

# OS 10 MOTIVOS DE PERDA

O motivo como se anota no CRM, o erro que costuma custar essa venda, e quando ele volta. **Ataque o motivo que mais aparece no mês.**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>01</div> <div>PREÇO OU PARCELA ALTA</div> <div>O QUE COSTUMA CUSTAR ESSA VENDA</div> <div>Desconto no escuro, sem isolar: era o carro ou o bolso?</div> <div>VOLTA EM</div> <div>7 dias</div> <div>Liga com um <b>carro na faixa dele</b>, ou com o formato novo: prazo e entrada.</div> | <div>02</div> <div>ENTRADA INSUFICIENTE</div> <div>O QUE COSTUMA CUSTAR ESSA VENDA</div> <div>Não perguntou quanto ele tem e quanto quer de parcela.</div> <div>VOLTA EM</div> <div>15 dias</div> <div>Liga com a <b>simulação de entrada menor</b>, ou o carro dele como entrada.</div> | <div>03</div> <div>TROCA AVALIADA BAIXA</div> <div>O QUE COSTUMA CUSTAR ESSA VENDA</div> <div>Avaliação por foto, número solto no WhatsApp.</div> <div>VOLTA EM</div> <div>3 dias</div> <div>Reavalia com o gerente e liga com o <b>número novo</b>: "traz que eu vejo na sua frente".</div>              | <div>04</div> <div>CRÉDITO REPROVADO</div> <div>O QUE COSTUMA CUSTAR ESSA VENDA</div> <div>Pedi CPF cedo demais, ou tentou um banco só.</div> <div>VOLTA EM</div> <div>7 dias</div> <div>Liga com a resposta de <b>outro banco</b>, avalista ou formato novo.</div> | <div>05</div> <div>COMPROU EM OUTRA LOJA</div> <div>O QUE COSTUMA CUSTAR ESSA VENDA</div> <div>Demorou pra responder, ou mandou o número pelo WhatsApp.</div> <div>VOLTA EM</div> <div>7 dias</div> <div>Liga, <b>parabeniza e pede indicação</b>. Cliente que comprou em outra ainda conhece 250 pessoas.</div> |
| <div>06</div> <div>DESISTIU DA COMPRA</div> <div>O QUE COSTUMA CUSTAR ESSA VENDA</div> <div>Aceitou o "vou pensar" sem descobrir a dúvida real.</div> <div>VOLTA EM</div> <div>15 dias</div> <div>Liga com uma pergunta: <b>"o que mudou?"</b> Se for o formato, monta na loja.</div>         | <div>07</div> <div>SUMIU</div> <div>O QUE COSTUMA CUSTAR ESSA VENDA</div> <div>Parou no 3º toque. Mensagem em cima de mensagem, sem ligação.</div> <div>VOLTA EM</div> <div>7 dias</div> <div>Liga de <b>outro número, em outro horário</b>. Depois, régua de novo.</div>                | <div>08</div> <div>NÃO TÍNHAMOS O CARRO</div> <div>O QUE COSTUMA CUSTAR ESSA VENDA</div> <div>Não mostrou o segundo carro: 82% compram um diferente do que pediram.</div> <div>VOLTA EM</div> <div>até 15 dias</div> <div>Anota modelo, ano e faixa. <b>Liga no dia em que entrar</b> um que serve.</div> | <div>09</div> <div>FORA DA REGIÃO</div> <div>O QUE COSTUMA CUSTAR ESSA VENDA</div> <div>Nada: é o anúncio. Avisa o marketing pra ajustar o raio.</div> <div>VOLTA EM</div> <div>não volta</div> <div>Encerra com educação. <b>Não gasta ligação.</b></div>          | <div>10</div> <div>CONTATO INVÁLIDO</div> <div>O QUE COSTUMA CUSTAR ESSA VENDA</div> <div>Nada: confere o número na origem e avisa o marketing.</div> <div>VOLTA EM</div> <div>não volta</div> <div>Encerra. <b>Não gasta ligação.</b></div>                                                                     |

A REGRA DO PERDIDO

Perdido só entra **com um destes 10 motivos e a data de retorno**. Motivo real é assim: **"Creta 2021, parcela de R\$ 2.400, ele queria R\$ 1.900"**. "Não deu certo" não corrige nada e não volta nunca. Na data, o card volta pra **Retorno** e você liga com a solução. É o combustível da repescagem do dia 23.