Оглавление

1.	Запу	уск программы 1С	3	
2.	Подготовка к работе			
•	Выбор типа обзвона (послесервисный, послепродажный или trade-in)			
•	Установка интервала дат			
•	Н	астройка рабочей области	5	
•	C	ортировка контактов	£	
	>	Сортировка по марке и подразделению		
	>	Сортировка по результату звонка «Отложен» и «Запланирован».		
	>			
	>	История отборов		
•	К	ак открыть контакт (карточку клиента)?	11	
•		ак осуществить набор номера из карточки?		
3.		хема проведения опроса клиентов Авилон		
4.		ядок обзвона клиентов		
5.	Обра	аботка контакта	15	
•	П	роверка информации в контакте перед звонком	15	
•	И	Ізменение даты контакта	17	
•	3	аполнение анкеты	18	
•	У	становка результата звонка	19	
	>	«Отложен»		
	>	«Недоступен»	20	
	>	«Неэффективный»	22	
	>	«Отказался разговаривать»	22	
•	K	омментарии	23	
•	31	вуковые файлы опроса (прослушивание, поиск и сохранение)	25	
	>	Прослушивание звукового файла	25	
	>	Поиск и сохранение звукового файла	25	
•	3	акрытие и сохранение контакта	27	
6.	Напо	оминания и отправка писем-уведомлений	28	
•	C	оздать напоминание с отправкой письма-уведомления по списку адресатов	28	
•	У	становка и добавление адресатов	29	
•	У	становка даты и времени отправки	29	
•	Te	емы напоминаний и писем-уведомлений	30	
•	C	одержание	30	

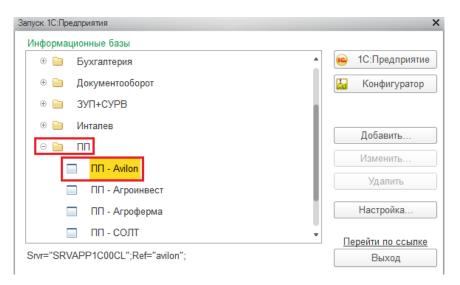
•	Установка напоминания только для себя	32
•	Установка напоминания для другого или нескольких других сотрудников	33
7.	. Выбор или удаление анкеты в карточке	35
•	Выбор анкеты в карточке	35
•	Удаление вопросов анкеты в карточке клиента	36
8.	. Исключение клиента из опросов	37
•	Имеет отношение к обслуживанию или покупке автомобиля и является клиентом Компании	ı37
	Отказ только от звонков с опросом:	37
	 Отказ только от опросов онлайн, когда мы направляем ему анкету на e-mail и(или) по см 	ıc:38
	Отказ от всех видов опросов:	38
•	Не имеет отношения к обслуживанию или покупке автомобиля, а также к указанному довер	енному лицу
и	владельцу а/м	38
	Если не является клиентом:	39
	Если является клиентом:	39
9.	. Отчет КСК	39
•	Калькуляция	39
•	Формат письма	41
10	0.Общие требования к проведению интервью и обработке контактов	42

1. Запуск программы 1С

На рабочем столе выбираем необходимый ярлык для запуска программы «1С Предприятие».

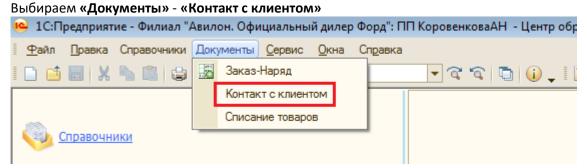


В окне запуска выбираем папку «ПП» и запускаем «ПП – Avilon»



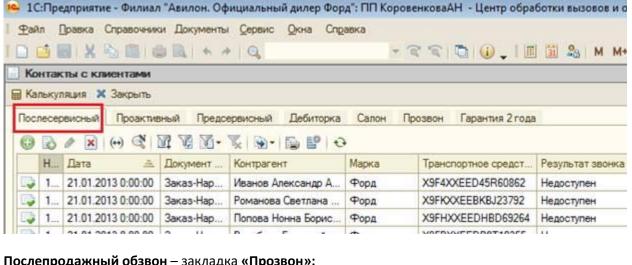
2. Подготовка к работе

• Выбор типа обзвона (послесервисный, послепродажный или trade-in)

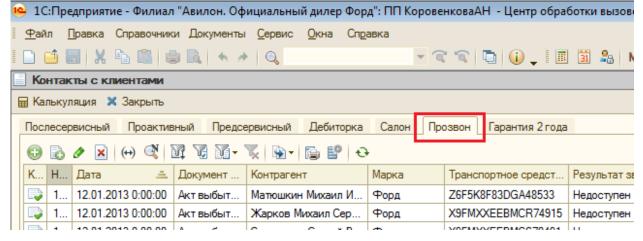


В открывшемся окне необходимо выбрать нужный тип обзвона – послесервисный, послепродажный или tarde-in.

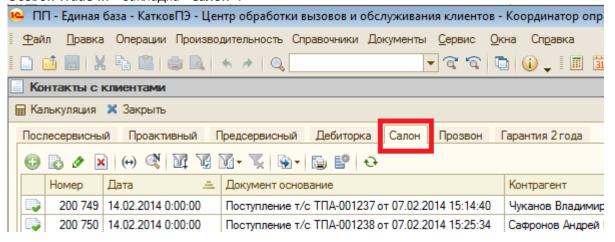
Послесервисный обзвон – закладка «Послесервисный»:



Послепродажный обзвон – закладка «Прозвон»:

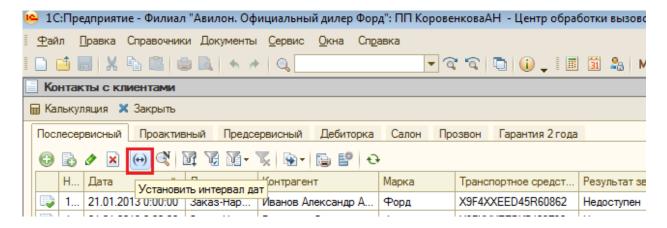


Обзвон Trade-in — закладка «Салон»:

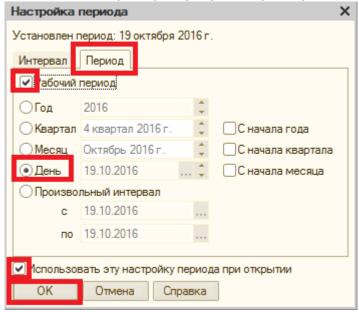


Установка интервала дат

Необходимо установить отбор контактов по дате и настройку периода во всех рабочих закладках («Послесервисный», «Салон», «Прозвон»):



Выбираем закладку «Период», выбираем «День», устанавливаем галочки «Рабочий период» и «Использовать эту настройку периода при открытии», нажимаем «ОК»:

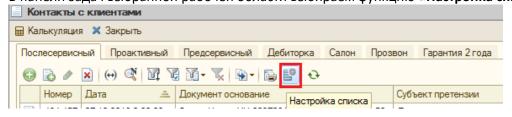


<u>P.S. Обработка контактов всегда производится только по текущей дате.</u>

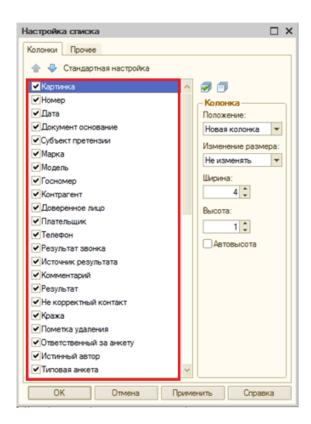
• Настройка рабочей области

Необходимо произвести настройку списка колонок в рабочих областях «Послесервисный», «Салон», «Прозвон».

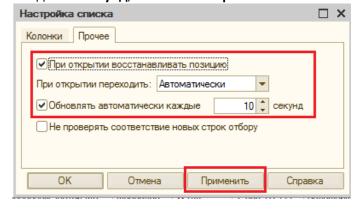
В панели задач выбранной рабочей области выбираем функцию **«Настройка списка»**:



В **«Настройке списка»** в закладке **«Колонки»** устанавливаем галочки только на тех реквизитах, которые указаны на скриншоте ниже и располагаем их в указанном хронологическом порядке. У всех остальных реквизитов галочки снимаем и их расположение не принципиально.



Далее в **«Настройке списка»** в закладке **«Прочее»** устанавливаем галочки на функции **«При открытии восстанавливать позицию»** и **«Обновлять автоматически каждые»**, устанавливаем интервал обновления каждые **10 секунд**, нажимаем **«Применить»**.

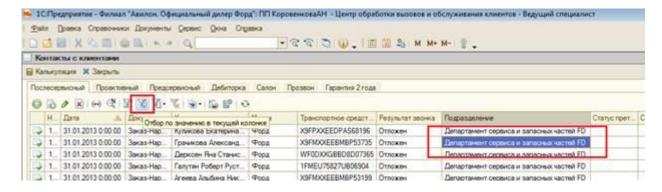


<u>P.S. Настройку необходимо произвести отдельно для каждой рабочей области («Послесервисный», «Салон», «Прозвон»).</u> Настройки производятся один раз, после чего они сохраняются.

• Сортировка контактов

> Сортировка по марке и подразделению

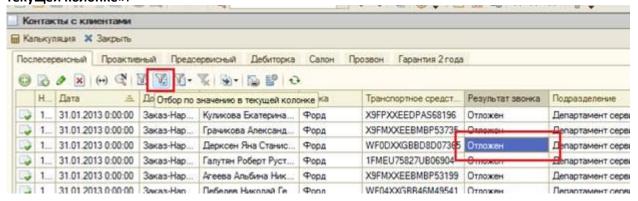
Необходимо отсортировать контакты по нужной марке и(или) подразделению, которые указаны в распределении для сотрудника. Для этого основном окне рабочей области, в колонке «Марка» и(или) «Субъект претензии» выбираем интересующее наименование марки или подразделения в общем списке и устанавливаем на нем курсор (подсветив его), далее в панели задач выбранной рабочей области нажать «Отбор по значению в текущей колонке»:



Сортировка по результату звонка «Отложен» и «Запланирован».

Далее, отсортировываем контакты со статусом «Отложен» и «Запланирован».

Для этого устанавливаем курсор на «**Отложен**» или «**Запланирован**», нажимаем **«Отбор по значению в** текущей колонке»:

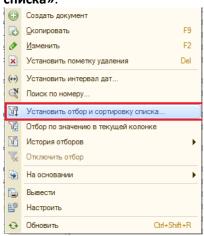


В результате чего, в окне отсортируются контакты, которые необходимо будет обрабатывать.

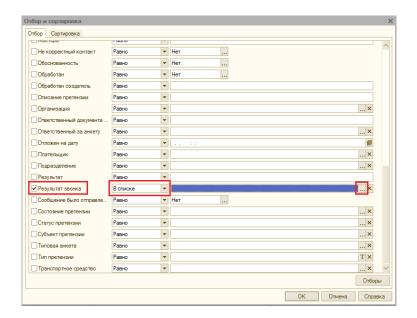
> Настройка одновременной сортировки по результату звонка «Отложен» и «Запланирован».

Можно настроить постоянный отбор и сортировку контактов «**Отложен**» и «**Запланирован**». С помощью него можно будет **быстро и одновременно** отсортировать необходимые контакты.

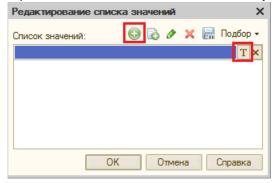
В рабочей области нажимаем правую клавишу мыши выбираем пункт **«Установить отбор и сортировку списка»**:



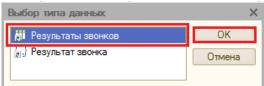
Далее, в открывшемся окне «**Отбор и сортировка**» устанавливаем галочку только у реквизита «**Результат звонка**» выбираем тип сортировки «**В списке**», нажимаем на кнопку [...] «**Редактировать значение списка»**:



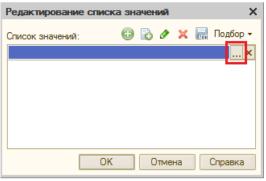
Далее, в окне **«Редактировать значение списка»** в панели задач нажимаем **«Добавить»** и в появившейся строке списка значений наживаем **«Выбрать тип данных»**:



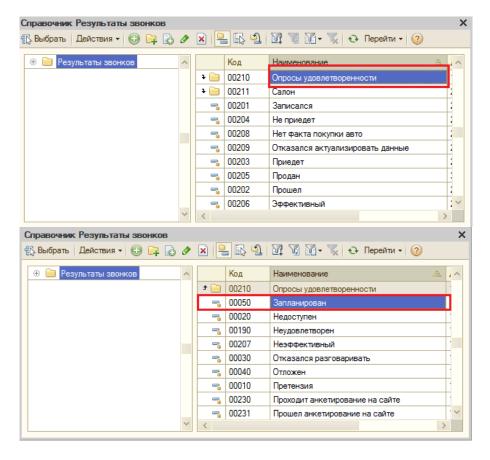
Далее, в окне **«Выбор типа данных»** выбираем **«Результаты звонков»** и нажимаем **«ОК»**:



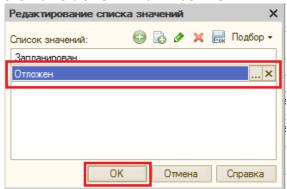
Далее, в окне **«Редактировать значение списка»** в строке списка значений наживаем [...] **«Редактировать значение списка»**:



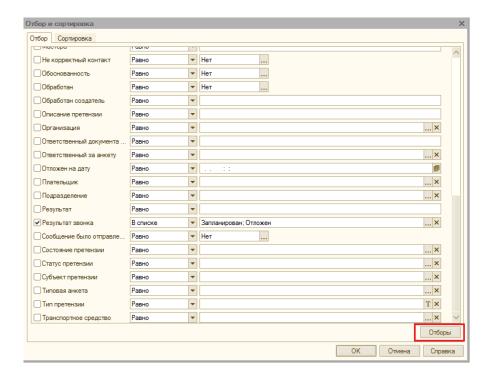
Далее, в окне **«Справочник Результаты звонков»** заходим в папку **«Опросы удовлетворенности»** и выбираем результат звонка **«Запланирован»**:



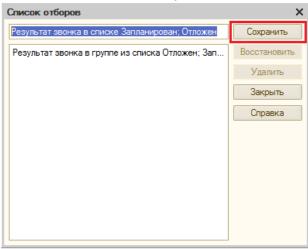
Далее, в окне **«Редактировать значение списка»,** путем аналогичных манипуляций добавляем результат звонка **«Отложен»** и нажимаем **«ОК».**



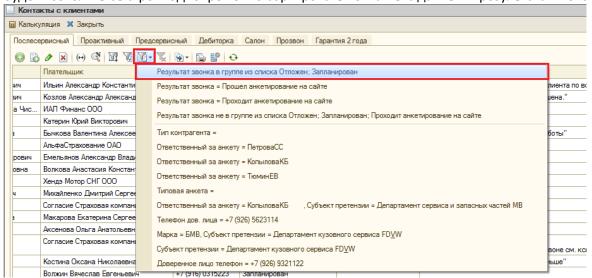
Далее, в окне «Отбор и сортировка» нажимаем на кнопку «Отборы»:



Далее, в окне «Список отборов» нажимаем «Сохранить» и «Закрыть»:



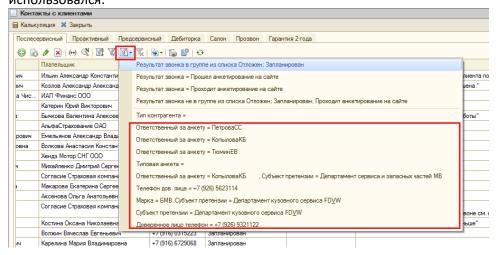
После этого, в основном окне рабочей области при нажатии функции «**История отборов**» в панели задач появится фиксированный отбор «**Результат звонка в группе из списка Отложен; Запланирован**», который будет позволять быстро и одновременно сортировать контакты с данными результатами звонков:



<u>P.S.</u> Настройку необходимо произвести отдельно для каждой рабочей области («Послесервисный», «Салон», «Прозвон»). Настройки производятся один раз, после чего они сохраняются.

