Lista práctica para gerentes

Use Auto Assign para evitar que las llamadas contestadas queden como leads sin dueño

Responsable: _____ Fecha: _____

- [ ] Escriba una regla de una sola frase sobre cuándo una llamada contestada pasa a ser un lead con dueño en el CRM, y asegúrese de que todo el equipo pueda repetirla.
- [ ] Enumere qué roles deben recibir el lead después de tipos específicos de llamada, como preguntas de producto, preguntas financieras o escalaciones a gerencia.
- [ ] Verifique que el personal sepa transferir una llamada, añadir a un compañero o enviar un mensaje de texto durante la conversación cuando el flujo lo requiera.
- [ ] Revise cada semana una muestra pequeña de grabaciones y transcripciones para confirmar que el propietario asignado coincide con la persona que atendió la llamada.
- [ ] Compruebe que los clientes que vuelven a llamar se conecten con el vendedor asignado solo cuando eso coincida con el proceso documentado del concesionario.
- [ ] Actualice la regla de traspaso cuando la revisión muestre confusión repetida, en lugar de dejar que el mismo error de propiedad continúe.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee