

Hipótesis sobre Canales y Venta del modelo

Creemos que...	Hipótesis / Suposición
El principal canal de captación de clientes potenciales será...	
Otros canales de captación podrían ser...	
Porque...	
La mejor forma de adquirir un cliente será...	
Para ACTIVAR un potencial cliente haremos...	
Para evitar que un cliente nos abandone haremos...	
Para conseguir cerrar una venta con el cliente potencial podríamos...	
¿Cómo hacemos el seguimiento de un cliente potencial?	

Hipótesis sobre Canales y Relación del modelo

Creemos que...	Hipótesis / Suposición
Para generar un crecimiento viral a través de referencias haremos...	
Para facilitar el proceso de referencia...	
Las principales barreras en el proceso de captación de clientes potenciales son...	
Las principales barreras en el proceso de activación de clientes potenciales son...	
Las principales barreras en el proceso de retención de clientes potenciales son...	
Las principales barreras en el proceso de referencia de clientes son...	
¿Cómo conseguimos que el cliente nos acabe pagando?	
¿Cómo hacemos el seguimiento de un cliente potencial (Lead Nurturing)?	

FINANCIA



COORDINA