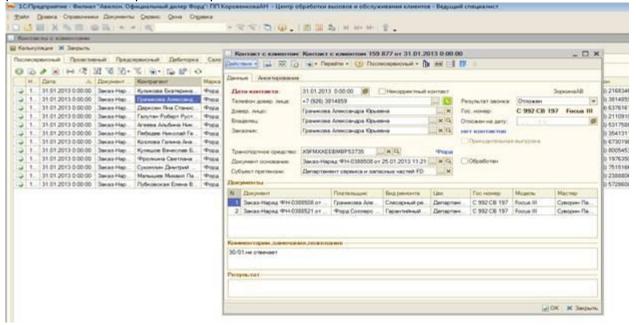
У История отборов

В процессе работы, могут производиться различные комбинации отборов, сортировки и их отмена. Чтобы не настраивать один и тот же отбор по несколько раз, в панели задач предусмотрена функция **«История отборов»**, с помощью нее можно быстро вернуться к отбору, который ранее уже настраивался или использовался.



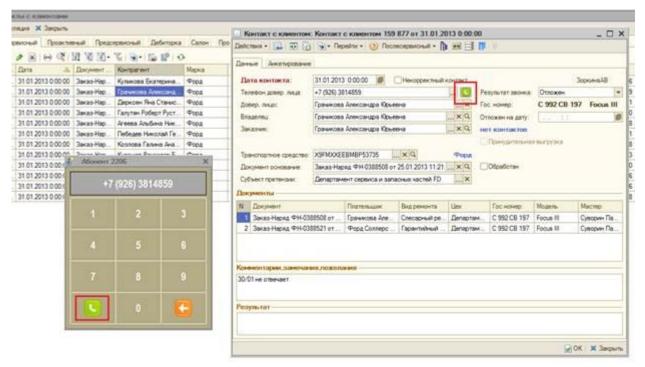
• Как открыть контакт (карточку клиента)?

Двойным щелчком мыши, либо нажатием клавиши **«Enter»** или **«F2»** на строчке контакта в основном окне рабочей области открывается карточка:



• Как осуществить набор номера из карточки?

Для звонка клиенту, нажимаем зеленую клавишу вызова в карточке – открывается окно «**Абонент**», далее нажимаем еще раз зеленую клавишу, после чего пойдет набор со стационарного телефона, звук будет идти через гарнитуру, а не через трубку.



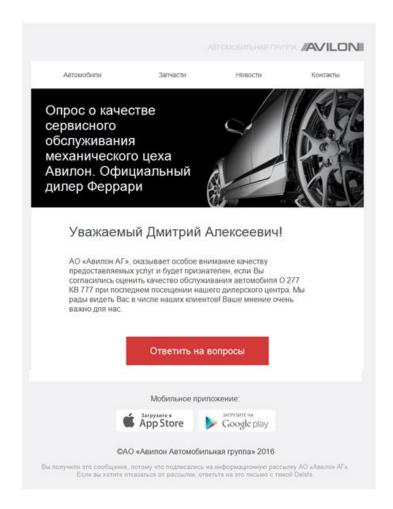
<u>P.S.</u> Чтобы исходящие звонки осуществлялись корректно, предварительно необходимо запустить «Cisco IP Communicator».



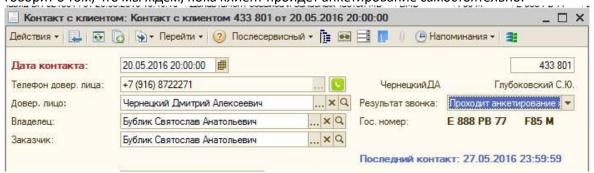
3. Схема проведения опроса клиентов Авилон

Communic...

Опросы удовлетворенности клиентов производятся путем **3-х этапной системы опросов**: **1-ый этап:** клиент получает письмо на адрес своей электронной почты с предложением пройти опрос, заполнив анкету самостоятельно в личном кабинете на сайте.



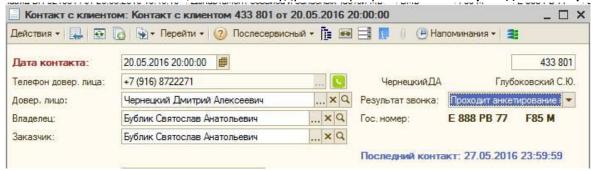
Контакты по таким клиентам имеют результат звонка «**Проходит анкетирование на сайте**». Данный результат говорит о том, что мы ждем, пока клиент пройдет анкетирование самостоятельно.



2-ой этап: если клиент не пройдет опрос в личном кабинете через электронное письмо в течении запланированного времени, то вторым этапом ему будет направляться СМС от отправителя Avilon с текстом «Здравствуйте, просим оценить нашу работу [ссылка на анкету в личном кабинете]».



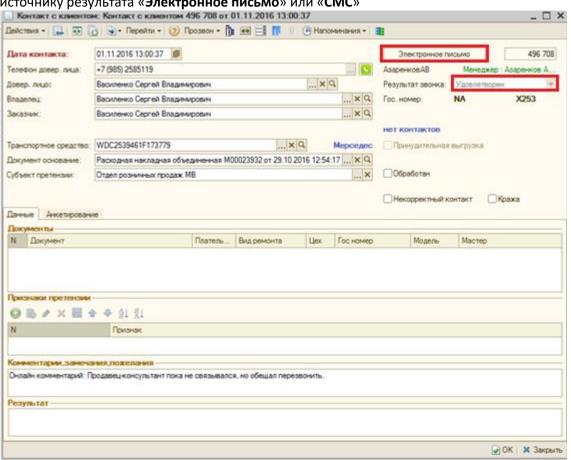
Контакты по таким клиентам, аналогично будут иметь результат звонка «Проходит анкетирование на сайте».

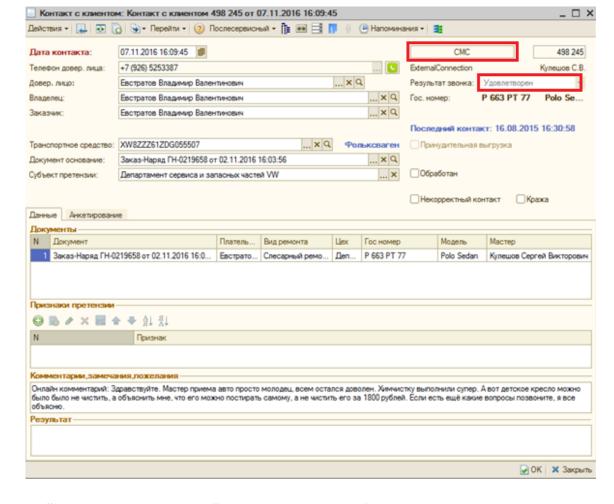


P.S. Важно! Контакты с результатом «Проходит анкетирование на сайте» нельзя изменять, заполнять, корректировать и переносить. Контакты, где клиент уже прошел опрос самостоятельно, также нельзя изменять, заполнять, корректировать и переносить.

Если клиент ответит самостоятельно, то оценки и комментарии клиента автоматически отобразятся в соответствующем поле контакта и установится необходимый результат звонка.

Быстро понять, что клиент прошел анкетирование самостоятельно можно по «**Результату звонка**» и по источнику результата «**Электронное письмо**» или «**СМС**»





3-ий этап: если клиент не пройдет опрос в личном кабинете через СМС в течении запланированного времени, то третьим этапом ему будет осуществляться звонок от уже нас.

Результат звонка «Проходит анкетирование на сайте» в контакте автоматически меняется на «Запланирован» и контакт берется в работу уже для обзвона.

4. Порядок обзвона клиентов

Обзвон клиентов в будние дни производится в интервале с 11:00 до 21:00, в выходные и праздничные с 11:00 до 20:00.

Дозвон по контактам всех брендов осуществляется 1 раз в день, в течение 3-х дней подряд. Исключение составляют БМВ (мех. цех и послепродажный), Мерседес (послепродажные) и Ауди (послепродажные).

Контактам БМВ (мех. цех и послепродажные), Мерседес (послепродажные) и Ауди (послепродажные) первый день - 2 раза (первая попытка дозвона осуществляется до с 11:00 до 18:00, вторая с 18:00 до 21:00), второй день - 1 раз (третья попытка дозвона осуществляется до с 11:00 до 18:00).

При осуществлении попытки дозвона делаем не менее 8 гудков (примерно 40 секунд).

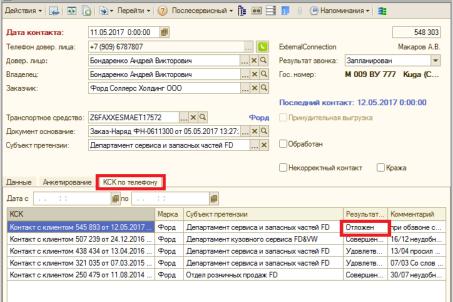
5. Обработка контакта

Проверка информации в контакте перед звонком

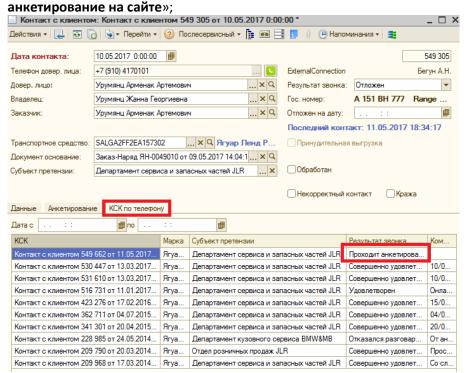
До осуществления звонка по конкретному контакту необходимо проверить:

- ✓ наличие в контакте признаков подпадающих под категорию «Неэффективный» (см. <u>Неэффективный</u>) или под категорию «Некорректный контакт» (см. <u>Результат звонка «Недоступен» С ПРИЗНАКОМ</u> «НЕКОРРЕКНЫЙ КОНТАКТ»);
- ✓ наличие неэффективных работ в заказ-наряде для послесервисных контактов, **проверяем только в** выходные и праздничные дни (см. <u>Неэффективный</u>);
- ✓ в закладке контакта «**КСК по телефону**», проверяем наличие имеющихся контактов с аналогичным номером телефона и результатом «**Отложен**» и «**Запланирован**». При их наличии проводим обзвон и опрос с

