Documento de Trabajo: Convertir Ventas (calificación de leads)

Para definir su proceso de conversión de ventas, es necesario que usted revise su Plan de Educación (nurture) de Prospectos. Teniendo en cuenta la secuencia que usted listó, determine cuántos puntos de calificación de leads (interesados), usted dará para cada interacción con su prospecto.

Interacción	Calificación de Leads
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
	puntos
Total de puntos	0 **puntos**