

EMBUDO DE VENTAS

Posted on 15. abril 2026 by Alexander

¿QUÉ ES UN EMBUDO DE VENTAS?

Un embudo de ventas (sales funnel) describe **el proceso que sigue un cliente potencial** desde el primer contacto hasta la compra.

Ejemplo:

Un usuario ve su anuncio, visita su sitio web, se informa y finalmente **realiza una consulta**.

Qué debe tener en cuenta:

Cada fase del embudo necesita **contenidos adecuados**, desde la generación de atención hasta la toma de decisión.

Importante:

Sin un embudo claro, **perderá muchos clientes potenciales** durante el proceso.