Lista práctica para gerentes: guion de precalificación

Crear un guion de precalificación para la línea más ocupada del concesionario

Responsable: _____ Fecha: _____

- [ ] Defina un solo objetivo de ventas para la línea y colóquelo al inicio del guion para que el personal sepa qué debe lograr la llamada.
- [ ] Limite el guion a las preguntas esenciales que cambian el siguiente paso, como interés por un vehículo, momento de compra y seguimiento preferido.
- [ ] Confirme que el guion indique cuándo Voice Agent debe guardar una solicitud de callback, una visita o una derivación en vivo.
- [ ] Revise muestras de transcripciones en el CRM para verificar que los vendedores reciban el vehículo, la inquietud y el siguiente paso sin idas y vueltas innecesarias.
- [ ] Compruebe que el guion respete los horarios de llamada, permisos y reglas de elegibilidad para callbacks y transferencias.
- [ ] Actualice el guion cuando el personal detecte confusiones repetidas, silencios largos o derivaciones poco claras en las notas guardadas.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee