



Cómo calcular el Coste por Lead

yopler

¿Qué es un Lead?

Un Lead es aquella persona que muestra su interés en nuestro negocio a través de alguna acción.

¿Qué es el coste por Lead?

Es una métrica que calcula cuánto dinero hemos invertido para la captación de un potencial cliente.

Cómo calcular el Coste por Lead

Para conocer cuánto estamos pagando por cada Lead tenemos que dividir nuestra inversión en una campaña de marketing concreta por el número de Leads que nos ha generado.



Inversión
en euros



Leads

=

Coste
por lead

Fórmula

¿Cuánto debe pagar tu empresa por cada Lead?

- Cada empresa es diferente y por ello tendrá que establecer cuál es el precio máximo que puede pagar por cada Lead que para obtener rentabilidad. Para algunas empresas es rentable invertir miles de euros en un solo contacto, mientras que para otra empresa no les merecerá la pena pagar más de unos pocos céntimos.
- Supongamos que en una empresa X, de cada 10 personas que muestran interés por tus servicios, solo 1 se convierte en cliente (un 10%) y que la media de beneficio neto por cada cliente es de 1,000€. En este caso, nunca deberíamos de pagar más de 100 euros por Lead.
- Supongamos que para conseguir un cliente debemos de obtener 10 Leads, y si el beneficio de un cliente es de 1,000 euros tendremos que dividir esa cantidad entre los diez Leads que debemos alcanzar: 100 euros. Esta es el máximo precio que debemos de pagar por un Lead.