Lista práctica para revisar llamadas de marketplace

Revisar llamadas de marketplaces por la pregunta, no solo por el timbre

Responsable: _____ Fecha: _____

- ☐ Confirme de qué fuente publicitaria vino la llamada y verifique que el número esté asignado de forma consistente para poder revisar el origen con precisión.
- ☐ Escuche la primera pregunta real del shopper antes de juzgar la llamada y anote si trataba sobre un vehículo específico, una comparación o disponibilidad general.
- ☐ Verifique quién contestó, qué extensión o saludo recibió el caller y si el orden de timbrado ayudó a que la llamada llegara a la persona correcta.
- ☐ Revise en el CRM la grabación o la transcripción para confirmar el siguiente paso, incluyendo un traspaso claro, una devolución de llamada o una transferencia.
- ☐ Clasifique la llamada como lead útil, lead débil u oportunidad perdida según la conversación y el seguimiento, no solo por haber sonado.
- ☐ Comparta un punto de coaching con el equipo para mejorar cómo se manejan las llamadas de marketplace en el futuro.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee