



vs.



Der MQL ist nicht Buyer focused



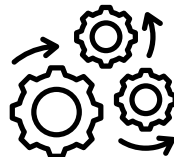
SQL werden nach Kaufinteresse eingestuft

Fehlende Kommunikation zwischen Marketing und Vertrieb



SQL werden in enger Abstimmung mit verschiedenen Abteilungen kategorisiert

Langsame und veraltete Prozessabläufe



Meist automatisierte und moderne Prozessabläufe

Um kategorisieren zu können, werden MQL wie Datensätze behandelt



SQL werden persönlich und individuell angesprochen

Der MQL-Prozess erfordert viele verschiedene Schritte



Kunden die als SQL qualifiziert wurden, closen eher als MQL

Es dauert sehr lange den genauen ROI (return of investment) festzustellen



Der ROI eines SQL lässt sich wg. der höheren Wahrscheinlichkeit eines Kaufabschlusses schneller berechnen