

Cuestionario SEAT Casa Toro Calle 170

¿Envía al cliente la ficha técnica o catálogo por mail y WhatsApp?

R= Cuando le pregunté por la cotización, David me informa que no tienen sistema que apenas cuente con el envía la información.

¿Envía la oferta (cotización) en un formato adecuado por mail y WhatsApp?

R= Igual hasta tener sistema podría enviarla.

¿El escritorio del Asesor se encuentra en condiciones de orden y aseo adecuados?

R= El asesor no me lleva a su escritorio toda la asesoría se hace en el carro y en la entrada del concesionario.

¿Como era la presentación personal, lenguaje y conocimiento del asesor?

R= El asesor se encuentra con ropa informal, sin logos de la empresa, un lenguaje amable muy simpático, juvenil, y muy cordial y cómodo, el conocimiento técnico adecuado, y hace mucho énfasis en el performance la imagen y sonido del vehículo, según mi conocimiento una persona gomosa de los autos tuning.

¿Cómo describiría el acceso y mantenimiento del concesionario?

R= Se sentía muy pequeño el sitio, el acceso fácil, demasiado cargado, pisos aseados y agradable.

¿Los vehículos cuentan con placas con el nombre del modelo?

R= Si los vehículos en exhibición tenían placa con nombre del modelo.

¿Los vehículos se encuentran limpios?

R= Los vehículos están limpios, el asesor debe utilizar el vehículo de test para mostrarme, al entrar tiene un olor fuerte gasolina me explica David que en el tuvieron que traer la gasolina para los otros vehículos, por lo demás muy limpio.

¿Se encuentran los habladores con las características del vehículo (ficha técnica) al lado de este?

R= Si el hablador se encuentra al lado de los vehículos con la información completa.

¿Algo lo hizo sentir incomodo durante la visita?

R=El olor a gasolina era muy fuerte incluso en el video lo expreso.