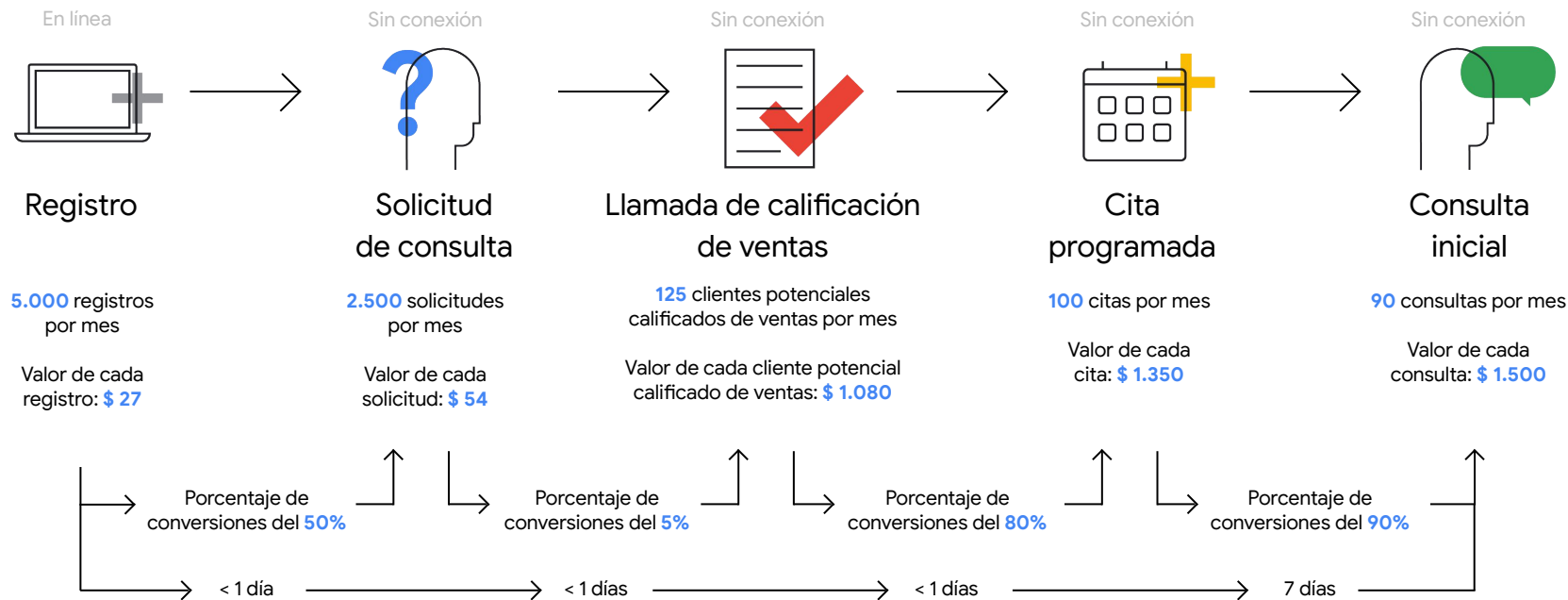
Préstamos

Los números de color azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos



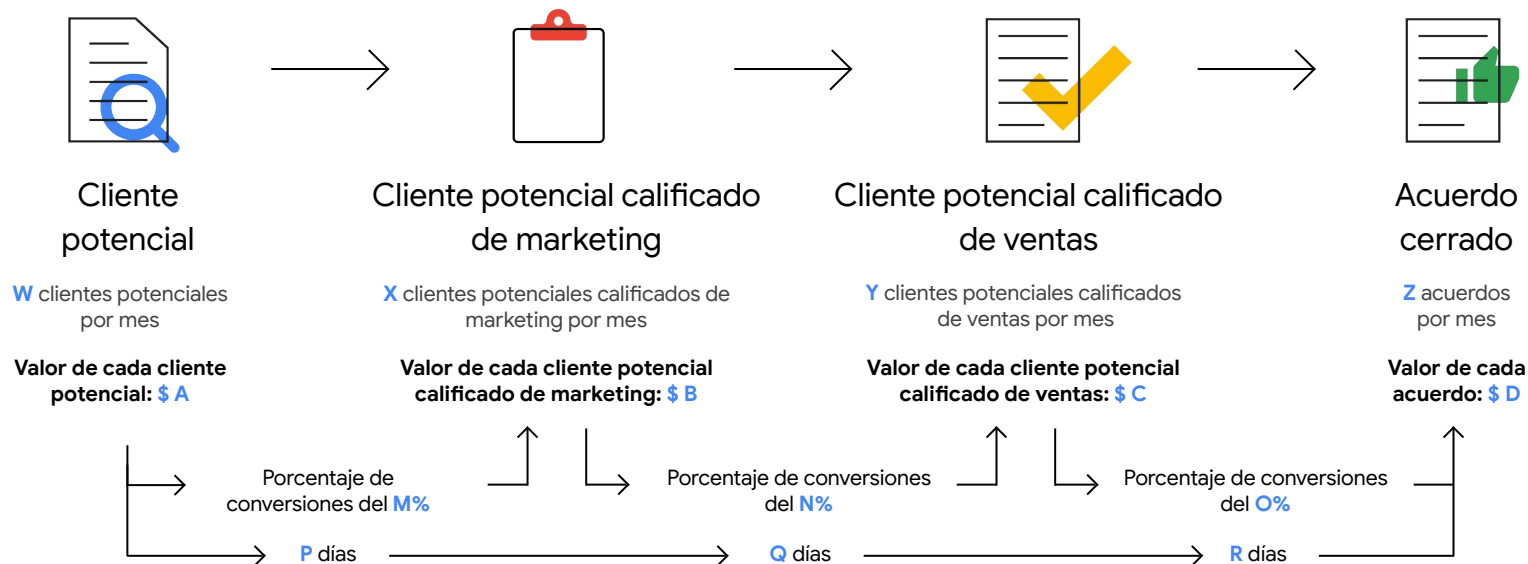
Cuidado de la salud

Los números de color azul son ejemplos: personaliza el recorrido (volumen de eventos, valor y cantidad) en función de tus propios datos



Toma medidas

Haz una copia de la [plantilla](#) que mejor se adapte a tu negocio y compártela con el equipo de Google



Reemplaza todos los campos **azules** con los valores que reflejen el rendimiento de tu empresa.