INSPECCIÓN · DIAGNÓSTICO DE FUGAS

Rivera Dental Studio

Ejemplo de entrega · el negocio y los datos son de muestra

Atlanta, GA · medido el 23–27 de octubre de 2026

Preparada por Nelson Infante

Ticket promedio $1,850 (estimado con tus precios públicos)

Tasa de cierre 20 % (supuesto declarado: 1 de cada 5 consultas)

PRUEBA EN VIVO 10 intentos, fuera y dentro de horario · **en horario contestas en 3 min** · **fuera de horario, 63 h** · lo escrito, ni un día laborable pág. 2 →

Informe nivel 5 de 5 · 5 de los 5 datos del cliente · informe completo: dinero y veredicto con sus datos



Pierdes 54,0 de 100.
No es una nota del negocio: es cuánto de su presencia digital trabaja en contra.

LOS SIETE, CON SU PESO	NOTA /100
Google y presencia local peso 25 %	52
Web peso 20 %	44
Redes sociales peso 15 %	38
Reputación fuera de Google peso 15 %	61
Pauta y competencia peso 10 %	58
Canales y conversión visible peso 8 %	35
Prueba en vivo peso 7 %	10

Dónde se van esos 54,0 puntos — cada segmento, un punto · el peso suma 100 % · la cuenta cierra en la pág. 4



Google y presencia local **12,0** · Web **11,2** · Redes sociales **9,3** · Reputación fuera de Google **5,8** · Pauta y competencia **4,2** · Canales y conversión visible **5,2** · Prueba en vivo **6,3** · lo que ya funciona **46,0**

REQUIERE ATENCIÓN PRIMERO

Prueba en vivo (10) · Canales y conversión visible (35) · Redes sociales (38)

Tu puerta es la RESPUESTA. Es donde se va el dinero más rápido y la arregla el producto más barato de los tres. Son **$6,845 al mes** documentados.

FRENTE R

Respuesta

23/100

1 de 10 intentos contestó. En horario, 3 min; fuera y por escrito, nada.

· Instalación + Operación

FRENTE S

Reseñas

56/100

Buena nota, poco volumen: el que compara elige al otro.

· Plan 1 · 197 USD/mes

FRENTE W

Web e IA

41/100

La web tarda 6,8 s en móvil y no mide nada.

· Preparación para IA

La prueba en vivo: el reloj, por canal y por horario

Diez intentos: los mismos cinco canales **dos veces**, uno fuera de horario y otro dentro. Un solo intento un sábado se contesta solo («era sábado»); dos intentos ya son una conducta. Se anota la hora del intento y la de la respuesta.

CANAL	FUERA DE HORARIO	EN HORARIO	PRUEBA
WhatsApp 40 % de tus contactos	**63 h** ● **CRÍTICO** Sin abrir sáb 24, 6:12 p. m.	**24 h** ● **CRÍTICO** Sin abrir lun 26, 9:20 a. m.	 nº 1
Llamada 30 % de tus contactos	**63 h** ● **CRÍTICO** Buzón, sin devolver sáb 24, 6:31 p. m.	**3 min** ● **BIEN** Contestaron lun 26, 9:31 a. m.	sin captura
Instagram (DM) 20 % de tus contactos	**63 h** ● **CRÍTICO** En «solicitudes» sáb 24, 6:15 p. m.	**24 h** ● **CRÍTICO** En «solicitudes» lun 26, 9:23 a. m.	 nº 2
Formulario web 10 % de tus contactos	— ● **CRÍTICO** No llega sáb 24, 6:20 p. m.	— ● **CRÍTICO** No llega lun 26, 9:26 a. m.	 nº 3
Comentario público escaparate, no canal	**63 h** ● **CRÍTICO** A la vista de todos sáb 24, 6:36 p. m.	**24 h** ● **FUGA ABIERTA** Sin responder lun 26, 9:34 a. m.	sin captura

Barras a escala de la espera más larga. No se grabó ninguna llamada y no se reservó ninguna cita: un intento por canal y por franja.

5 min — **El objetivo**
primer contacto en menos de 5 minutos, 24/7. Es lo que promete el sistema de MKTANA.

3 min — **Tu mejor marca**
y la consigues **solo en horario**, con el teléfono. Fuera de horario no hay nada, y lo escrito no contesta ni un día laborable.

LO QUE DICEN LOS DIEZ INTENTOS

Contestas rápido cuando hay alguien: **llamada en horario, 3 minutos**, mejor que el 93 % del mercado. El problema no es la velocidad: es la **cobertura**. El **70 %** de tus contactos entra por canales escritos, y ninguno de esos contestó ni en horario ni fuera. 3 de los 5 canales no respondieron en ninguno de los dos intentos.

