Lista de auditoría de cinco llamadas

Cómo captar más oportunidades de venta en las llamadas telefónicas del concesionario

Responsable: _____ Fecha: _____

- [ ] Escuche cinco llamadas entrantes recientes y verifique si el asesor identificó la necesidad del cliente antes de hablar en detalle del vehículo.
- [ ] Compruebe si cada llamada terminó con nombre, teléfono o método preferido de devolución que el concesionario pueda usar realmente.
- [ ] Revise si la propiedad de la oportunidad quedó clara después de la llamada, incluyendo si Auto Assign o un asesor específico debe continuar con el seguimiento.
- [ ] Confirme que las transferencias, la incorporación de otro compañero o los textos enviados durante la llamada conservaron el contexto en lugar de obligar al cliente a repetir información.
- [ ] Verifique que cada llamada generó un siguiente paso concreto, como una cita, una hora de devolución o un mensaje de seguimiento, y no solo una promesa vaga de estar en contacto.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee