

## 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.  $\geq 3$  mois
    - b.  $> 3$  à 6 mois
    - c.  $< 6$  mois
  - 4. Proposition d'un RDV si véhicule de  $\geq 3$  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  $> 10\%$

