

# El Embudo de las Ventas

se desarrolla a partir del concepto  
de filtro en el que se van  
calificando los clientes  
potenciales hasta  
llegar a los

**CLIENTES  
REALES**

A medida que se van  
seleccionando mejores criterios  
de selección y de cercanía con  
nuestra oferta de valor, los  
leads se van transformando.

