

LEAD

Posted on 15. abril 2026 by Mia

¿QUÉ ES UN LEAD?

Un lead es **un cliente potencial que muestra interés** en su oferta y deja sus datos de contacto, por ejemplo a través de un formulario, una solicitud o una inscripción.

Ejemplo:

Un visitante se registra en su sitio web para una primera consulta gratuita. En ese momento, se convierte en un lead.

Qué debe tener en cuenta:

Es importante no solo recopilar leads, sino también **cualificarlos**. No todos los interesados son automáticamente **clientes adecuados**.

Importante:

Los **leads son la base de su proceso de ventas**. Sin leads, no hay nuevos clientes.