

## ¿QUÉ SON LOS LEADS?



Los leads son los potenciales compradores de autos que han mostrado suficiente interés en tus modelos y tu concesionaria como para compartirte sus datos personales.

Son importantes porque a partir de ese primer contacto podrás guiar al lead a través del funnel de ventas.

## TIPOS DE LEADS

### IQL

Lead calificado de información



Está en la etapa inicial y busca información útil y relevante, deja su nombre y su dirección de correo electrónico.

### MQL

Lead calificado de marketing



Muestra mayor interés y busca información de características y precios. Aún requieren trabajo para llevarlos a la conversión o la compra.

### SQL

Lead calificado de ventas



Se muestra dispuesto a cerrar el trato.

## ¿CÓMO GENERAR LEADS?

Para convertir a los visitantes de tu sitio web en leads debes implementar al menos una de las siguientes estrategias de marketing digital.



Focaliza tus esfuerzos de promoción en tu buyer persona o cliente ideal, aquel que puede estar interesado en lo que ofreces como marca y concesionaria.



Promueve tu agencia automotriz mediante anuncios en internet y publicaciones en tus cuentas de redes sociales.



Crear contenido de valor para el usuario, el cual se define como la información que sea útil y relevante para el comprador potencial de autos dependiendo en la etapa del funnel de ventas en que se encuentre.



Utilizar formatos de suscripción o para la descarga o acceso a contenido específico y pertinente para el prospecto.

## ¿CÓMO CONVERTIR LEADS EN CLIENTES?



Comparte a tus leads justo lo que están buscando por el canal de su preferencia.

Para lograrlo es importante que obtengas información de ellos a través de: sus interacciones con tu sitio web, tus cuentas de redes sociales y de las conversaciones que hayan mantenido con tus representantes.



Usa email marketing para nutrir a los leads que aún no están calificados para la venta, con el fin de enviar información valiosa de manera personalizada según los intereses y necesidades de tus potenciales clientes.



Haz una oferta que no puedan resistir a fin de impulsarlos al cierre de la venta.