

Lead scoring B2B

Chi passa al commerciale?

Una matrice per decidere il trattamento del contatto



Azienda compatibile

Richiesta concreta

Affida il contatto
al commerciale.



Azienda compatibile

Interesse generico

Proponi un approfondimento
pertinente.



Azienda non compatibile

Richiesta concreta

Valuta una risposta
o un altro referente.



Azienda non compatibile

Interesse generico

Tieni il contatto fuori
dalla coda prioritaria.

Il settore sconosciuto resta un dato da completare.



www.klc.it

Come costruire un lead scoring B2B senza creare punteggi arbitrari