Dalle visite ai clienti attesi

Ogni tasso cambia il risultato del forecast

2.000 visite
Domanda raggiungibile

↓

40 richieste
Conversione delle visite al 2%

↓

16 opportunità
Accettazione delle richieste al 40%

↓

3,2 clienti attesi
Chiusura delle opportunità al 20%

Con gli stessi volumi e la stessa chiusura
Conversione 1,5% e accettazione 30% → 1,8 clienti attesi.

Esempio didattico dell’articolo; periodo non specificato.

KLC **www.klc.it**

Dalle visite ai clienti attesi

Fonte: KLC · Forecast del marketing B2B: scenari prudenti, base e ambiziosi senza inventare risultati
https://www.klc.it/blog/lead-generation/forecast-del-marketing-b2b-scenari-prudenti-base-e/