

●担当者不在案件の場合、以下をヒアリング

『ご担当者様は次何時ごろであればいらっしゃいますか？』

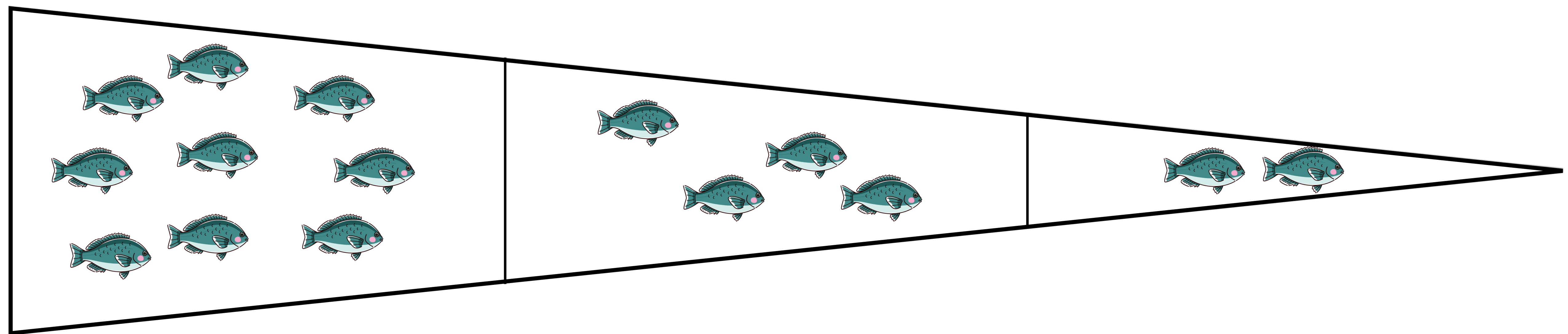
『夕方頃であればお戻りですか？』 (Yes/Noで答えられる質問はアンサーを取りやすい)

→基本はずっと居ない場合は永久NGに割り振り

『次回ご連絡させて頂く際、どなた様宛にご連絡させて頂ければよろしいでしょうか？』

→コメントにメモし、全体で次回担当者に対して連絡を取る

→見込みを効率的に増やして囲い込み



新規や不在リスト

ヒアリングで見込獲得

APP獲得