Y no es raro: solo el **7 %** contesta en menos de 5 minutos (Drift / Salesloft, 2017).

El hueco: las horas en que no hay nadie

49 h con alguien · L-V 9:00-18:00 y sábado 9:00-13:00 — **119 h** sin nadie, de 168

La semana tiene 168 horas: **71 % del tiempo no hay nadie**. Los intentos van en las dos franjas donde más te buscan y menos estás: **mediodía** y **noche**.

71 % — **Sin cobertura**
No es velocidad: es que no hay quien esté.

El dinero, con su base a la vista

La cuenta es corta y se puede comprobar: contactos perdidos documentados, por la tasa de cierre, por el ticket. No se cuentan los contactos que no se pudieron documentar.

FUGA	AL MES	CON QUÉ SE CALCULÓ
1. Mensajes y llamadas que no reciben respuesta	$4,810	13 contactos al mes documentados (9 escritos + 4 llamadas fuera de horario) × 20 % × $1,850
2. Formulario de la web que no entrega los datos	$1,110	3 envíos al mes documentados × 20 % × $1,850
3. El que compara reseñas elige al competidor	$925	0,5 paciente al mes × $1,850 (47 reseñas frente a 312)
Total documentado	**$6,845 al mes**	**$82,140 al año**

SI NADA CAMBIA

$6,845

al mes

EN 90 DÍAS

$20,535

tres meses igual

EN UN AÑO

$82,140

mismo ritmo

Cómo de cerca está esta cifra

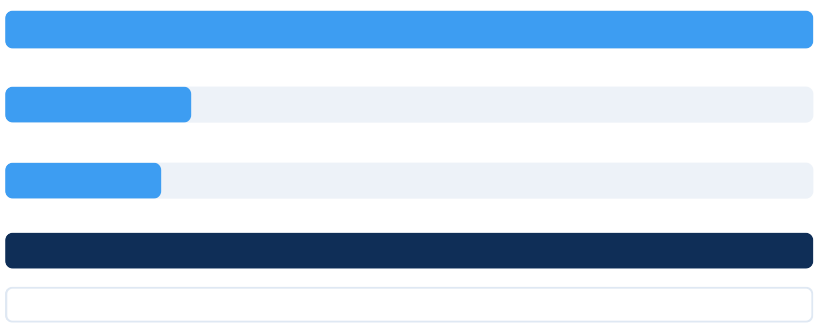
MEDIDO
Contactos perdidos
10 intentos propios + su histórico visible

ESTIMADO
Tasa de cierre
20 % declarado como supuesto

ESTIMADO
Ticket promedio
$1,850 sacado de sus precios públicos

1 de 3 entradas están medidas o son tuyas; el resto es estimación de mercado de MKTANA. **Cuantos más datos reales haya, más cerca estará de tu realidad:** con tu tasa de cierre y tu ticket, esta cifra se recalcula y pasa a ser tuya, no nuestra. Y no es lo que vas a ganar si lo arreglas: es lo que ya está costando **mientras siga así**.

Las tres fugas, a escala



Las barras van a escala entre ellas. La última compara lo que cuesta un año así con lo que cuesta la Inspección: no es una oferta, es el tamaño del problema.

LO QUE NO PUEDO PROMETERTE

- No garantizo ventas, citas ni ingresos: garantizo el trabajo entregado y su medición.
- No puedo decir cuántos de esos contactos habrían comprado: el cálculo usa la tasa que declaramos.
- No afirmo nada sobre lo que hace el competidor por dentro, solo lo que es público.

Cómo se midió esto

Todo lo que aparece en este documento se miró a mano, en vivo, entre el 23-27 de octubre de 2026. Nada se tomó de un agregador ni de una herramienta automática: cuando un dato no se pudo comprobar, se dice abajo y no se usa para calcular dinero.

Los siete, su peso y su nota

PUNTO	PESO	NOTA	QUÉ MIDE
1 · Google y presencia local	25 %	52	Ficha en vivo, reseñas, directorios, nombre/dirección/teléfono
2 · Web	20 %	44	Velocidad móvil y escritorio, contenido, píxeles y conversión visible
3 · Redes sociales	15 %	38	Perfil, enlace de la bio, frecuencia y comentarios sin responder
4 · Reputación fuera de Google	15 %	61	Yelp, Facebook y directorios del sector: lo que ve el que compara
5 · Pauta y competencia	10 %	58	Anuncios activos y comparación con dos o tres competidores directos
6 · Canales y conversión visible	8 %	35	Qué canales existen, si están conectados y si la información coincide
7 · Prueba en vivo	7 %	10	10 intentos reales: los 5 canales, fuera y dentro de horario

La nota global es la media ponderada de los siete. Cada hallazgo tiene además **su propio peso dentro del bloque**, y se ve en la página 5.

Lo que nos contó el cliente (y qué alimenta cada respuesta)

LA PREGUNTA	LO QUE CONTESTÓ
¿Pauta hoy? ¿Cuánto y dónde?	Sí: 600 $/mes en Meta
¿Cuántos mensajes por semana, todos los canales?	«unos 40», sin contar
¿Quién contesta y en cuánto tiempo?	La recepcionista, «cuando puede»
Instagram y web	instagram.com/riveradental · riveradentalstudio.com
Ticket promedio y tasa de cierre	1.850 $ · «1 de cada 4 o 5»

Cinco preguntas, diez minutos. Si alguna queda sin respuesta **no se inventa**: su bloque baja a «parcial» y el dinero sale en rango.

Las tres puertas

Un negocio no se arregla entero: se arregla por la puerta que más dinero pierde. Cada una tiene su producto.

FRENTE	SALE DE	NOTA	SI SALE MAL
R · Respuesta	Bloque 6 y la prueba en vivo (la prueba manda)	23	Instalación + Operación
S · Reseñas	Media de los bloques 1 y 4	56	Plan 1 · 197 USD/mes
W · Web e IA	Media de los bloques 2 y 3	41	Preparación para IA

La cuenta que tiene que cerrar

nota global = suma de (nota de cada bloque × su peso)
pérdida = suma de ((100 - nota) × peso) = 100 - nota global

Este negocio: **46** de nota y **54,0** de pérdida. Suma de los siete: **54,0**. Cuadra.

Los pesos 25/20/15 los fija **MKTANA**: son **criterio**, no un estándar del sector. Se publican aquí para que puedas discutirlos.

POR QUÉ INSISTE EN EL PESO

Sin peso, un bloque sin fotos en la ficha pesaría lo mismo que no contestar en 26 horas. Con peso, el informe puede decir **cuál de los seis se come la nota**, y en qué orden se arregla. Es la diferencia entre una lista y un diagnóstico.

CÓMO SE LEE

- **CRÍTICO** — pasa hoy, con hora y captura
- **FUGA ABIERTA** — se pierde sin que nadie lo vea
- **BIEN** — cumple, no se toca

1 Google y presencia local

peso 25 % del total · FRENTE S · **52**/100

DATO · peso 55 % del bloque · 13,8 % del total

47 reseñas · nota 4,7 · la última es del 2 de octubre · respondes el 18 %.

La nota es buena; el volumen no. Tu competidor directo más cercano tiene 312 reseñas.

Impacto: Con 47 reseñas apareces mucho menos que él en el mapa para «dentista cerca de mí».

FUGA ABIERTA **Competencia:** Smile Atlanta: 312 reseñas, 4,6, responde el 71 %.

DATO · peso 45 % del bloque · 11,2 % del total

La ficha no tiene categoría secundaria ni servicios cargados; 9 fotos, todas de 2024.

La ficha está reclamada y viva, pero a medio llenar.

Impacto: Los servicios son lo que la gente busca dentro de la ficha: hoy se va sin encontrarlos.

FUGA ABIERTA **Competencia:** Smile Atlanta: 8 servicios, 64 fotos, horario actualizado.

2 Web

peso 20 % del total · FRENTE W · **44**/100

DATO · peso 50 % del bloque · 10,0 % del total

Móvil 6,8 s · escritorio 2,4 s · LCP 5,9 s.

La web solo es rápida donde casi nadie entra.

Impacto: Más de la mitad de las visitas son de móvil y se van antes de ver el teléfono.

CRÍTICO **Competencia:** Smile Atlanta: 2,1 s en móvil.

DATO · peso 50 % del bloque · 10,0 % del total

Píxel de Meta: no · Google Ads: no · GTM: sí · Analytics: sí. El formulario abre el correo del visitante.

No hay forma de medir una campaña ni de recuperar a quien no convirtió.

Impacto: Cada visita que no escribe desaparece sin dejar rastro ni poder volver a contactarla.

CRÍTICO **Competencia:** Smile Atlanta: Meta y Google Ads activos, con medición.

3 Redes sociales

peso 15 % del total · FRENTE W · **38**/100

DATO · peso 45 % del bloque · 6,8 % del total

Instagram: última publicación el 14 de septiembre (41 días). El enlace de la bio devuelve error 404.

