

Awareness (Conciencia) – TOFU	Interest (Interés) TOFU/MOFU	Consideration (Consideración) MOFU	Decision (Intención) BOFU	Purchase & Retention (Compra y Retención)
Impresiones/ Alcance / CTR	Tasa de conversión visitante → lead	Email open rate	Tasa de cierre	Customer Lifetime Value (CLV)
 CTR promedio = 2%	 Visita → lead: 2-3% promedio Visita → lead: 5-10% óptimo	 Email open rate > 25%	 Tasa de cierre = 20-30%	 +5% retención = +25-95% ganancias
 facebook Ads Manager Google Analitsys	 OptinMaster Mailchimp	 HubSpot ActiveCampaign	 Calendly PandaDoc	 Stripe Intercom
• SEO de contenido educativo📈 • Anuncios en redes sociales📺 • Participación en podcasts🎙️	• Lead magnets (ebooks, plantillas)📁 • Calculadoras de ROI📊 • Webinars educativos🎥	• Nurturing personalizado✉️ • Contenido relevante📖 • Lead scoring⭐	• Ofertas por tiempo limitado⌚ • Garantías de satisfacción✅ • Prueba social (testimonios)🗣️	• Onboarding efectivo👋 • Programa de referidos📁 • Soporte postventa💬

Leyenda y Abreviaciones

Colores de barras:

- Verde = Óptimo
- Amarillo = Aceptable
- Rojo = Necesita mejorar

Abreviaciones

- CTR = Click Through Rate (tasa de clics)
- CLV = Customer Lifetime Value (valor del cliente en el tiempo)
- TOFU = Top of Funnel (parte superior del embudo)
- MOFU = Middle of Funnel (parte media del embudo)
- BOFU = Bottom of Funnel (parte final del embudo)