

ARKUSZ ROBOCZY

## 5-minutowy audyt czasu reakcji Twojego biura

Oparty na badaniach MIT, InsideSales i Harvard Business Review nad zjawiskiem speed-to-lead. Cel jest prosty: sprawdzić, ile zapytań stygnie, zanim agent zdąży odpowiedzieć, i gdzie biuro traci kontakt z klientem.

### Jak wykonać audyt na 50 ostatnich zapytaniach

1. Wyeksportuj ostatnie 50 zapytań z formularzy, SMS-ów i e-maili.
2. Dla każdego zapisz godzinę wpływu i godzinę pierwszej odpowiedzi.
3. Oznacz zapytania, które przysłyły po 17:00, w weekendy i w święta.
4. Policz medianę czasu odpowiedzi oraz odsetek odpowiedzi poniżej 5 minut.
5. Sprawdź, ile leadów nie dostało żadnej odpowiedzi w ciągu 24 godzin.

### Wynik interpretuj brutalnie prosto

MEDIANA CZASU ODPOWIEDZI	CO TO OZNACZA
Poniżej 5 minut	Bardzo dobrze. To moment, w którym najczęściej wygrywa się rozmowę z klientem.
5 do 30 minut	Lead nadal ciepły, ale konkurencja może już odpisać i przejąć kontakt.
Powyżej 30 minut	Ryzyko utraty kontaktu rośnie gwałtownie z każdą kolejną minutą.
Brak odpowiedzi	Lead praktycznie oddany konkurencji. Najdroższa kategoria w całym zestawieniu.

### Trzy liczby, które warto zapisać

- **Mediana czasu pierwszej odpowiedzi** w godzinach pracy biura i poza nimi.
- **Odsetek odpowiedzi poniżej 5 minut**, osobno dla dnia i wieczoru.
- **Udział zapytań bez odpowiedzi** w ciągu pierwszej doby.

#### Domuris reaguje w czasie poniżej 60 sekund, 24 godziny na dobę.

Reakcja oznacza bezpieczną odpowiedź automatyczną albo oznaczenie rozmowy do natychmiastowego przekazania agentowi. Sprawdź system na własnych ofertach: [domuris.com/pilot](https://domuris.com/pilot)