



### 爱普生(中国)有限公司 热线服务中心

2006.4



内容

# 一、爱普生公司热线服务中心概况 要点:爱普生公司CS理念和热线中心基本情况

### 二、用户声音收集与利用经验分享



### 第一部分

## 爱普生公司热线服务中心概况



### 热线服务中心现状

- <u>面积</u>:1200平方米;
- 座席数量:近100名工程师;
- <u>服务时间</u>:

电话服务:周一至周五:8:30-18:00; 互联网服务:周一至周日: 9:00-17:30







办公区域













## 我们的成绩



#### 2005最佳呼叫中心





打印机服务用户满意金奖

### 两项电话服务指标名列第一!

#### 热线服务调查结果 (赛迪调查2004)



数据来源: 资油顺问 2004, 07

投诉处理用户满意度 (赛迪调查2004)



数据来源: 赛迪顾问 2004.07



第二部分

# 爱普生公司用户声音收集与利用 经验分享





### 为什么我们要重视用户声音的收集?

### 电话服务和互联网的结合







### 呼叫中心具有收集用户声音的优势





## 全员参与VOC收集活动(3种角色)

#### 三种角色:

- ➢ Front Line 工程师:通过一定 的过滤条件,从海量信息中找到 关键信息。
- ➢ Team Leader: 对于升级的信息 进行再次过滤,从公司的角度来 确定信息的RANK级别。
- ➢ 运营负责:负责V0C在相关部门 的传递,与相关部门一起推动这 些V0C利用。

Sales(Branch Office)

**Marketing:** 

Products manager



**Products Quality:** 

**Technical support/CS** 





### VOC收集每日所做功课

每天问自己三个问题(无论你是工程师、组长或运营负责):

- 1. 最简单的方法:只要是感觉到有价值就可以提交。
- 2. 最专业的方法:每天问自己三个问题。
  - 你受理次数最多的问题是什么?(是否有变化)
  - 用户哪些要求是由于机器本身限制没有实现(产品未来发展和要求)?
  - 你听到了哪些有关我们和竟争对手的信息(弱点和强点)?







### VOC描述方法

如果描述VOC:

- 最简单的方法:把用户的语言原封不动的照写下来。
- 较专业的方法:用户5w2h工具,分七项内容进行描述。 描述VOC使用的表格:
- 《全员提案的表格》或通过知识库系统进行提交

#### low to describe VOC at call center>



Useful info for improvement is necessary

#### <u>1. VOC收集工具</u>

直接把用户的声音(例如:来信或邮件)提供给相关部门。
用户在互联网上发表的评论。
全程录音工具
2. VOC分析工具
(1)完全依靠人力
工作任务少时有用
重要问题和定性问题分析有用
(2)文本分析工具
对于海量数据进行分类;
对于Finding进行RANK分类
对于单个问题的检索



### VOC收集活动的激励(作为全员提案的一部分)







## 如何利用用户声音?

#### 1. Within the Call Center department

- => Reinforcement of direction to Web support
  - (Research into customer enquiry behaviour is necessary)
- => Enhancement of FAQ and download services
- => Enhancement of Knowledge database
- => Improvement of response to enquiries

#### 2. Within the sales company

- => Provision of information to the engineering department
- => Provision of information to the marketing department
- => Utilization as a marketing tool

#### 3. Feedback to related division in company group

- => Classification of the VOC, and information sharing(visualization)
- => Making priority after analysis
- => Feedback



### 举例: Knowledge Management



100%

90%

80%

70%

60%

50%



### 举例:需求带来销售方式的改变

#### <u>案列2: 从针式打印机选件短缺到E-order服务开通</u>

- 2004/4: 发现问题:针式打印机选件无法买到。
- 2004/10: 临时解决方案: 市场部门共享选件库存信息,供热线参考。用户购买信息直接传递到市场部门,由物流中心直接订购。
- 2004/11: 开通E-order服务: 经销商可以直接通过E-order系统从物流中心订购选件。
- 2005/8: 全面升级E-order服务: 选件订购、大幅面介质、部分的主机等。





### 举例:产品易用性收集体现到产品设计开发

#### 用户在操作中



#### 用户操作在监控中



#### <u>产品设计的改变</u>





Improvement Suggestion: Lengthening the CR protective tape length and make user find it easily.



### VOC活动的最终目的





### Let's go forward to CS improvement and inquiry reduction

Feel free to share your idea/problems when proceeding with activity worldwide



### 爱普生公司CS理念

时刻从顾客的角度出发, 不断追求客户满意; 努力提供"优于顾客期待的服务", 感动顾客,使之安心、舒心!





# 爱普生公司客户服务热线 800-810-9977

谢谢!