Dalla richiesta all’opportunità

Ogni passaggio lascia un’informazione utile

Richiesta ricevuta

Il contesto resta disponibile.

↓

Assegnata

Un responsabile accetta la presa in carico.

↓

In verifica

Si chiariscono i dati mancanti e il prossimo passo.

↓

Qualificata

Il progetto è compatibile con l’offerta.

↓

Opportunità

Si definiscono la fase e l’azione con una data.

Non avanza ora

Motivo di esclusione o condizione di riattivazione.

KLC **www.klc.it**

Il percorso del lead B2B

Fonte: KLC · Lead management B2B: dalla richiesta all'opportunità senza perdere informazioni

https://www.klc.it/blog/lead-generation/lead-management-b2b-dalla-richiesta-allopportunita-senza-perdere/