GUÍA PRÁCTICA · SE APLICA EN 10 MINUTOS

El Reto de los 5 Minutos

Descubre cuántas oportunidades de venta se te están escapando, y cómo recuperarlas.

Por **Blas Miliani** · Fundador de CONECKTA

Cuando alguien te escribe, ese es el momento.

> **El tiempo de atención que debe recibir una persona, apenas escribe, es máximo cinco segundos para conservar esa atención.**
>
> **Juan Felipe Sánchez**
> Experto en Tráfico Digital · +$3M facturados con anuncios

Cuando un cliente te escribe, en ese instante está pensando en ti. Tiene la necesidad, tiene el interés y tiene el teléfono en la mano.

Unos minutos después ya está viendo otra cosa... o escribiéndole a otra empresa.

Muchas veces no pierdes al cliente porque tu servicio no sea bueno. Lo pierdes porque alguien más respondió primero.

La velocidad no es un detalle. Es la venta.

7×

7 veces más

Las empresas que contactaron al interesado en menos de 1 hora tuvieron casi 7 veces más probabilidades de calificarlo que las que esperaron una hora más.

42 h

42 horas

Fue el tiempo promedio de respuesta de las empresas que sí respondieron.

23%

Nunca respondió

De las empresas auditadas, el 23% nunca le respondió al interesado.

21×

21 veces más

Contactar a los 5 minutos en vez de a los 30 multiplica por 21 la probabilidad de calificar al interesado.

7×, 42 h y 23%: Harvard Business Review, "The Short Life of Online Sales Leads" (2011). Auditoría a 2.241 empresas en EE. UU.

21×: Estudio Lead Response Management, MIT / InsideSales (2007).

La buena noticia: si respondes rápido, ya estás por delante de la mayoría.

Haz el reto hoy (10 minutos)

1. Elige 2 o 3 canales por donde te escriben tus clientes: WhatsApp, Instagram, Facebook o el formulario de tu web.
2. Desde un número o cuenta que tu equipo no conozca (o pídele ayuda a un amigo), escribe como si fueras un cliente interesado: *"Hola, vi su publicación y quiero información sobre [tu servicio]"*.
3. Anota la hora en que enviaste el mensaje y la hora en que te respondieron.
4. Repítelo en otro momento: una vez en horario de trabajo y otra de noche o en fin de semana.

Consejo: No le avises a nadie de tu equipo. Queremos ver la realidad, no la mejor versión.

Canal	Día y hora en que escribí	Hora en que respondieron	Tiempo total	¿Me hicieron una pregunta o solo me mandaron información?

¿En qué color quedaste?

Toma el tiempo más lento de tu tabla. Ese es tu resultado real.



VERDE · Menos de 5 minutos

Vas por delante. Tu reto es sostenerlo de noche, los fines de semana y cuando llegan muchos mensajes a la vez.



AMARILLO · Entre 5 y 60 minutos

Respondes, pero parte del interés ya se enfrió. Aquí está tu oportunidad más rápida de vender más.



ROJO · Más de 1 hora o sin respuesta

Hay clientes que te buscaron y terminaron comprándole a otro. La buena noticia: es lo más fácil de corregir con un sistema.

3 mejoras que puedes aplicar hoy mismo

1 **Activa un mensaje de bienvenida automático** en WhatsApp Business (es gratis). Que confirme que recibiste el mensaje y haga una pregunta para seguir la conversación.

2 **Decide quién responde y en cuánto tiempo.** Meta: menos de 5 minutos en horario de trabajo.

3 **Guarda respuestas rápidas** para las 3 preguntas que más te hacen (precio, horario, cómo agendar).

NIVEL 1 → NIVEL 2

Esto es el nivel 1. El nivel 2 es que tu negocio responda, califique y agende solo, las 24 horas.

¿Quedaste en amarillo o en rojo?

En una llamada de 15 minutos revisamos juntos tu proceso. Te muestro exactamente dónde se te escapan los clientes y cómo dejar de perderlos.

Sin costo. Sin compromiso.

Agenda tu diagnóstico gratis de 15 minutos

¿Te escriben las mismas preguntas todos los días? Comenta **MOMENTO** en mi último Reel y te envío la guía **"Las 5 Respuestas que Puedes Automatizar Hoy"**.

Instagram: **@blas.miliani**