Lista práctica para una unidad usada envejecida

Por qué un auto usado recibe consultas pero no citas

Responsable: _____ Fecha: _____

- [ ] Revise el último grupo de transcritos y clasifique cada consulta como resistencia al precio, problema de presentación, pregunta sin respuesta o seguimiento débil.
- [ ] Compruebe si la publicación, las fotos y la descripción coinciden con las inquietudes que mencionaron los compradores por teléfono.
- [ ] Verifique que solicitudes clave como recorridos en video, preguntas de trade-in, participación del cónyuge o horario de devolución de llamada quedaron registradas en las notas.
- [ ] Confirme que el seguimiento se realizó cuando el comprador lo pidió y que los intentos de cita quedaron claramente documentados.
- [ ] Decida el siguiente paso solo después de aclarar el patrón: mejorar el contenido, reforzar el seguimiento o abrir una revisión interna del precio.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee