

INFORME DE DIAGNÓSTICO · CONFIDENCIAL

Dónde tu negocio pierde clientes. *Y cuánto cuesta.*

Este es un ejemplo del documento que preparamos para cada negocio antes de sentarnos a hablar. El contenido y las cifras se ajustan a tu sector — clínica, instaladora, inmobiliaria, despacho o comercio local. Llegamos con esto hecho; la llamada de 30 minutos sirve para explicártelo y afinarlo con tus números reales.

NEGOCIO

Servicio local
(muestra)

ALCANCE

Adaptable a tu
sector

ANALIZADO

6 puntos
externos

FUGAS

5 detectadas

Seis puntos, vistos desde fuera. *Sin pedirte nada.*



Ficha de Google y reseñas

Volumen de reseñas frente al competidor de la zona, y si se responden o no.

FUGA



Anuncios activos (Meta y Google)

Si te anuncias, y si competidores directos captan la demanda que tú no.

FUGA



Embudo de reserva desde el móvil

Si se puede pedir cita/presupuesto sin llamar, donde está el 80% del tráfico.

FUGA



Velocidad de la web en móvil

Segundos hasta poder interactuar. Cada segundo de más pierde contactos.

FUGA



Posición en el pack local de Google

Si apareces en los 3 primeros de "[tu servicio] + [tu ciudad]".

FUGA



Presencia y conversión en redes

Si los seguidores tienen una vía clara a convertirse en cita o consulta.

FUGA

Esto es todo lo que se ve **desde fuera**. Lo que no se ve — cuántas consultas recibes, cuántas se quedan sin seguir, qué has probado ya— lo confirmamos contigo en los 30 minutos. Ahí es donde el análisis se convierte en diagnóstico.

Lo que cuesta cada mes, *de mayor a menor.*

#01	Consultas que llegan y se quedan sin ningún seguimiento	alto impacto	CRÍTICO
#02	Contactos entrando por 4-5 canales sin un único responsable	alto impacto	CRÍTICO
#03	Inversión en anuncios sin medir el coste por cita o consulta	medio-alto	ALTO
#04	Fuera del pack local de Google + reseñas sin responder	visibilidad	MEDIO

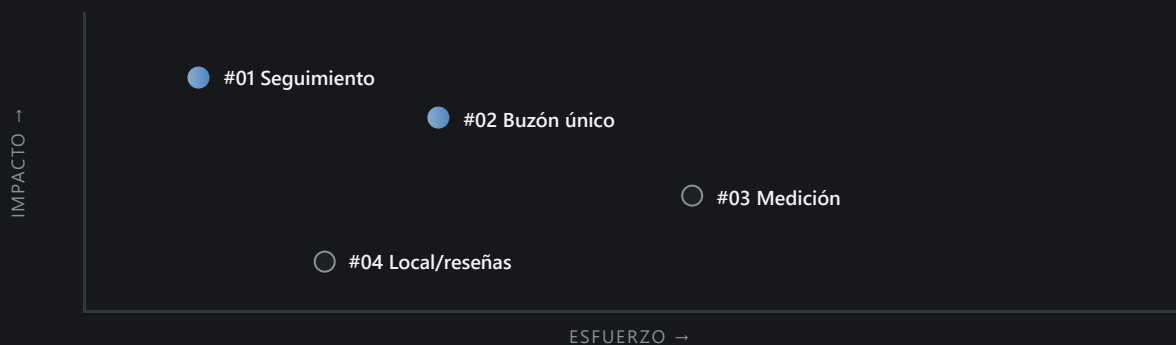
01 El interés que ya tienes se enfría sin seguimiento

CRÍTICO

La mayoría de negocios de servicios reciben más consultas de las que creen — pero sin un recordatorio a los pocos días ni un segundo contacto, el interés se apaga solo y el cliente cierra con quien le insistió. No es captar más: es no soltar lo que ya entra por la puerta.

CONSULTAS/MES (MUESTRA)	CON SEGUIMIENTO	SE PIERDEN POR NO SEGUIR	COSTE DE ARREGLARLO
~40	pocas	la mayoría	bajo

POR DÓNDE EMPEZAR — IMPACTO FRENTE A ESFUERZO



Empezamos arriba-izquierda: máximo impacto, mínimo esfuerzo. Ejemplo ilustrativo; las cifras reales se calculan sobre tu negocio.

Tres acciones para esta semana. *Y lo que devuelven.*

A1

Un recordatorio automático a los pocos días de cada consulta

Un mensaje escrito una vez y reutilizado. Recupera la conversación antes de que se enfríe.

Esta semana

A2

Un único buzón donde aterricen todos los contactos

Centralizar los canales en una bandeja con un responsable. Se acabó la consulta perdida.

Esta semana

A3

Activar la medición de qué canal trae cada cliente

El píxel y los eventos de reserva. A partir de ahí, cada euro en anuncios es medible.

2 semanas

Consultas recibidas al mes (muestra)

~40

Que recuperar 2-3 con seguimiento es realista

2-3

Ticket medio (según tu sector)

se calcula contigo

Recuperación estimada al mes

varios miles €

Modelo ilustrativo. Los supuestos y el ticket se ajustan a tus números reales durante el diagnóstico — no antes.

El análisis es gratis.

La media hora que lo explica, también.

Llegamos con esto hecho. En 30 minutos te lo enseñamos por dentro, lo afinamos con tus números y te dejamos el plan por escrito. Sin pitch, sin compromiso.

Reservar mi diagnóstico →

calendly.com/nuvvomarketing/30min

Garantía de diagnóstico honesto. Si no detectamos al menos una fuga concreta y accionable, no seguimos adelante — y te quedas el análisis igual. No cobramos por imaginar problemas.