

# WFM (排班)在中国 -- 困局与探索

杨彦阳 Teleopti 高级咨询顾问

2010年4月



### WFM的关键词

• 历史:WFM在中国已经有了5个年头

• 市场表现:不温不火

--市场存量不大,购买的用户中有很多没有真正替代手工排班

WFM: Work Force Management
 也就是大家常说的排班

ELEOPTI

• 对WFM的定位存在不同见解

• 本地化需求不能很好满足

• WFM的效果停留在现有班表的复现

• 易用性也制约了WFM的发展



### 不同视角的WFM定义

# ■客户视角

- WFM,人力资源管理,涵盖人力的整个流程??
- 排班:排班师的个人工具??
- 效率优先?还是公平优先?

## ■ 集成商视角

- 逐步成长的新兴市场
- 项目实施周期长,实施涉及面广,可控性差



### 不同视角的WFM定义

# ■ WFM厂商视角

- The art and science of having the right number of agents, at the right times, to answer an accurately forecasted volume of incoming calls at the service level standard set by the call center
- 目标:优化运营水平,实现WFM与管理的良性互动







### 本地化需求

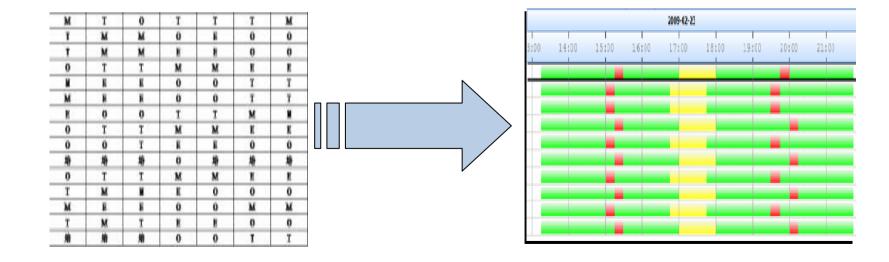
- 月排班:基于劳动法的要求,工时控制/考核等都是按月进行
- 按日轮转:考虑到公平性,轮转一般都是按日 轮转
- 班次接续:由于交通/住宿等环境因素,会有 夜班接早班等非常细致的需求



### WFM的现阶段效果

• 更多的是对现有班表的复现

• 与管理的互动停留在表面





### 可操作性

• 为什么排班师仅仅满足于复现班表?

