



CAPTURA CLIENTES COMPETENCIA CASO PRÁCTICO

CLIENTE:



OBJETIVO:

Captación de Clientes de la Competencia

BASES DE DATOS: Facilitada por el Cliente

ACCIÓN:

Emisión de llamada telefónica a anunciantes en otros portales de la competencia, argumentación, seguimiento e inscripción en la web de Niumba.

RESULTADOS: 3 / 4 contactos captados / hora