

AUTOMOBILE :

Création de trafic en Concession / essai Véhicule Neuf (VN) BtoC et BtoB

- A. Intégration de votre fichier
- B. Gestion de l'entretien téléphonique:
 - 1. Validation du décideur
 - 2. Qualification du véhicule possédé
 - a. Marque, modèle
 - b. Année
 - c. Kilométrage
 - 3. Identification de la position Achat
 - a. ≥ 3 mois
 - b. > 3 à 6 mois
 - c. < 6 mois
 - 4. Proposition d'un RDV si véhicule de ≥ 3 mois
 - 5. Réponse aux objections
 - 6. Accord du prospect
 - 7. Envoi par email ou fax de la fiche prospect avec référence de RDV.
 - 8. Saisie du RDV dans un agenda partagé
 - 9. A J+2 du RDV, rappelle pour connaître la satisfaction du prospect
 - 10. Envoi d'un reporting quotidien avec regroupement par zone/région/nationale...

NB : Des taux d'annulation constatés $> 10\%$

