Lista práctica para un flujo útil de buzón de voz y texto

Convertir una llamada de ventas perdida en un seguimiento útil por buzón de voz y texto

Responsable: _____ Fecha: _____

- [ ] Confirma qué línea o extensión del concesionario debe enrutar a Voice Agent fuera del horario o en horas de alta demanda, y verifica que la cobertura coincida con los patrones reales de llamadas.
- [ ] Elige un objetivo principal para la línea, como calificar compradores o programar visitas, y anota las preguntas esenciales que deben capturarse siempre.
- [ ] Revisa si el buzón de voz, el texto contextual o ambos deben usarse para llamadas sin respuesta, y verifica las reglas de prioridad de contacto antes de activarlo.
- [ ] Pide al equipo de ventas que revise las transcripciones y notas guardadas a diario para confirmar interés por vehículo, horario de devolución de llamada y cualquier inquietud del cliente.
- [ ] Verifica que las transferencias en vivo, las solicitudes de devolución de llamada o la invitación a un cónyuge o codeudor solo se usen en los casos que el equipo realmente desea apoyar.
- [ ] Comprueba que las notas del CRM sean lo bastante claras para una llamada al día siguiente y ajusta el flujo si la transcripción no entrega una entrega útil de forma constante.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee