

售后服务管理师证书 对自身的好处 申办正规可靠

产品名称	售后服务管理师证书 对自身的好处 申办正规可靠
公司名称	广东昊霖企业管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	服务范围:全国 申报作用/用:提升信用度 招投标加分 适用范围:全国中小微企业
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	19867388811

产品详情

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后防线。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、风险评估；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

广东昊霖企业管理有限公司主营认证项目范围有：

1、文物清洗维护服务资质评价证书 评级准则

- 2、文物清洗维护服务资质评价证书 认监委备案查询
- 3、化学防腐清洗服务资质评价证书 认监委备案查询
- 4、化学防腐清洗服务资质评价证书 评级准则
- 5、皮革清洗养护服务资质评价证书 评级准则
- 6、皮革清洗养护服务资质评价证书 认监委备案查询
- 7、高压水射流清洗服务资质评价证书 认监委备案查询
- 8、高压水射流清洗服务资质评价证书 评级准则
- 9、消毒清洁养护服务资质评价证书 认监委备案查询
- 10、消毒清洁养护服务资质评价证书 评级准则
- 11、建筑物日常清洁养护施工服务资质评价证书 认监委备案查询
- 12、建筑物日常清洁养护施工服务资质评价证书 评级准则
- 13、建筑物二次供水设施清洁养护施工服务资质评价证书 评级准则
- 14、二次供水设施清洁养护施工服务资质评价证书 认监委备案查询
- 15、客运车辆保洁服务资质评价证书 认监委备案查询
- 16、客运车辆保洁服务资质评价证书 评级准则
- 17、客运车辆保洁服务资质评价证书 申报程序
- 18、客运车辆保洁服务资质评价证书 办理要求

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、详细评估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，合理考虑及分配资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

其提供优质的售后服务保障，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；