



Modèles de courriel de crédit

Principes de base des courriels

- Soyez simple. Les courriels rédigés au niveau de lecture de 6e année obtiennent 5 fois plus de résultats que ceux rédigés au niveau de lecture universitaire.
- Soyez bref. La plupart des courriels sont maintenant consultés sur les téléphones mobiles. S'ils ne sont pas compatibles avec un téléphone mobile, ils ne seront pas lus.
- Posez des questions dont vous connaissez déjà la réponse - cela invite le client à la conversation tout en gardant le contrôle.
- Personnalisez. N'ayez pas peur de mentionner les actions du client (tel que d'avoir visité une page VDP en particulier) ou de vous exprimer à votre façon (faire une blague, etc.)
- N'UTILISEZ PAS un langage trop professionnel. Les gens ne répondent pas aux courriels qu'ils pensent être des modèles.

Première réponse

Lead partiel

Nouveau message

À :

Cc Bcc

Objet : [nom du client] – je voudrais vous aider dans votre recherche de financement.

Salut [nom du client].

Je suis [nom du représentant] et je travaille chez [concessionnaire]. Mon travail est de faciliter le financement automobile pour nos clients. J'ai remarqué que vous avez commencé à utiliser notre outil de recherche financière en ligne. Bonne idée ! Je voulais tendre la main parce que vous n'avez pas tout à fait atteint la fin du processus où vous recevez un rapport de crédit gratuit et calculez vos paiements mensuels.

Vous êtes en fait très proche de pouvoir faire une demande de financement - une fois approuvé(e) vous pourrez simplement vous promener dans la cour et choisir le véhicule que vous voulez.

Je voulais juste voir quelle prochaine étape vous convient le mieux. Êtes-vous au point où vous voulez faire une application rapide pour pouvoir simplement vous promener dans la cour et choisir le véhicule que vous voulez ?

Ou, serait-il préférable pour moi de simplement vous aider avec la recherche pour le moment, comme votre crédit et le montant du paiement ?

Laissez-moi savoir ce que en vous pensez.

[nom du représentant]

PS - Je suis heureux de sauter sur le téléphone et d'en discuter si c'est plus facile pour vous.

Envoyer



Première réponse

Lead de crédit

Nouveau message

À :

Cc Bcc

Objet : [Nom du client] - vous serez certainement approuvé maintenant.

Salut [nom du client].

Je suis [nom du représentant] et je travaille chez [concessionnaire]. Une partie de mon travail consiste à faciliter le processus financier pour des clients comme vous.

Je voulais connaître votre profil de crédit - sur la base des informations que vous avez fournies, vous serez approuvé pour le crédit dans notre concession!

Serait-il possible de nous fournir des informations supplémentaires afin que nous puissions procéder à l'approbation de crédit?

Merci d'avance.

[nom du représentant]

S'il vous est plus facile de discuter au téléphone ou d'envoyer des SMS, faites-le moi savoir.

Envoyer



Première réponse

Lead complet

Nouveau message

À :

Cc Bcc

Objet : [Nom du client] - vous seriez définitivement approuvé

Salut [nom du client].

Je m'appelle [nom de représentant], et je travaille chez [concession]. Mon objectif est de rendre le processus de financement simple pour les clients. J'espère que vous avez trouvé notre outil en ligne utile !

Je vous contacte car j'ai remarqué que vous avez obtenu votre profil de crédit et calculé un paiement mensuel. Il y a tellement d'options disponibles pour vous en fonction des informations que vous avez fournies.

La prochaine étape est de faire une demande de financement rapide afin que nous puissions obtenir votre approbation officielle. Une fois que nous aurons obtenu cette approbation, vous pouvez

essentiellement choisir parmi tous les véhicules dans notre cour ! C'est vraiment simple - nous pourrions le faire par téléphone, et je vous enverrais toutes les informations nécessaires par courriel / texte, et nous pourrions prendre rendez-vous une fois que vous avez été approuvé.

Voulez-vous aller de l'avant ?

Merci d'avance,

[nom du représentant]

Envoyer



Deuxième réponse

Suivi rappel

Transférez le premier courriel que vous avez envoyé, et utilisez ce message.

Nouveau message

À :

Cc Bcc

Objet : Re: (le sujet du courriel précédent)

Salut [nom du client].

Je veux tout simplement faire un suivi de mon courriel récent.

Ne vous inquiétez pas, je comprends à quel point vous êtes occupé - mais je ne voulais pas que mon courriel se perde dans votre boîte de courriels indésirables.

Merci,

[nom du représentant]

Envoyer



Réponse finale

Courriel de conclusion

Une fois que vous avez complété ce que votre concessionnaire considère comme un cycle complet de tentatives de contact (4-5 appels + 2-3 courriels), envoyez un courriel de conclusion.

Nouveau message

À :

Cc Bcc

Objet : [\[Nom du client\]](#) ce n'est pas vous, c'est moi.

Salut [\[nom du client\]](#).

J'ai essayé de vous contacter à quelques reprises, car vous êtes dans une très bonne position par rapport à la plupart des autres personnes en termes de financement d'un véhicule.

Comme je n'ai pas eu de nouvelles, je suppose que vous n'êtes pas intéressé pour l'instant.

Si j'ai mal compris ou que ce n'est pas le bon moment et vous préférez que je fasse un suivi dans quelques semaines, SVP me le faire savoir.

Merci, et bonne chance !

[\[nom du représentant\]](#)

Envoyer



Réponse au courriel d'objection

« Je ne faisais qu'une recherche »

Quand un client répond à un premier message avec l'ancienne objection « je ne faisais qu'une recherche », répondez comme suit.

Nouveau message

À :

Cc Bcc

Objet : Re: [La première ligne d'objet]

Bonjour [nom du client].

Merci beaucoup de m'avoir rappelé. Je comprends parfaitement que vous ne faisiez que des recherches en ligne - la plupart des gens que j'aide sont dans cette position, c'est la raison pour laquelle j'ai vous ai contacté.

La plupart des acheteurs de voitures finissent par avoir besoin de plus d'informations qu'ils ne peuvent trouver en ligne. Si vous êtes dans cette situation, je peux vous aider ! Peu importe, je veux que vous sachiez que je suis ici pour vous aider dans vos recherches, pas pour essayer de vous vendre quelque chose, et je pense que puisque vous avez utilisé cet outil de crédit, je pourrais probablement vous aider à trouver des informations spécifiques à à vous et à votre situation.

Pensez-vous que ce serait une bonne idée d'en discuter rapidement au téléphone ou en personne ?

Sinon, pas de soucis, mais je voulais tout simplement vous faire savoir que je suis là pour vous aider dans votre recherche, et non pour essayer de vous vendre quoi que ce soit.

Merci,

[nom du représentant]

Envoyer



Modèles de message d'essai

1er message

Bonjour [nom du client].
Comment allez-vous ? :) C'est [nom de représentant] chez [concession]. Je viens de recevoir votre demande et je comprends que vous êtes à la recherche d'un véhicule et de financement. Quel type de véhicule recherchez-vous ?

2ème message

Certainement. J'ai pu remplir la majorité de votre demande de financement, mais je dois confirmer quelques petites choses. Une fois cela fait, nous serons en mesure de voir quelles sont vos options. Puis-je compléter le tout avec vous par messagerie texte ?

Confirmation de rendez-vous

Bonjour [nom du client], un petit rappel que vous avez un rendez-vous aujourd'hui à [time] avec [représentant des ventes] à [nom de la concession] ([adresse de la concession]) Veuillez répondre Oui ou Non pour confirmer votre rencontre.

Questions de texte pour demande de crédit :

- Quel est votre nom complet, votre date de naissance, votre état matrimonial et votre adresse de courriel ?
- Quelle est votre adresse postale complète ? Depuis combien de temps y habitez-vous ? Possédez-vous / louez-vous / habitez-vous avec votre famille ? Combien payez-vous ?
- Merci. Puis-je savoir votre adresse précédente, et combien de temps vous avez habité là-bas ? (je n'ai besoin que de 2 ans d'antécédents).
- Super. Où travaillez-vous présentement ? Quelle est votre poste ? Depuis combien de temps travaillez-vous là-bas ? Quel est votre revenu mensuel avant impôts ?
- Très bien. Où avez-vous travaillé auparavant ? Quelle était votre poste ? Quel était votre revenu ? (je n'ai besoin que de 2 ans d'antécédents).
- Très bien. Avez-vous d'autres sources de revenus ? Avec quelle banque faites-vous affaires ? Avez-vous fait l'objet de reprises de possession ou de faillites dans le passé ?
- Pas de problème. Préférez-vous les paiements mensuels ou bihebdomadaires ? Avez-vous l'intention de faire un acompte ? Avez-vous un cosignataire ?
- Puis-je obtenir votre autorisation indiquant que tous les renseignements que vous m'avez fournis sont exacts au meilleur de votre connaissance, et que vous autorisez [le représentant des ventes] à accéder à votre crédit et à obtenir l'approbation ?
- Merci. Une fois que je vous ai approuvé et que tout est prêt, quand pourrez-vous visiter la concession pour examiner vos options et faire évaluer votre véhicule ?