

Etapa de Ventas	Ref	Total de contactos	Tasa de Conversión	Probabilidad de Cierre
Fase 1 - Captación de leads	22,5	45	100,00%	2,22%
Fase 2 - Identificación de prospectos	37,5	15	33,33%	6,67%
Fase 3 - Oportunidad de venta	40,5	9	60,00%	11,11%
Fase 4 - Propuesta	43	4	44,44%	25,00%
Fase 5 - Adquisición de servicio	44,5	1	25,00%	100,00%

Para los 15: Email Marketing  
Video Marketing  
Instructivos para llevarlos a Instagram

### EMBUDO DE VENTAS