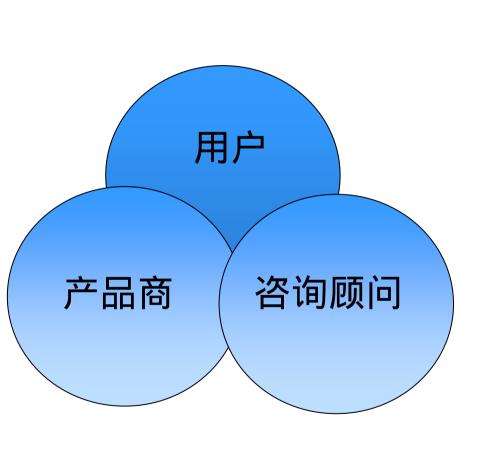
复现班表已经是对排班师的一个挑战,复杂的操作导致排班师没有余力作其他事情

• 而一个好的排班师其关键任务是分析和优化

一个排班软件的运行需要多个部门参与才能真正生效,而我们往往只是放在排班师的使用层面上



## 探索----寻找WFM的良性发展



• 定位的共识

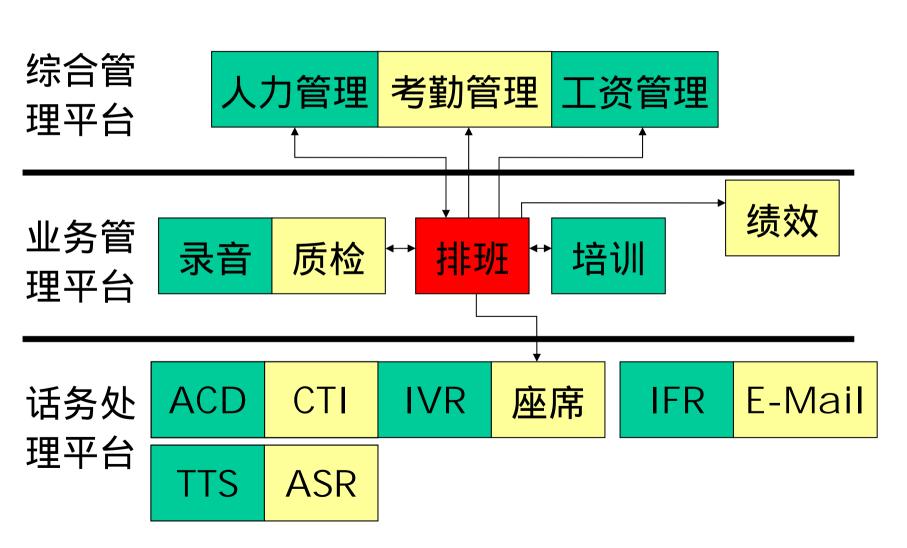
• WFM价值的共识

• 本地化需求的解决

• 易用性的大幅提升



### 业务角度的定位探讨





### WFM 运营与实施角度的定位

#### 人力资源

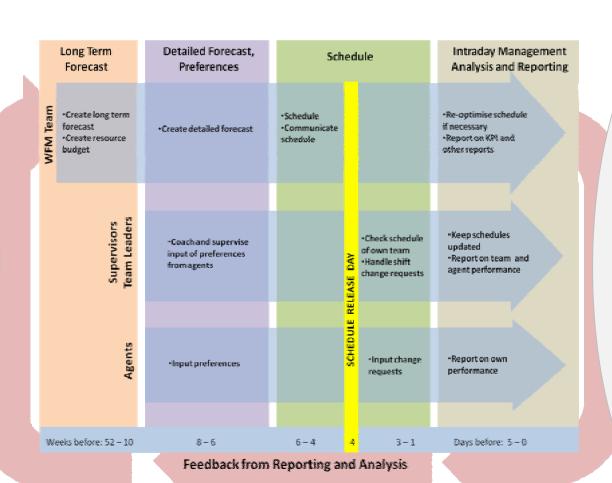
- •人员配置
- •劳动那个合同 与工作时间

#### 市场

- •市场推广活动
- •市场预算

#### 财务预算

- ●预算
- ●预期成本
- •预期收益



#### 管理与财 务

- •工资信息
- •真实的成本与利润
- •坐席人员的偏好 于即日管理

#### 市场与销 售

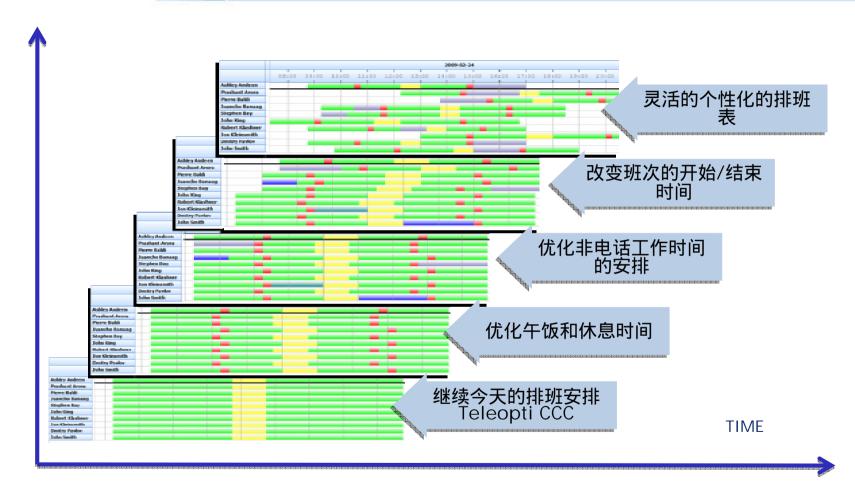
•市场与销售活动的详尽数据

#### 整个组织

•通过详细的分析,看到客服中心内对整个机构的具体贡献



### WFM的价值—过程的定位



WFM是与管理互动,互相影响,逐步优化的过程



### 产品商的任务

• 本地化需求的适应/支持

• 产品易用性的进一步提高

• 本地化咨询/服务队伍的建设



## Teleopti公司简介

- 总部位于瑞典的一家专业做WFM的公司
- 500多个用户分布在全球60个国家
- 在北欧,伦敦,莫斯科,伊斯坦布尔,迪拜,都设有分支机构,并于2009年6月在中国北京设立分支机构
  - 连续16年业务与利润都稳健增长
  - 100% 家族拥有并运营
  - 财务状况良好,被评为AAA级
  - 杰出的客户服务
- 96%使用我们产品的用户,都会将我们的产品推荐给别人













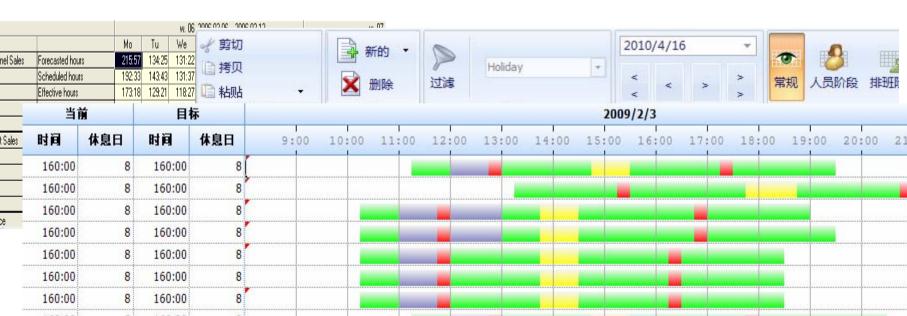






## Teleopti CCC产品特点

- 多技能预测/任意时段排班
- 界面友好/采用Windows风格界面
- 开放性/标准接口
  - 提供标准的SDK,与呼叫中心各模块间集成







# 谢谢

杨彦阳
Teleopti 高级咨询顾问
peter.yang@teleopti.com