Checklist para el concesionario: convierte una queja de lead malo en una acción de coaching

Antes de llamar malo a un lead, reconstruye el recorrido después de la consulta

Responsable: _____ Fecha: _____

- [ ] Recupera la consulta original y lee la pregunta exacta del comprador antes de hablar de calidad del lead.
- [ ] Verifica la primera respuesta enviada y comprueba si respondió a la necesidad expresada por el comprador.
- [ ] Revisa si se ofreció, confirmó y siguió un siguiente paso claro.
- [ ] Identifica el punto de bloqueo como adquisición, manejo de la respuesta o ejecución del siguiente paso, no como una falla general.
- [ ] Define una acción de coaching para el rol responsable y programa una revisión de seguimiento en el dashboard.
- [ ] Usa un reporte guardado o un horario de correo para repetir siempre el mismo formato de revisión.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee