

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

*Imparare ad imparare e la competenza più importante*