

Título

Asignar puntuación a contactos comerciales de MiMac

Objetivo

Definir reglas de puntuación para saber qué contactos son más importantes para la empresa.

Descripción

MiMac ha puesto en marcha una campaña de Google Ads para captar contactos comerciales. Gracias a ello, está recibiendo todos los días 8 peticiones a través del formulario de la Web.

Como de momento están probando la idea de negocio, no tienen suficiente personal para contactar con todo el mundo y tratar el caso 1 a 1, por lo que han decidido guiarse por unas reglas de puntuación para poder cualificar los contactos y priorizar a quiénes llaman personalmente y a quiénes responden únicamente por correo.

Los criterios de scoring son los siguientes:

Tipo contacto

Valor campo	Puntuación
Prescriptor/a	5
Comprador/a	10

Relación empresa

Valor campo	Puntuación
Dueñ@ empresa	5
Director/a general	10
Director/a comercial	10
Autónomos y Otros	3

Provincia

Valor campo	Puntuación
Madrid	5
Fuera Madrid	10

Número iMacs

Valor campo	Puntuación
Entre 1 y 5	5
Entre 6 y 10	10
Entre 11 y 25	15
Más de 26	20

Número Macbooks Pro

Valor campo	Puntuación
Entre 1 y 5	5
Entre 6 y 10	10
Entre 11 y 25	15
Más de 26	20

Necesita equipo de sustitución

Valor campo	Puntuación
Si	5
No	0

TAREA

Define para cada público detallado a continuación qué puntuación tiene cada uno:

1. María - Empresaria **48**

- Empresa diseño Web
- Toledo
- Decide sobre las compras
- 12 emplead@s
- 12 ordenadores iMac
- 6 Macbook Pro
- 4 iPhones

2. Pablo – Diseñador Autónomo **28**

- Trabaja para otras empresas de diseñador UI
- Fuenlabrada
- Colabora puntualmente con otr@s autónom@s
- 1 ordenador iMac
- 1 Macbook Pro
- 1 iPhone
- Necesitaría ordenador de sustitución, porque su Macbook Pro es antiguo

3. Pedro – Director General **45**

- Empresa marketing digital
- San Sebastián de los Reyes
- 12 emplead@s
- 16 ordenadores iMac
- 4 Macbook Pro
- 6 iPhones
- Cree que alquilar equipos de sustitución es tirar el dinero