



Scénarios de crédit

Lead partiel

Le client a inscrit son nom et ses coordonnées,
et son consentement

Salut [nom du client], c'est [nom du représentant des ventes] chez [concession].

Je sais que vous ne vous attendiez pas à mon appel, mais avez-vous un moment ?

Je vous appelle car vous avez visité notre site web et vous avez commencé à utiliser notre outil de recherche de financement, mais vous n'avez pas tout à fait terminé le processus.

C'est très commun. Je travaille avec beaucoup de clients qui commencent à faire des recherches sur le financement en ligne et ils aiment que je les aide à simplifier le financement - il s'agit d'en savoir plus sur vos antécédents et votre budget.

Puis-je vous poser quelques questions faciles à cet égard ? Merci !

Avez-vous essayé d'utiliser cet outil pour comprendre vos antécédents de crédit, ou le savez-vous déjà ?

Oui, j'ai essayé ▶ Super ! Je peux certainement vous aider. Entre moi et cet outil, nous pouvons vous dire exactement si vous obtiendrez ou non le financement basé sur votre crédit.

Je le sais déjà ▶ Parfait !

Avez-vous songé à votre budget, ou serait-il utile de savoir à quoi ressemblerait un paiement mensuel ?

Oui, je connais mon budget ▶ Super ! Eh bien, vous avez un pas d'avance sur les autres.

Je ne connais pas mon budget ▶ Pas de problème, c'est pour ça que je pose la question. C'est un peu difficile de le savoir jusqu'à ce que vous sachiez ce que serait un paiement réaliste et abordable pour vous.

Merci d'avoir partagé tout cela avec moi, [\[nom du client\]](#).

Honnêtement, selon votre situation, vous êtes comme la plupart de mes clients qui ont fait des recherches en ligne et sont arrivés au point où il est logique de faire une demande de financement.

Nous avons la plupart des informations dont nous avons besoin, il ne manque que quelques éléments.

Je sais déjà que vous seriez approuvé - mais pensez-vous qu'il serait logique de faire demande afin de connaître le montant ?

Oui ▶ Super ! J'aurais besoin de quelques informations (obtenez les informations pour la demande de crédit). Voulez-vous fixer un rendez-vous maintenant ou quand je vais vous rappeler avec l'approbation ?

Non ▶ Pas de soucis, il faut attendre le bon moment et je veux vous aider à vous sentir à l'aise lorsque vous faites des recherches. Selon les informations que vous avez fourni au sujet de [\[réponse sur budget\]](#) et [\[réponse sur antécédents\]](#), il semble que ce serait une bonne idée de [\[déterminer votre paiement mensuel / déterminer votre crédit\]](#). Je peux le faire pour vous très facilement avec quelques outils ici à la concession. Serait-ce une bonne idée de prendre 30 minutes pour nous visiter et en discuter avec nous en personne ?

Oui ▶ Super, quand pourriez-vous venir nous visiter ?

Non ▶ Pas de problème. Dernière question - est-ce tout simplement une question de temps ? Car il me ferait plaisir de faire un suivi à un meilleur moment.

Lead de crédit

Le client a obtenu son profil de crédit

Salut [Nom du client], c'est [nom dureprésentant des ventes] chez [concession].

Je sais que vous ne vous attendiez pas à mon appel, mais avez-vous un moment ?

Je vous appelle car vous avez visité notre site et il semble que vous avez obtenu un rapport de crédit de notre outil de financement - n'est-ce pas ?

Excellent - c'est pourquoi je vous appelle ! J'ai une question et des conseils pour vous. J'ai remarqué que vous n'avez pas calculé un paiement mensuel.

Avez-vous songé à votre budget, ou serait-il utile de savoir à quoi ressemblerait un paiement mensuel ?

Oui, je connais mon budget ▶ Super ! Eh bien, vous avez un pas d'avance sur les autres budget

Je ne connais pas mon budget ▶ Pas de problème, c'est pour ça que j'ai posé la question. C'est un peu difficile de le savoir jusqu'à ce que vous sachiez quel est un paiement mensuel réaliste et abordable pour vous.

D'après votre profil de crédit, je sais que vous serez approuvé. À ce stade, je vous recommande certainement de faire une demande de crédit comme prochaine étape.

Nous avons déjà la plupart des informations dont nous avons besoin, et nous savons déjà que vous seriez approuvé - il suffit de voir pour combien vous serez approuvé.

Pensez-vous que ce serait une bonne idée de faire demande et de voir pour quel montant vous seriez approuvé ?

- Oui** ▶ Super ! J'aurais besoin de quelques informations [\[obtenir des informations pour la demande de crédit\]](#). Voulez-vous que je vous rappelle lorsque la demande est approuvée pour fixer un rendez-vous, ou préférez-vous le faire maintenant ?
- Non** ▶ Pas de soucis, il faut attendre le bon moment et je veux vous aider à vous sentir à l'aise lorsque vous faites des recherches. En se basant sur ce que vous avez dit au sujet [\[réponse budgétaire\]](#) il semble qu'il serait logique de [\[déterminer votre paiement mensuel / quelle voiture vous voulez acheter\]](#)- Je peux le faire très facilement pour vous ici au magasin. Serait-ce une bonne idée de prendre 30 minutes pour en discuter en personne ?
- Oui** ▶ Super, quand pourriez-vous nous visiter ?
- Non** ▶ Pas de problème. Dernière question - est-ce tout simplement une question de temps ? Car il me ferait plaisir de faire un suivi à un meilleur moment.

Paiement mensuel

Le client a obtenu le profil de crédit et a calculé le paiement

Salut [nom du client], c'est [nom du représentant des ventes] chez [concession].

Je sais que vous ne vous attendiez pas à mon appel, mais avez-vous quelques moments ?

Je vous appelle car vous avez visité notre site Web et il semble que vous avez utilisé notre outil de financement pour obtenir votre crédit et calculer un paiement - c'est vrai ?

Super - c'est pourquoi je vous ai appelé ! À ce stade, je vous recommande certainement de faire une demande de crédit comme prochaine étape. Nous avons déjà la majorité des informations dont nous avons besoin, nous savons déjà que vous seriez approuvé - c'est juste une question de savoir pour quel montant vous serez approuvé, ainsi que quelques autres détails.

Une fois que ce sera fait, vous serez en mesure de choisir parmi tous les véhicules dans la cour.

Pensez-vous qu'il serait logique de faire une demande ?

Oui ▶ Super - j'aurai besoin de quelques informations [[obtenez les informations pour la demande de crédit](#)]. Voulez-vous que je vous rappelle lorsque la demande aura été approuvée pour organiser un rendez-vous, ou est-ce plus facile de l'organiser maintenant ?

Non ▶ Pas de soucis, il faut attendre le bon moment et je veux vous aider à vous sentir à l'aise lorsque vous faites des recherches. Est-ce tout simplement une question de temps, ou y a t-il autre chose qui vous retient ? Je serais heureux(se) de de faire un suivi à un meilleur moment.