

诚信管理体系认证 证书能够提高企业的知名度

产品名称	诚信管理体系认证 证书能够提高企业的知名度
公司名称	广东昊霖企业管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	服务优势:流程熟悉，一对一服务 适用范围:全国中小微企业 办理周期:7-10个工作日
公司地址	广东省深圳市宝安区松岗街道芙蓉路9号
联系电话	18029803901

产品详情

完善的客户服务体系的操作程序是通过售后和维修后的跟踪工作，及时发现商品使用中的问题，并采取相应措施妥善处理问题的症结所在。保留客户制度的理念是将事后的被动服务转变为事前的主动服务，并实施产品定期检验制度，防止事故发生。这样，即使将售后服务转化为售后转售系统，企业的后期销售也能日臻完善，从而提高客户满意度，进一步巩固客户关系，达到转售的目的。

企业的本质是企业利益相关者之间一系列契约的联系。因此，企业信用是企业与投资者、管理者、生产者、债权人、供应商、客户和公众之间的信用关系体系，其中客户信用是重要的因素。因此，客户管理是企业诚信管理的核心环节。为了有效地进行客户管理，获取客户信用，必须建立和完善客户管理和服务体系。一个完善的客户管理和服务体系应该包括以下四个子系统。

客户数据库子系统。建立客户数据库，有效利用数据库中存储的客户数据，科学、系统地管理客户，提高客户满意度，实现商品转售。客户数据库的建立有助于企业掌握各类客户的个性特征和需求动态，设计和改进产品，提供营销服务，从而形成良好的关系，更好地满足客户的需求，密切和加强企业与客户的关系，培养更忠诚的客户。

客户服务子系统。客户服务系统是一支随时准备进入客户服务线的快速反应部队。能够快速响应客户的意见、投诉和不满，并妥善解决。该系统应包括两个服务系统：客户服务系统和客户保留系统。