

I due binari del nostro metodo

# SCRIPT E TECNICHE DI VENDITA

## 1. PROSSIMA RIUNIONE

# GESTIONE PROPRIO DATABASE

## 2. LEADS = OPPORTUNITA'

- PRECISIONE ED ORDINE NELLA COMPILAZIONE DEI DATI
- PRIORITA A DATA RICHIAMO E NOTIFICA
- UTILIZZO MITICOLOSO DELLE NOTE
- PADRONANZA DEL FILTRO E DELLE RICERCHE
- ESITI REALI

### **A. ANAGRAFICHE = CLIENTI CHE HANNO INVIATO I DOC. PER SCORING**

- i. L'ANAGRAFICA VA CREATA SOLO ED ESCLUSIVAMENTE PER INVIARE IL CLIENTE IN SCORING
- ii. NEL MOMENTO IN CUI SI CREA IL BISOGNO DI CREARE UN ALTRO CONTRATTO CON ALTRO BRAND , BASTA RICHIAMARE L'ANAGRAFICA TRAMITE I FILTRI DI RICERCA E CLICCARE IL TASTO NUOVO CONTRATTO

### 3. CONTRATTI = SCORING LAVORATI

- IN FASE DI CREAZIONE CONTRATTO DOVETE ASSOLUTAMENTE ESSERE PRECISI SU QUALE VEICOLO AVETE DIROTTATO IL CLIENTE E SPECIFICARE SE IL VEICOLO DESCRITTO è USATO O NUOVO
- UTILIZZO MITICOLOSO DELLE NOTE
- PRECISIONE ED ORDINE NELLA COMPILAZIONE DEI DATI
- ALLEGARE PRIVACY DEL BRAND SELEZIONATO
- PADRONANZA DEL FILTRO E DELLE RICERCHE
- SEGUIRE LA GIUSTA PROCEDURA

<b>CONTRATTO</b>	
<b>STATO</b>	<b>ESITO</b>
<b>START CONTRATTO</b>	
<b>RICHIESTA SCORING</b>	Preventivo per Scoring
<b>SBLOCCO</b>	Già cliente
	Rivalutabile stesso brand
	Dati errati
	KO documentazione
<b>ATTESA SCORING</b>	OK inviata
<b>KO</b>	KO scoring
	Rivalutabile altro Brand
<b>APPROVATO</b>	Approvato
	Approvato condizionato
	Richiesta preventivo
	Preventivo Ricevuto
<b>EX-APPROVATO</b>	
<b>ORDINE DA CARICARE</b>	Contratto firmato
<b>ATTIVO</b>	Ordine Caricato
<b>ASSISTENZA</b>	Apertura Caso
	Caso in Corso
	Caso Chiuso

#### 4. PRIORITA' DELLA GIORNATA

- CLIENTI IN SCORING NELLA SEZIONE CONTRATTI
- DATA RICHIAMO TRAMITE NOTIFICA E TRAMITE FILTRO (*SE PROGRAMMI BENE LA DATA RICHIAMO DIVENTA LA PRIORITA' ASSOLUNTA ANCHE SULL'ESITO*).  
SE NON PROGRAMMI BENE LA DATA SEI COSTRETTO A LAVORARE PER ESITI ALLORA LA SEQUENZA È:

ESITO	Spiegazione	Data Ricontatto
<b>Attesa Documenti</b>	Cliente da cui si attendono documenti per scoring	In base al documento che si attende.
<b>Acquisito</b>	L'esito con cui vengono assegnate le leads.	Data inserita dall'operatore.
<b>Preventivo per appuntamento</b>	Lead in cui sono stati inseriti i dati per effettuare un preventivo intestato.	Data dell'appuntamento col cliente.
<b>Preventivo ricevuto</b>	Il BO ha allegato i preventivi richiesti.	Data inserita dal BO.
<b>KO preventivo</b>	Errore nei dati per il preventivo. (Leggi Note)	Data inserita dal BO.
<b>Ricontattare</b>	Cliente con cui si è in contatto telefonico o per appuntamento dal vivo.	Data dell'appuntamento col cliente.
<b>Da Rinnovare</b>	Cliente con noleggio/leasing in corso.	3/6 mesi prima della scadenza.
<b>NON interessato</b>	Cliente non interessato al noleggio.	Posticipare di 1-3 mesi.
<b>KO definitivo</b>	Cliente già NON INTERESSATO che conferma il disinteresse.	Posticipare di un anno.
<b>CHIUSO</b>	Lead che ha generato un'ANAGRAFICA alla ricezione dei documenti	In base all'esito dello scoring.

*Imparare ad imparare e la competenza più importante*