

宾利汽车4s店 宣城汽车4s店 合肥车立方4s店

产品名称	宾利汽车4s店 宣城汽车4s店 合肥车立方4s店
公司名称	安徽斑马文化传媒有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	合肥市包河区包河大道与高铁交叉口美生大厦金座1811
联系电话	18110961158

产品详情

随着国民消费观念的转变和消费水平的提高，尼桑汽车4s店，汽车的销量稳步上升，jeep汽车4s店，相关的汽车业务（整车销售、配件和维修）也随之上涨。如何提高服务客户的效率与质量，已是迫在眉睫需要解决的问题。易泊车牌识别系统，利用车辆的动态视频或静态图像进行牌照号码、牌照颜色的自动识别，通过对图像的采集和处理，完成车牌的自动识别，提取目的数据信息，再通过数据接口送达CRM系统，第一时间为4S店的销售或服务人员提供到店的客户信息，便于展开服务，提升客户满意度。

Kotler（2015）认为客户满意度是消费者在购买前的期望下，宾利汽车4s店，对产品品质的购后评价。感觉的程度高低对客户而言，来源于比较产品功能性的感知与客户赋予产品的期望后产生，如果功能性低于客户期望值，客户会有不满意的情绪出现；如果功能性匹配或者比预期中要高出许多，客户感到满意。游宗仁（2012）认为消费者接受服务前的期望，与实际接受服务的过程或结果，经主观评估后所产生正向或负向的感受。陈宗雄&沉进成（2014）认为一个人所感觉满意程度的高低，宣城汽车4s店，源自对产品功能特性的知觉与个人对产品的期望。段存吉（2014）认为服务前的预期与服务后的认知加以比较的结果，当前后的比较差距越小则满意度愈高。

客户满意度定义客户满意的口号最早由管理学大师 Drucker (1950)所提出，他揭示企业的任务在于创造满意的客户。客户满意程度为购买者对于其所作的牺牲，受到妥当或不妥当的报偿所产生的认知状态。满意度是一种综合需求的满足、快乐、期望与绩效的交互作用、购买/消费经验的评估、消费利益的评价、实际与理想比较、从购买中获得不足/过剩的属性。

宾利汽车4s店-宣城汽车4s店-合肥车立方4s店(查看)由合肥车立方国际贸易有限公司提供。宾利汽车4s店-宣城汽车4s店-合肥车立方4s店(查看)是合肥车立方国际贸易有限公司（www.hfclf.com）今年全新升级推出的，以上图片仅供参考，请您拨打本页面或图片上的联系电话，索取联系人：徐经理。