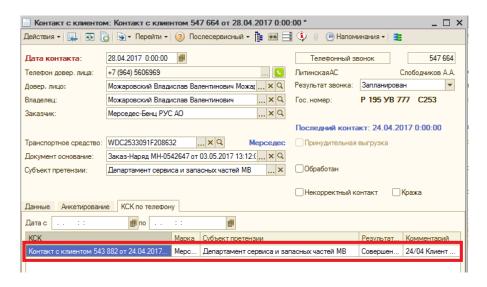
учетом всех необработанных контактов, где фигурирует данный номер; Контакт с клиентом: Контакт с клиентом 548 303 от 11.05.2017 0:00:0 Действия 🕶 📮 🔂 👩 👺 т Перейти т 😢 Послесервисный т 🖺 🗃 📑 📪

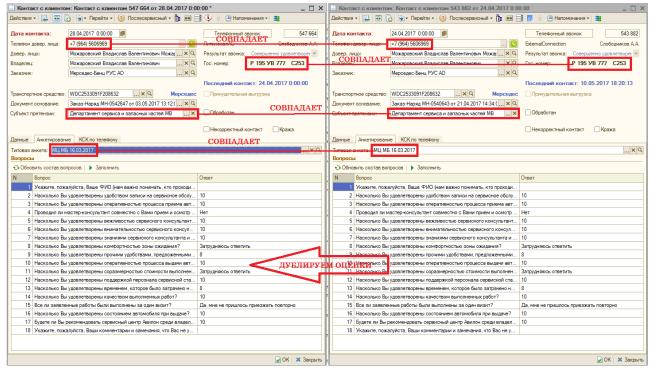


в закладке «КСК по телефону», проверяем наличие имеющихся контактов с аналогичным номером телефона и результатом «Проходит анкетирование на сайте». При их наличии, изменяем дату текущего контакта (см. <u>Изменение даты контакта</u>) на запланированную дату контакта с результатом «Проходит



в закладке «КСК по телефону», проверяем наличие имеющихся контактов с аналогичным номером телефона и уже имеющимся результатом опроса (в текущем месяце) по а/м с аналогичным гос. номером и аналогичной анкете. При выявлении контактов с уже имеющимся результатом опроса в текущем месяце, заполняем текущий контакт по аналогии, но только при совпадении в обоих контактах «Субъекта претензии», анкеты и гос. номера а/м. Если совпадения нет, то дублировать результаты нельзя и необходимо осуществлять попытку звонка с опросом. Если результат звонка «Недоступен», то производится попытка дозвона клиенту, согласно инструкции.

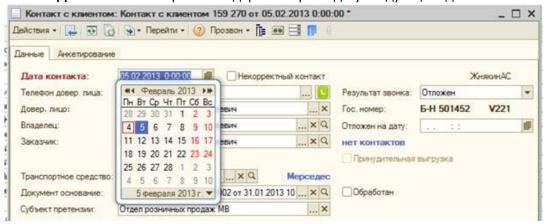




• Изменение даты контакта

Если не дозвонились или клиенту неудобно разговаривать и не уточнил, когда необходимо перезвонить - дату контакта меняем на следующий день.

В поле «Дата контакта» через календарь выбираем дату следующего дня.



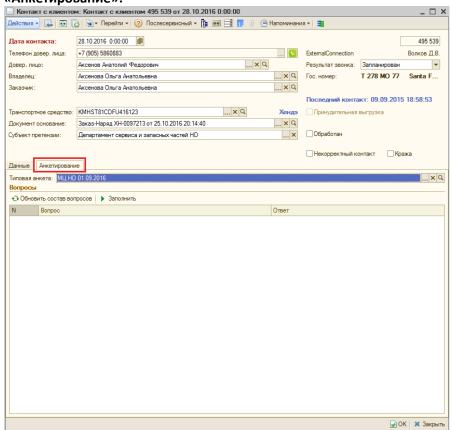
Если клиенту неудобно разговаривать, попросил перезвонить и уточнил конкретный день - дату контакта меняем на указанную дату клиентом.

Если клиенту неудобно разговаривать, попросил перезвонить и уточнил конкретный день и предпочтительное время звонка - дату контакта меняем на указанную дату клиентом, а также необходимо установить в контакте «Напоминание» на указанную дату и время для координатора опросов (см. Установка напоминания для другого или нескольких других сотрудников).

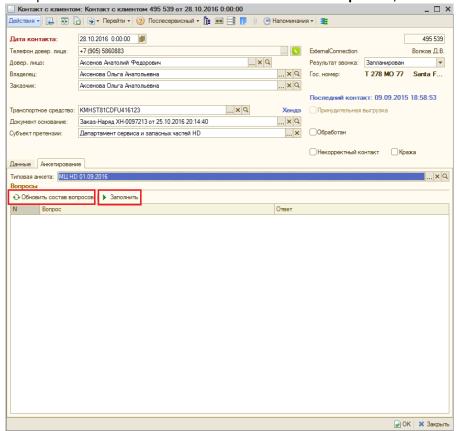
Если клиенту неудобно разговаривать, попросил перезвонить сегодня позднее и уточнил конкретный день - дату контакта не меняем. Меняем результат на «Отложен» и устанавливаем для себя «Напоминание» (см. Установка напоминания только для себя).

