Lista práctica para equipos del concesionario

Envía el texto correcto antes de colgar la llamada

Responsable: _____ Fecha: _____

- [ ] Verifica que las llamadas entrantes contestadas lleguen al vendedor o equipo correcto antes de iniciar la conversación.
- [ ] Define qué opciones de texto están aprobadas para llamadas en vivo: enlace del vehículo, solicitud de financiamiento o nota del siguiente paso.
- [ ] Capacita a los vendedores para enviar el texto mientras el comprador sigue en la línea, no después de colgar.
- [ ] Exige un paso breve de confirmación para comprobar que el cliente recibió el texto antes de terminar la llamada.
- [ ] Revisa grabaciones, transcripciones y notas del CRM con regularidad para comprobar que el siguiente paso sea claro y consistente.
- [ ] Usa la configuración de propiedad y enrutamiento de llamadas para que los clientes que regresan reconecten con la persona correcta.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee