

Ciclo de vida del producto

Introducción, crecimiento, madurez, declive



Medios digitales: captar clientes



Exposición a través de campañas de marketing, eventos, publicidad, blog, redes sociales y mucho más.

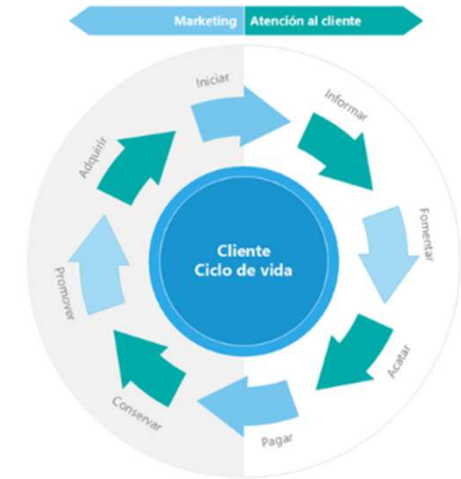
Visitas anticipadas para almacenar, descubrir y obtener más información sobre las ofertas.

Cliente potencial cuando un producto o servicio coincide con la necesidad del cliente.

Decisión de compra y realización de pedido que dan lugar a una venta.

Ciclo de vida del cliente

Fases de la administración del ciclo de vida del cliente



Administración de cuentas empresariales

Elementos clave de una cuenta empresarial

