Lista práctica para la prueba de CRM en la primera semana

Cómo evaluar un CRM de concesionario durante la primera semana con leads reales y dos roles

Responsable: _____ Fecha: _____

- ☐ Importe una pequeña muestra de leads reales y verifique que nombres, contactos, fuente y notas aparezcan correctamente después de la migración.
- ☐ Asigne esos leads a dos roles reales y confirme que la propiedad sea clara para el vendedor y visible para el gerente.
- ☐ Cree o revise un paso simple de seguimiento para cada lead y compruebe que la siguiente acción sea fácil de encontrar dentro del registro.
- ☐ Use los tutoriales integrados y las guías del Help Center durante la prueba y observe si el personal puede volver a los mismos pasos sin ayuda externa.
- ☐ Pida que la cotización identifique todos los costos de implementación, incluida la configuración, la ayuda de migración, la configuración de usuarios y el soporte de onboarding.
- ☐ Registre qué pasos causaron confusión para decidir si el flujo de trabajo es lo bastante claro para el uso diario después del lanzamiento.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee