



Atención al cliente y comunicación comercial.

Clientes potenciales.

Clientes potenciales.

Si bien aún no se presentan compras, podrían tener el interés y la capacidad adquisitiva para adquirir lo que el negocio ofrece, es el cliente objetivo de su empresa.



Estos clientes se detectan cuando hacen una pregunta, o una búsqueda concreta, o se quedan mirando un producto determinado mucho tiempo y los sistemas de información lo perfilan.