



Las fases del embudo de venta

# EL FUNNEL DE VENTAS



01

## FASE 1. CAPTACIÓN

- **Objetivo:** Generar tráfico cualificado
- **Estrategias:** SEO, SEM, Social Selling
- **Contactos:** Visitas anónimas
- **Sentimiento:** Necesidad o curiosidad
- **Acciones:** Publicidad, content marketing

02

## FASE 2. CONVERSIÓN

- **Objetivo:** Convertir visitas en leads
- **Estrategias:** Landing pages y formularios
- **Contactos:** Leads
- **Sentimiento:** Interés
- **Mautic:** Pop ups, lead magnets

03

## FASE 3. PERSUASIÓN

- **Objetivo:** Convencer al lead de la oferta
- **Estrategias:** Lead nurturing
- **Contactos:** Clientes potenciales
- **Sentimiento:** Dudas, comparación
- **Mautic:** Email marketing, Lead scoring

04

## FASE 4. VENTA

- **Objetivo:** Compra
- **Estrategias:** Onboarding
- **Contactos:** Clientes
- **Sentimiento:** Decisión, Confianza
- **Mautic:** Carrito abandonado

05

## FASE 5. FIDELIZACIÓN

- **Objetivo:** Repetición de compra
- **Estrategias:** Fidelización
- **Contactos:** Prescriptores
- **Sentimiento:** Satisfacción, Prescripción
- **Mautic:** Cross selling, Up selling

[www.webempresa.com](http://www.webempresa.com)



webempresa



mautic