

批发零售服务 商业信誉等级认证申请办理流程

产品名称	批发零售服务 商业信誉等级认证申请办理流程
公司名称	广州亿方达信息科技有限公司
价格	1320.00/套
规格参数	品牌:亿方达 证书用途:招投标、企业展示宣传等 服务保障:正规机构发证、多网可查
公司地址	广州市天河区灵山东路16号301-310-67（仅限办公）
联系电话	13922353360 13922353360

产品详情

广州亿方达信息科技有限公司在行业内享有较高的声誉，以广州为中心辐射全国各地，多年来承蒙广大客户的厚爱。公司专注于荣誉企业资质认证服务，为各中小企业提供、系统的资质认证服务。荣誉资质认证包括：AAA级信用企业、ISO体系认证、守合同重信用企业、资信等级证书、荣誉证书、清洁服务类资质证书，通过本公司办理的企业荣誉等级，被全国各地所认可，可以用于招标投标，为你的企业增加中标的可能性。至今为止，我公司帮各中小企业1000多家企业通过认证。

一、企业建立和完善售后服务体系之间的关系：

售后服务，就是在商品出售以后所提供的各种服务活动。从推销工作来看，售后服务本身同时也是一种促销手段。在追踪跟进阶段，推销人员要采取各种形式的配合步骤，通过售后服务来提高企业的信誉，扩大产品的市场占有率，提高推销工作的效率及效益。是企业对客户在购买产品后提供多种形式的服务的总称，其目的在于提高客户满意度，建立客户忠诚。现代理念下的售后服务不仅包括产品运送、安装调试、维修保养、提供零配件、业务咨询、客户投诉处理、问题产品召回制、人员培训以及调换退赔等内容，还包括对现有客户的关系营销，传播企业文化，例如建立客户资料库、宣传企业服务理念、加强客户接触、对客户满意度进行调查、信息反馈等。

二、售后服务体系的作用与特性：

- 1、售后服务是买方市场条件下企业参与市场竞争的尖锐利器。
- 2、售后服务是保护消费者权益的防线。
- 3、售后服务是保持顾客满意度、忠诚度的有效举措。

4、售后服务是企业摆脱价格大战的一剂良方。

5、售后服务是企业可持续发展的必然要求。

所以企业自主建立独立的售后服务体系是大势所趋。

三、售后服务体系的应用：

1、售后服务本身可以产品化，可以明码标价的和客户沟通，把原本简单的服务变成可以量化的产品，可以将其以媒介的形式使其功能化、多元化；

2、可以考虑多元化合作方式以委托形式由分站个体自主经营。

四、售后服务体系的基础条件：

1、售后服务需要公司相关机制保证，规划相应资源投入，应列入成本预算；

2、需要阶段性提升售后服务能力，需制定相应的培训机制以及相关资料，以公司为主导辅助各个分点服务水平提高，使其综合服务能力提高；

3、建立在销售策略以及方向对等的基础之上。

五、售后服务体系的基础要点：

1、告知：在产品说明书的编辑过程中加入产品设计及服务的理念，对最终客户直接阐述；

2、网上在线实时服务：建立完备的服务性网站，提供相应的终端远程服务,包括售后服务维修操作手册（提供下载），常见问题解答（在线）；

3、声讯服务；

4、现场服务；

5、反应速度以及服务效率。

六、建立售后服务体系大致步骤分为以下几个阶段：

（1）筹备阶段:

在售后服务体系建立前期需要做大量的筹备工作，也就是为建立良好的体系做好基础的准备和保障工作，其中包含了：

1、产品定位；

2、成本核算；

3、风险；

4、销售策略以及发展方向；

售后服务体系的建立必须建立在良好的运营情况之下，销量是基础条件。

（2）组织阶段:

在基础条件达到的情况下我们在组织建设体系的阶段就需要为前期运营做好准备：

- 1、通过部分数据分析市场分布，大致拟定初期目标市场针对性的优先建立售后服务部分网点；
- 2、详细网点建设以及产品质量有可能会产生的成本及风险，归入产品成本（包含人力成本）；
- 3、拟定网点建设模式，合作模式以及区域代理标准；
- 4、详细分析并过滤洽谈方式以及相关资料整理成册，拟定话术，培训业务员，开展初期的商务接洽；

（3）运营阶段:

- 1、成立独立的话务专线（提供全方位包括产品设计、技术、售后服务等与企业或产品相关的咨询）；
- 2、通过组织阶段初期的商务接洽，继续优化洽谈条件，合理考虑及分源以达到促进合作的条件；
- 3、根据初期商务接洽的结果总结并持续开发拟定待开发区域网点，在过程中不断总结并汇总已开发区域网点联络方式、地区以及规模概述；
- 4、优化提高雏形体系服务质量以及工作模式，提高工作效率（重点协调公司售后中心与网点之间快速反应机制）；

（4）商务拓展:

当售后服务体系建立成熟后可以利用已有资源多元化的应用体系进行商务拓展：

- 1、发展网点成为我们的区域代理商，亦可自行开发区域代理；
- 2、利用“太阳伞”式体系网点分布特性开发商务合作途径，多元化经营多种产品售后服务；
- 3、发展后期可利用已有成熟网络以及多元化的商务合作自行组织物流体系（在销售稳定，网络成熟以及产品多元化的情况下，企业后期本身就应该自行发展物流体系，这是属于企业整合产业链的必经过程，优化成本拓展利润途径的方式），如果组建物流体系初期可以考虑与物流企业合作，掌握产品汇总的主动权，后期自行组建网络涉足物流行业；
- 4、售后服务体系建立成熟以后我们可以与生产型企业合作，为其提供的售后服务保障，在产生利润的同时可以在物流产品汇总的环节掌握主动权——成立的以售后服务为中心的服务型企业；
- 5、在物流产品汇总的过程当中我们自身销售也会牵涉到大量的物流，这将会是很大的成本支出，初期我们可以与物流公司洽谈合作，降低运输成本，后期我们可以自行开发物流体系，进一步整合产业链，优化成本——成立的物流公司；
- 6、成立独立的品牌公司，实体企业集合设计-开发-生产-销售-售后服务为一体的实体制造型企业；
- 7、依托优秀的售后服务体系——成立的多元化产品销售的销售公司；

