

MEILLEURES PRATIQUES DE COMMANDE DE VÉHICULE POUR DIRECTEURS FINANCIERS

Virtuel & en concession

Objectifs de chaque point de contact

Application de crédit et qualification du client

Objectif : établir une relation avec le client, recueillir les informations pour les banques et les produits et définir les attentes du processus.

Courriel de bienvenue et introduction des produits adaptés au client

Objectif : Agenda des prochaines étapes, introduire les protections et ouvrir un canal de communication pour les interactions avec le client.

Appel au client pour préparer la rencontre pré-livraison

Objectif : Confirmer la date et l'heure de la rencontre, définir les attentes en matière de temps et donner des détails sur l'assurance automobile (NIV).

Rencontre avec le client

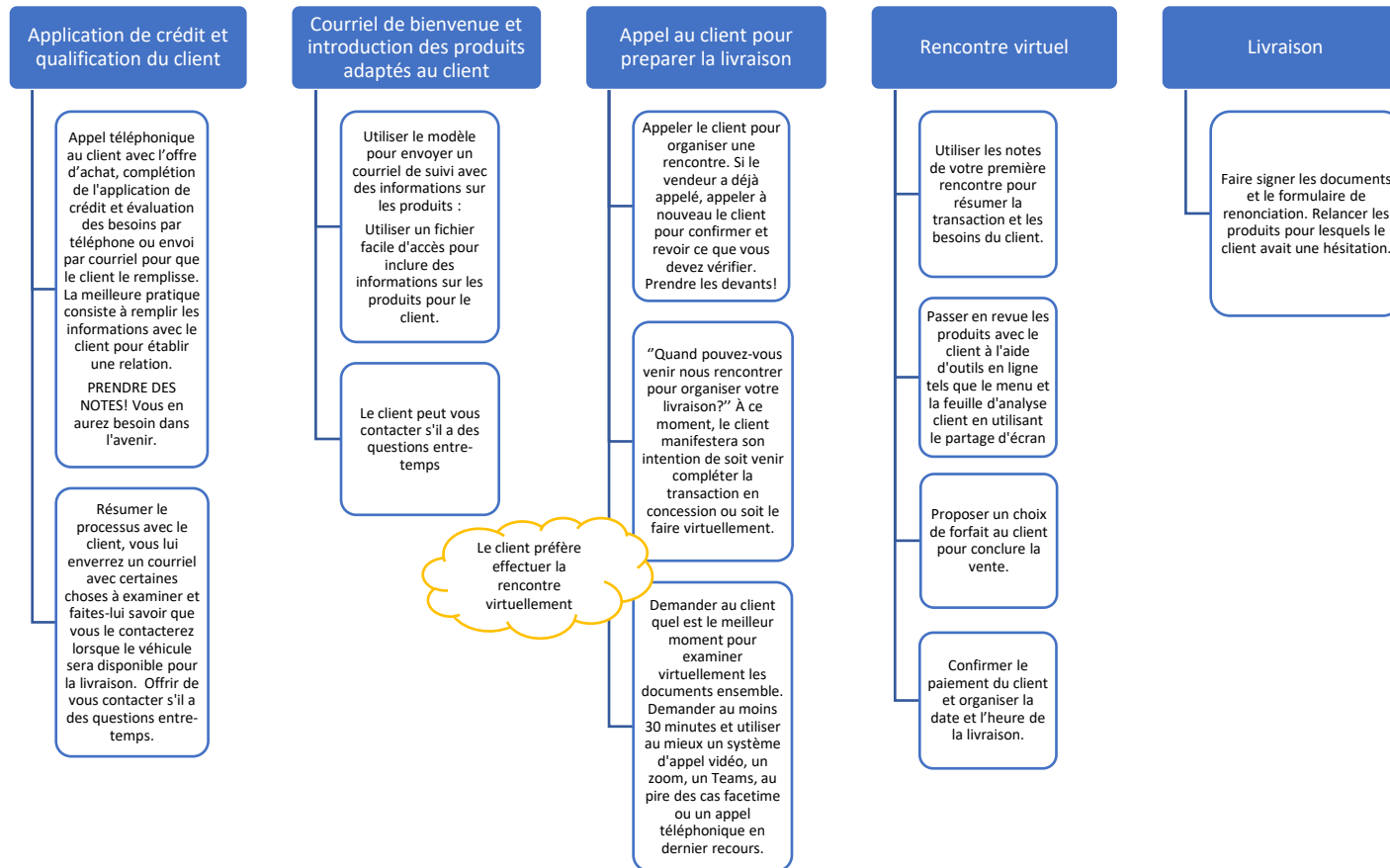
Objectifs: Présenter tout d'abord les produits et conclure la transaction, puis confirmer la date et l'heure de la livraison.

Livraison

Objectifs: Faire signer les documents et offrir les produits en relance.



Étapes vers le succès : virtuel



Étapes vers le succès: en concession

