CPL

Posted on 17. septiembre 2025 by Mia

El **CPL (Cost per Lead o coste por lead)** es un **KPI** importante en el **marketing online**. Un **lead** significa que un cliente potencial **deja sus datos de contacto**, por ejemplo a través de un formulario, una suscripción a un boletín o la reserva de una cita.

El CPL se calcula dividiendo el **coste total de la publicidad** entre el número de **leads obtenidos**.

Ejemplo: un presupuesto publicitario de 1.000 € genera 100 leads el CPL es de 10 €.

Las empresas utilizan este indicador para evaluar la **eficiencia** y la **rentabilidad** de sus **campañas** y para optimizar los presupuestos de forma dirigida. Un CPL bajo indica una **generación de leads rentable**, mientras que un valor alto señala la necesidad de mejoras.