El perfil está, pero el enlace que debería captar no lleva a ningún sitio.

Impacto: Quien llega desde una publicación no encuentra dónde pedir cita: se pierde en el último clic.

CRÍTICO **Competencia:** Smile Atlanta publica 3 veces por semana; su enlace lleva a la reserva.

DATO · peso 55 % del bloque · 8,2 % del total

6 de los últimos 12 comentarios están sin responder; el más antiguo es del 3 de octubre.

Los comentarios son consultas de precio a la vista de todos.

Impacto: Cada comentario sin respuesta lo leen los siguientes, y contesta el que no está preguntando.

CRÍTICO **Competencia:** Smile Atlanta responde el mismo día.

4 Reputación fuera de Google

peso 15 % del total · FRENTE S · 61/100

DATO · peso 100 % del bloque · 15,0 % del total

Yelp: 7 reseñas, 3,9 · Facebook: 22 reseñas, ninguna respondida · Healthgrades: perfil sin reclamar.

La buena nota de Google no se sostiene fuera de Google.

Impacto: El que compara antes de llamar ve 3,9 en Yelp y una ficha de salud que no es tuya.

FUGA ABIERTA **Competencia:** Smile Atlanta: 4,5 en Yelp con 88 reseñas y respuestas del dueño.

5 Pauta y competencia

peso 10 % del total · FRENTE · · 58/100

DATO · peso 100 % del bloque · 10,0 % del total

3 anuncios activos en Meta desde hace 74 días · Google Ads: ninguno detectado.

Estás pagando por atención sin poder medir qué devuelve.

Impacto: Sin píxel ni Google Ads, el presupuesto de Meta se optimiza a ciegas.

FUGA ABIERTA **Competencia:** Smile Atlanta: 6 anuncios activos y presencia en búsqueda.

6 Canales y conversión visible

peso 8 % del total · FRENTE R · 35/100

DATO · peso 45 % del bloque · 3,6 % del total

Hay un WhatsApp en la web y abre el chat, pero nadie contestó en 26 h. Sin chat propio, sin reserva en línea y sin teléfono visible en móvil.

Hay un solo camino y depende de que alguien mire el móvil.

Impacto: El que quiere llamar tiene que buscar el número en el pie; el que quiere reservar, no puede.

CRÍTICO **Competencia:** Smile Atlanta: reserva en línea y teléfono fijo en la cabecera.

DATO · peso 55 % del bloque · 4,4 % del total

La web dice que cierras a las 5 p. m.; la ficha de Google dice 6 p. m. El sábado no figura en ninguno.

Dos horarios distintos en dos sitios que el cliente ve seguidos.

Impacto: El que llama a las 5:10 y no le contestan, no vuelve a llamar.

CRÍTICO **Competencia:** Smile Atlanta: mismo horario en web, ficha y redes.

LO QUE NO SE PUDO VERIFICAR

- El volumen real de mensajes por semana: lo que se cuenta es lo publicado, no lo que llega por privado.
- La tasa de cierre real: se usó la declarada en el brief (20 %).
- El tráfico de la web: no hay acceso a la analítica, solo a lo que la página declara.
- Si el competidor pauta en Google: no se detectó anuncio, no se descarta que exista.

Estos puntos no entran en el cálculo de dinero. Si el negocio los abre, se miden y la Inspección se actualiza sin coste.

En qué orden se arregla

El qué y el orden. El cómo, paso a paso, es lo que se monta después: aquí no se regala el trabajo, se enseña dónde está el dinero y por dónde se empieza.

#	QUÉ	CUÁNDO Y POR QUÉ
1	Conectar un solo buzón de entrada y responder en menos de 5 minutos, con horario real.	**Semana 1** Es la fuga que ya está sangrando y la más barata de tapar.
2	Arreglar el formulario para que entregue los datos y no abra el correo.	**Semana 1** Hoy no entrega nada; es la pieza más rota de todo el sistema.
3	Mismo horario y teléfono en web, ficha y redes.	**Semana 1** Cuesta una hora y quita una objeción de confianza.
4	Petición de reseña a cada paciente nuevo, sin filtrar y sin incentivo.	**Semanas 2-4** El volumen es lo que mueve el mapa, no la nota.
5	Web en móvil por debajo de 3 s y medición (píxel y buscador).	**Semanas 2-4** Sin medir, el presupuesto de anuncios se decide a ciegas.

