

ZUK AGENCY · Monitor Speed-to-Lead

Model de raport, cu date demonstrative — așa arată livrabilul lunar

RAPORT LUNAR — IUNIE 2026

Techsol SRL · luna a 2-a de monitorizare · 3 teste-mister · abonamentul Monitor

SCORUL LUNII

9h 12m

median până la primul contact uman

-36% față de mai · -65% față de baseline (aprilie) · ținta: sub 1 oră

Cifrele lunii, față de luna trecută

Metrică	Mai	Iunie	Direcție
Median speed-to-lead	14h 20m	9h 12m	▼ mai bine
Teste contactate în prima oră	0 din 3	0 din 3	= constant
Calitatea medie a răspunsului (1-5)	2,3	2,7	▲ mai bine
Atingeri medii în 14 zile	2,0	2,3	▲ mai bine
Mesaj de închidere primit	0 din 3	1 din 3	▲ mai bine

Trend median: aprilie (baseline) 26h 00m → mai 14h 20m → iunie 9h 12m. Direcția e bună; distanța până la fereastra de aur (sub 1h) e încă mare.

TESTELE LUNII

Trei lead-uri-mister, trei povești

#	Trimis	Canal	Prim contact uman	Durată	Calit.	Ating. · închid.
1	Ma 2 iun, 10:04	formular	aceeași zi, 12:39 · email	2h 35m	3/5	3 · nu
2	Vi 12 iun, 16:21	formular	luni 15 iun, 11:05 · email	66h 44m	2/5	1 · nu
3	Mi 24 iun, 09:12	formular	aceeași zi, 18:24 · telefon	9h 12m	3/5	3 · da

Confirmarea automată a sosit în sub un minut la toate cele trei teste — infrastructura funcționează; oamenii și regulile sunt pasul următor.

Cronologia testului 2 — cel care doare

Moment	Eveniment
Vi, 16:21	Lead-ul-mister trimis prin formularul de contact (cerere de ofertă, buget menționat).
Vi, 16:22	Confirmare automată: „Revenim în maximum 24 de ore.”
Vi, 17:21	Fereastra de aur (prima oră) se închide, fără contact.
Lu, 11:05	Primul contact uman — email generic: fără întrebări de calificare, fără pas următor propus. 66h 44m de la trimitere; promisiunea de 24h, încălcată.
Zilele 3-14	A doua atingere: inexistentă. Niciun telefon, niciun mesaj de închidere.

CE AM OBSERVAT

Trei constatări, un progres

- 1 • Vinerea după-amiază e gaura neagră.** Singurul test trimis vineri a așteptat 66 de ore — celelalte două, sosite în mijlocul săptămânii, au fost contactate în aceeași zi. Problema nu e echipa, e absența unei reguli pentru finalul de săptămână.
- 2 • Emailul automat promite ce nu se livrează.** „Revenim în maximum 24 de ore” sună bine până când nu se întâmplă. O promisiune scrisă și încălcată educă clientul să nu vă mai creadă — inclusiv la ofertă.
- 3 • Cadența se oprește după prima atingere pe email.** La testul 2, după emailul de luni: tăcere totală, 11 zile. Când primul contact e telefonic (testul 3), cadența funcționează — trei atingeri și un mesaj de închidere elegant.
- Progresul de recunoscut:** două din trei teste contactate în aceeași zi (luna trecută: unul) și primul mesaj de închidere corect din tot programul — la testul 3, după telefon. Ceva se mișcă; regula de vineri lipsește.

RECOMANDAREA LUNII

Una singură — regula de gardă pentru vineri

Ce implementați până la raportul următor:

1. Lead-urile sosite vineri după 15:00 primesc telefon până la 17:30 — sau primul slot de luni, 9:00–9:30, cu owner nominal, prin task automat în CRM.
2. Emailul automat se rescrie să promită ce livrați: „vă contactăm în prima oră a programului de lucru” — nu „în 24 de ore”.

Owner sugerat: responsabilul de vânzări · Efort: o regulă scrisă + 15 minute de configurare · Impact estimat: medianul sub 4 ore din prima lună.

Luna următoare

Testăm intenționat punctele slabe: un lead luni la 8:50 (înainte de program), unul pe emailul direct de ofertare și unul miercuri seara. Raportul de iulie ajunge la voi până pe 5 august.

Metodologie, pe scurt: identități fictive gestionate de ZUK · fereastră de observație 14 zile per test · raportare pe proces, nu pe persoane · fără înregistrări audio · datele testelor se păstrează 12 luni. Întrebări: zukagency.ro/contact.