

Processus de gestion des leads pour le TransportCH 2023

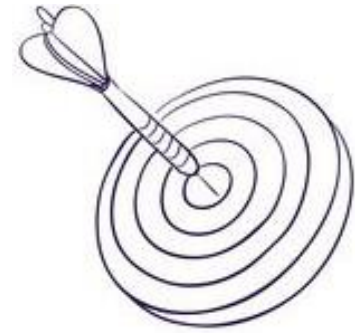
1. Objectifs

Après cette formation, je peux facilement créer des projets clients pour les visiteurs du TransportCH et assurer une bonne coopération avec les CEX.



Objectifs qualitatifs

- Introduire les prospects dans le processus de vente
 - Inviter
 - Déterminer les besoins et susciter des émotions
- Présentation de nouveaux véhicules aux clients existants
 - Le nouveau modèle de VW peut... par rapport à l'ancien.
 - Ce sont les nouvelles fonctionnalités...
- Service client existant
 - Inviter dans l'espace VIP
 - banalités satisfaction de la requête
 - Inviter au showroom



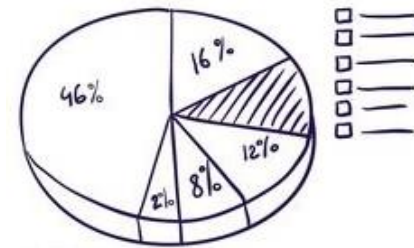
Preuve de réussite

L'attribution aux campagnes est obligatoire car :

1. Preuve de travail des vendeurs
 - attribution du succès
 - Attribution de la mesure du succès



2. Rapports
 - des opportunités pour l'amélioration
 - rapports de gestion



2. Acquisition de leads par les commerciaux sur place

CRM pro Nouveau projet client

No. du projet: Statut: *

Client: *

Interlocuteur: Marque: *

Adresse: * Type de projet: * ☒ Voiture neuve ☐ Occasion

Date du rappel: *

Détail

Partenaire de livrais...: Partenaire: *

Vendeur: *

Lead

Canal: * Véhicule désiré:

Contact: * ☐ par le client ☐ par le vendeur Prebooking: ☐ Lead qualifié

Origine

Source: Action:

Type de demande: ☐ Commande de catalo... ☐ Demande d'essai rou... ☐ Demande d'offre ☐ Personne intéressée

Remarques:

1. Capture normale du projet client
2. Remplir les champs obligatoires
3. entretien de la campagne



Pointe:

Avec "*salon" ... ou "*Caravan", vous trouverez immédiatement la campagne correspondante !

3. Saisie de leads via LeadApp by CEX



Qu'advient-il des prospects enregistrés?

Tous les types de demandes arrivent dans CRMpro.

Le système envoie les catalogues à l'acheteur potentiel et transmet en même temps les prospects au vendeur.

Le vendeur traite la demande du client et essaie de la compléter de manière positive.

