

Processus de gestion des leads pour le TransportCH 2023

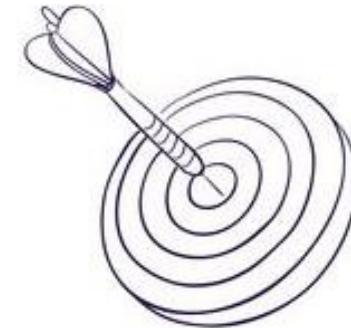
1. Objectifs



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

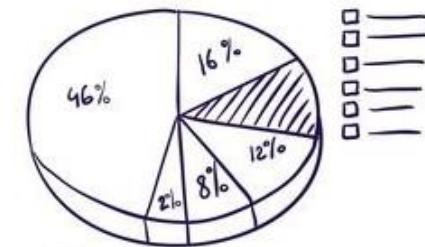
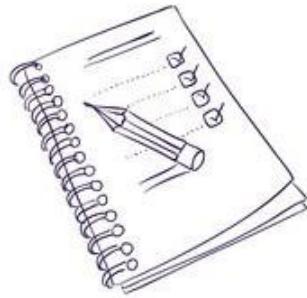


Preuve de réussite

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	* Lead en cours de traitement	<input type="button" value=""/>
Client	*	Marque	* VW-VU	<input type="button" value=""/>
Interlocuteur		Type de projet	* Voiture neuve <input checked="" type="radio"/> Occasion <input type="radio"/>	
Adresse	*	Date du rappel	* 16 oct. 2023	<input type="button" value=""/>
Détail				
Partenaire de livraisons	*	Partenaire	* CHAM, AMAG IMPORT AG (1000)	<input type="button" value=""/>
Vendeur	*	Vendeur	* Alp, Kemal (CHAM, AMAG IMPORT AG)	<input type="button" value=""/>
Lead.				
Canal	*	Visite	Véhicule désiré	ID. Buzz <input type="button" value=""/>
Contact	*	<input type="radio"/> par le client <input type="radio"/> par le vendeur	Prebooking	<input type="button" value=""/> <input type="checkbox"/> Lead qualifié
Origine				
Source	Campagne	Action	2023_VWNF_TransportCH_Walkin <input type="button" value=""/>	
Type de demande	<input type="checkbox"/> Commande de catalog... <input type="checkbox"/> Demande d'essai rou... <input type="checkbox"/> Demande d'offre <input type="checkbox"/> Personne intéressée			
Remarques	<div style="border: 1px solid #ccc; height: 150px; width: 100%;"></div>			
<input type="button" value="Annuler"/> <input type="button" value="Retour"/> <input type="button" value="Clôturer"/>				

- 1 Recherche une personne
- 2 Traiter la personne
- 3 Contrôler les projets clients existants
- 4 Créer un projet client
- 5 Convenir d'un rendez-vous [on](#)

Création d'un projet client

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.