• Заполнение анкеты

После проведенного интервью, необходимо заполнить анкету. Для этого выбираем в контакте закладку **«Анкетирование»:**



В открывшемся окне нажимаем «Обновить состав вопросов», потом «Заполнить»:

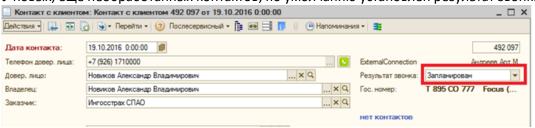


Заполняем анкету. Выбираем необходимый вариант ответа и для перехода к следующему вопросу нажимаем «Далее». После проставления ответа на последнем вопросе анкеты, нажимаем «ОК» (клавиша «Далее» на последнем вопросе перестает быть активной):

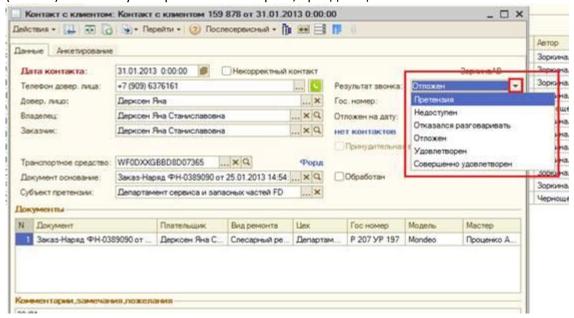


Установка результата звонка

У новых, еще необработанных контактов, по умолчанию установлен результат звонка «Запланирован».



Результат звонка в ряде случаев **выбирается АВОМАТИЧЕСКИ** исходя из соответствующей инструкции (анкеты) по обзвону конкретного типа опроса, бренда и цеха.



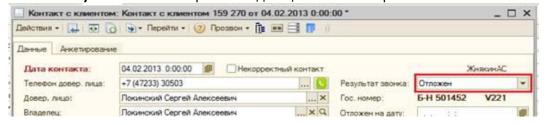
Автоматически устанавливаются только результаты звонка **«Совершенно удовлетворен»**, **«Удовлетворен»**, **«Неудовлетворен»** или **«Претензия»** после того, как в анкетировании проставляются оценки.

Во всех анкетах-инструкциях, в разделе «**Результат звонка**» есть таблица с описанием критериев присвоения вышеописанных результатов звонка.

Результаты звонка «**Отложен**», **«Недоступен»**, **«Отказался разговаривать»** или **«Неэффективный»** всегда устанавливаются в ручном режиме. При их установке необходимо руководствоваться дополнительными инструкциями.

«Отложен»

Результат звонка с «Запланирован» меняем на «Отложен» в случаях неуспешной первой попытки дозвона. В поле «Результат звонка» через ниспадающее меню выбираем «Отложен».



Далее, переносим контакт для следующей попытки дозвона на необходимую дату или время и в поле «Комментарии, замечания, пожелания» пишем соответствующий комментарий с результатом этой попытки дозвона (см. Комментарии).

«Недоступен»

- Результат звонка «Недоступен» БЕЗ ПРИЗНАКА «НЕКОРРЕКНЫЙ КОНТАКТ» устанавливаем:

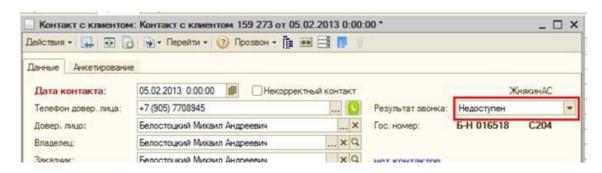
После 1-ой попытки звонка, если:

✓ если владелец автомобиля юридическое лицо (организация), в качестве контактного указан общий номер (городской) этой организации (многоканальный или IVR) и соединение со специалистом не происходит без указания добавочного.

После 3-ей попытки звонка, если:

- ✓ звучат короткие гудки (занято или сбрасывает);
- √ линия занята (звучит автоответчик, что абонент находится в режиме разговора **«...абонент занят, оставайтесь на линии или перезвоните»**);

- ✓ если не производится дозвон (тишина) или происходит сразу же сброс при попытке набора номера (визуально номер корректный, цифр в номере достаточно и префикс указан верно);
- ✓ не отвечает (гудки идут, но трубку не берет);
- ✓ клиент поднял трубку, но не вступает в диалог (молчит после приветствия и предложения пройти анкетирование или сбрасывает);
- если клиент поднял трубку, но вас не слышит (плохое качество связи);
- ✓ звучит системный автоответчик: «...номер/абонент временно недоступен», «...номер/абонент временно заблокирован», «...обслуживание номера/абонента временно приостановлено», «...номер/абонент не зарегистрирован в сети», «...данный вид связи недоступен для абонента», «...аппарат абонента выключен или находится вне зоны действия сети», «...соединение невозможно».



