

KPI

B2C vs B2B

Fuente: [edix.com](#)

	B2C Business to Consumer	B2B Business to Business
Tráfico del sitio web Si analizas al detalle el tráfico que entra en tu site, sabrás qué campañas atrajeron más público a tu sitio, cuán comprometidos estaban los visitantes con tu contenido y qué caminos tomaron.		
Tasa de conversión La relación de visitantes que finalmente compran tu producto es clave.		
Tasa de retención La retención y lealtad de los clientes es uno de los KPIs más importantes para un negocio que vende directamente. Se calcula así: (número de clientes al final del período – número de nuevos clientes adquiridos durante el período)/número de clientes al comienzo del período.		
ROI El retorno de la inversión permite conocer exactamente si estás recuperando los esfuerzos económicos invertidos en marketing.		
Longitud del ciclo de ventas Así puedes saber la capacidad del equipo de ventas para realizar esfuerzos productivos y analizar cuánto se progresa en la gestión de cada lead, así como el tiempo y esfuerzo que se emplean.		
Caída de ventas por ciclo Es importante monitorizar las razones que han motivado que las ventas no se lleven a cabo para comprobar si tienes algo que mejorar al respecto. Lo más útil es comprobar en qué fase concreta se malogró el proceso.		
Proporción de ventas a clientes Este KPI es clave, porque es más fácil vender a alguien que ya nos ha comprado que a una persona que no nos conoce de nada. Los recursos que hay que volcar en un nuevo cliente son muchos más, de manera que mantener los que tenemos y, sobre todo, aumentar su conversión a nuevos proyectos, es un reto.		
Relación entre clientes potenciales y clientes potenciales calificados Para saber si un lead se puede transformar en cliente es fundamental saber si este pertenece a tu público objetivo y si, realmente, puede estar interesado en adquirir tus productos o servicios. Para ello debes conocer bien lo que motiva, preocupa u obstaculiza a tu cliente ideal.		

Business to Consumer (B2C)

Modelo de negocio que orienta sus servicios y productos al cliente final, es decir, con un modelo de negocio de comercio directo. Aunque este formato de venta ya existía con anterioridad, la irrupción de Internet ha permitido facilitar aún más la venta por parte del propio productor, sin la presencia de intermediarios entre él y el cliente.

Business to Business (B2B)

Modelo de negocio en el que la transacción de bienes o la prestación de servicios se produce entre dos empresas. Se relaciona principalmente con el comercio mayorista, aunque también puede referirse a prestación de servicios y consumo de contenidos.

¡Síguenos en Redes!