EL SIGUIENTE PASO

Tu frente es Respuesta. Los tres primeros arreglos de la lista son suyos y se pueden montar sin tocar la web. La Inspección que acabas de leer son 199 USD, y se te abonan en la instalación si decides montarlo.

QUÉ RECIBES CON LA INSPECCIÓN

- El informe en video, 12-20 minutos.
- Este documento: resumen y libro de mediciones.
- 3 días de cuenta de prueba, con tu caso dentro.
- Sesión guiada de 20 minutos y llamada de decisión del día 5.

QUÉ NO INCLUYE

- Nada montado en tu negocio.
- Conectar tus canales ni tu dominio.
- Presupuesto de anuncios.
- Ni una promesa de ventas o de ingresos.

Anexo · el libro de mediciones

Las veintiocho mediciones que sostienen este informe, con su valor y su estado. Esta es la página que se abre cuando alguien pregunta «¿de dónde sacas eso?».

PARTE	QUÉ SE MIDIÓ	VALOR	ESTADO
Canales	Cuántos canales hay y cuáles conectados	5 de 6	medido
Canales	Cuánto tarda en contestar hoy	26 h en WhatsApp	medido
Canales	Mensajes que se quedan sin contestar	6 de 12 comentarios	medido
Canales	Dónde caen los mensajes	Cada uno en su app	medido
Canales	Información igual en todos	No: 5 p. m. y 6 p. m.	medido
Web	Cómo lo buscan en Google	3 términos locales	medido
Web	Cuánto tarda en cargar	6,8 s móvil · 2,4 s escritorio	medido
Web	Se ve bien en el móvil	Sí, con el teléfono sin fondo	medido
Web	Fotos propias o de banco	Propias	medido
Web	Preguntas y respuestas	Ninguna	medido
Web	Formularios y a dónde llegan	Al correo del visitante	medido
Web	IA en la web	No hay	medido
Web	Teléfono y horario visibles	No en móvil	medido
Web	Reseñas en la propia web	No	medido
Reseñas	Cuántas, dónde y de cuándo	47 en Google · última 2 oct	medido
Reseñas	Cuántas responde y si responde las malas	18 % · no las malas	medido
Reseñas	Qué pide hoy	A nadie · sin sistema	medido
Reseñas	Sale en el mapa con fotos	Sí, 9 fotos de 2024	medido
Redes	Última publicación	14 sep (41 días)	medido
Redes	La bio dice lo mismo que la web	No: el horario no coincide	medido
Redes	El enlace de la bio funciona	No: error 404	medido
Redes	Fotos propias o de banco	Mezcla	medido
Redes	Contesta comentarios y mensajes	No · 6 sin responder	medido
Redes	Perfil completo	Sin botón de cita	medido
Pauta	Anuncios activos y desde cuándo	3 · 74 días	medido
Pauta	Presencia en Google Ads	Ninguna detectada	medido
Competencia	Benchmark de 2-3 directos	1 competidor completo	parcial
Medición	Píxel, etiqueta y analítica	GTM y Analytics sí · Meta no	medido

Fuentes y qué pasa ahora

Este documento se puede discutir dato por dato. Aquí está de dónde sale cada cosa.

FUENTES

- Ficha de Google en vivo, leída 22-25 oct 2026.
- PageSpeed Insights (móvil y escritorio), 24 oct 2026.
- Biblioteca de anuncios de Meta, 24 oct 2026.
- Perfiles de Instagram, Facebook, Yelp y Healthgrades, 24-25 oct 2026.
- Prueba en vivo propia: 10 intentos, 24-26 oct 2026 (hora exacta en la página 2).

QUÉ PASA AHORA

- **Entrega:** este documento y el video del informe.
- **Cuenta de prueba:** 3 días, con tus servicios y tu calendario de ejemplo.
- **Sesión guiada:** 20 minutos, con la cuenta abierta delante.
- **Llamada de decisión:** día 5, con el orden ya acordado.

Las reglas de este documento

- **Sin fuente, no se dice.** Todo dato lleva fecha y de dónde salió.
- **Se mide lo mismo para todos**, no lo que conviene enseñar.
- **Cada punto lleva su peso.** Una nota sin peso es una opinión con número.
- **Se dice lo que no se puede prometer.** Se garantizan entregables, no ventas.

CONTACTO

Nelson Infante · MKTANA

WhatsApp y llamada: **+1 770 896 9047** · info@mktana.com · mktana.com
El sistema es tuyo · Base en Atlanta · Servicio en todo EE. UU.

Medido del 23-27 de octubre de 2026. Las cifras no se actualizaron después de esa fecha.

Los veintiocho puntos, en la página 8.