Lista práctica para gerencia

Usar Voice Agent para dejar listo el siguiente paso en llamadas de ventas sin respuesta

Responsable: _____ Fecha: _____

- [ ] Asigna Voice Agent a la línea o extensión correcta del concesionario y verifica qué llamadas redirigidas contestará.
- [ ] Elige un único objetivo de ventas para la línea y confirma las preguntas esenciales, los temas opcionales y el siguiente paso preferido.
- [ ] Revisa las reglas de buzón de voz y texto para asegurarte de que el mensaje coincida con la prioridad de contacto configurada.
- [ ] Comprueba que las transcripciones guardadas y las notas del CRM lleguen al vendedor o gerente adecuado para el seguimiento.
- [ ] Prueba un callback solicitado por el cliente y una transferencia asistida para que el equipo entienda qué ocurre cuando alguien queda disponible.
- [ ] Confirma que las correcciones de contacto, los recordatorios de cita y las solicitudes de no seguimiento se gestionen según el flujo configurado.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee