Lista de verificación imprimible para gerentes y personal de ventas

Mantén en curso la conversación de revisión financiera cuando el comprador cambia de tema

Responsable: _____ Fecha: _____

- ☐ Confirme la última pregunta del comprador y decida si el siguiente paso es una visita, una revisión financiera o un traspaso interno.
- ☐ Elija el objetivo de Advantage que coincida con la conversación actual en lugar de enviar un seguimiento genérico.
- ☐ Verifique que el siguiente mensaje pida solo la información que el concesionario realmente necesita, como enganche, datos del trade-in, empleo o comprobantes de pago.
- ☐ Compruebe que el vendedor o el gerente de ventas apruebe el mensaje antes de enviarlo, si eso forma parte de su proceso.
- ☐ Revise el hilo después de la respuesta y anote si el cliente volvió a cambiar de tema para que el siguiente seguimiento siga enfocado.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee