

Concepto	Definición	Ejemplo
Contacto	Cualquier persona con la que tu empresa ha interactuado, ya sea un lead, un prospecto o un cliente.	Alguien que deja sus datos en un formulario de contacto, pero nosotros todavía no sabemos si es para vendernos algo o para informarse sobre nuestros productos o servicios. Ambos ejemplos serían un contacto.
Lead	Alguien que ha mostrado interés en tus productos o servicios, pero aún no ha sido calificado.	Alguien que llena un formulario de contacto en tu sitio web, solicita información o se suscribe a tu boletín.
Prospecto	Es un lead que ha sido calificado y se considera un candidato viable para una venta porque cumple con ciertos criterios predefinidos.	Un lead que ha solicitado una demostración de tu producto o ha discutido sus necesidades específicas con un representante de ventas.
Oportunidad de venta o negocio	Representación de una potencial transacción comercial asociado a un prospecto que ha mostrado interés en adquirir un producto o servicio específico, y que se considera un candidato viable para cerrar una venta.	Una persona entra en las oficinas de una correduría de seguros y pide información sobre un seguro de hogar para su casa de Madrid y también para su casa del pueblo. Aquí tendríamos 2 oportunidades de venta o negocios asociadas a un mismo contacto.