- Результат звонка «Недоступен» С ПРИЗНАКОМ «НЕКОРРЕКНЫЙ КОНТАКТ» устанавливаем: После 1-ой попытки звонка, если:
- √ номер телефона недоступен и звучит системный автоответ: «...номер не обслуживается или не используется», «...номер/абонент заблокирован», «...неправильно набран номер», «...номер не существует», «...номер телефона доступен для приобретения»;
- ✓ если номер телефона в карточке клиента указан не верно (недостаточно цифр в номере, неправильно указан префикс и т.п.);
- ✓ если номер в карточке отсутствует;
- ✓ если при звонке на номер отвечает человек, который не имеет никакого отношения к обслуживанию в Авилон автомобиля с этим гос. номером, а также к владельцу этого автомобиля (характерно для послесервисных контактов);
- ✓ если при звонке на номер отвечает человек, который не имеет никакого отношения к приобретению в Авилон автомобиля этой марки, а также к владельцу этого автомобиля (характерно для послепродажных контактов);
- ✓ если владелец автомобиля юридическое лицо (организация), указан мобильный номер телефона сотрудника этой организации, но не имеющего отношения к обслуживанию данного автомобиля в Авилон и не являющегося ответственным за обслуживание автомобилей в этой организации.
- ✓ если в качестве контактного указан один из номеров компании Авилон(+7 (495) 7304487, +7 (495) 7304447, +7 (495) 7304445, +7 (495) 7304433, +7 (495) 7304446, +7 (495) 7304449, +7 (495) 7818182, +7 (495) 7304450, +7 (495) 7304033, +7 (495) 7817707, +7 (495) 7304448, +7 (495) 2324141, +7 (495) 7818197, +7 (495) 7304452, +7 (495) 7304458, +7 (495) 7818113, +7 (495) 7304460, +7 (495) 7817708, +7 (495) 2048555, +7 (495) 7304401, +7 (495) 7370406, +7 (495) 7818199, +7 (495) 2048700, +7 (495) 2048589, +7 (495) 2048640, +7 (926) 7117010, +7 (495) 7304451, +7 (495) 7817701, +7 (495) 7818112), а владелец автомобиля клиент (физ. лицо или организация);
- ✓ если в качестве контактного указан мобильный номер телефона сотрудника компании Авилон, а владелец автомобиля клиент (физ. лицо или организация);
- ✓ если при звонке на номер отвечает и проходит опрос сотрудник Авилон, а в контакте в качестве доверенного лица установлено ФИО клиента и **владелец автомобиля клиент**, а не сотрудник Авилон.

В поле «**Комментарии, замечания, пожелания**» с новой строки пишем соответствующий комментарий с результатом этой попытки дозвона не удаляя предыдущие комментарии (см. <u>Комментарии</u>)

> «Неэффективный»

Результат звонка «Неэффективный» устанавливаем без осуществления попыток звонка.

- если контакт создан по заказ-наряду, которые мы не должны обзванивать (в будние дни НЕ НУЖНО осуществлять проверку заказ-нарядов на предмет наличия неэффективных работ и условий; в выходные и праздничные дни ОСУЩЕСТВЛЯЕМ проверку):
- ✓ Заказ-наряд на установку дополнительного оборудования при продаже автомобиля (в панели задач контакта открываем дерево документов. Если в начале списка иерархии есть Заказ на ТС или Расходная накладная на ТС, то это заказ-наряд на доп. оборудование при продаже автомобиля его не обзваниваем. Если в иерархии нет Заказа на ТС и(или) Расходной накладной на ТС, то это обычный заказ-наряд на доп. оборудование его обзваниваем);
- ✓ Заказ-наряд с диагностикой Trade-in (Диагностика bmw premium selection, Комплексная диагностика Star Class, Диагностика Trade-In и т.п. Совместно с ними могут присутствовать и другие работы в заказ-наряде);
- **У Заказ-наряд на мойку, технологическую мойку, предстраховую мойку и т.п.** (если нет других работ в заказ-наряде);
- ✓ Заказ-наряд на дефектовку (если была только дефектовка после ДТП, без проведения других работ в
 3H);
- Заказ-наряд на сезонное хранение резины (если нет других работ в ЗН);
- ✓ **Заказ-наряд на обратный прием шлема** (характерно только для заказ-нарядов по контактам МОТО в мех. цехе БМВ, если нет других работ в 3H);
- ✓ Заказ-наряд на ответственное хранение автомобиля (если нет других работ в 3H);
- ✓ Заказ-наряд на предоставление подменного автомобиля (если нет других работ в 3H);
- ✓ Заказ-наряд на доставку автомобиля эвакуатором (если нет других работ в 3H);
- ✓ **Заказ-наряд на сумму менее 300 рублей** (кроме контактов мех. цеха Хендэ и JLR. В мех. цехе Хендэ и JLR обзваниваем контакты, где сумма заказ-наряда 0 рублей или менее 300 рублей);
- ✓ Заказ-наряд на приобретение запасных частей (без проведения других работ в 3H).
- в контакте отображена надпись красными буквами «**ВНИМАНИЕ НЕ ЗВОНИТЬ КЛИЕНТУ**» (исключение составляют контакты, где фигурирует общий номер Авилон или номер сотрудника, а владелец автомобиля клиент. См. Результат звонка «Недоступен» С ПРИЗНАКОМ «НЕКОРРЕКНЫЙ КОНТАКТ»);
- в контакте отображена надпись синими буквами «Заказчик является сотрудником организации»;
- в КСК качестве **Владельца а/м** установлен:
- ✓ Авилон (например: Авилон АГ АО, Авилон Автомобильная Группа ЗАО и т.п.);
- ✓ подразделение Авилона (например: Отдел продаж БМВ, Отдел продаж ЯЛР, Кузовной цех ФД и ФВ, Механический цех ФВ и т.п.);
- ✓ действующий сотрудник компании Авилон;
- ✓ представительство бренда (например: ООО «Фольксваген Груп Финанс, Форд Соллерс Холдинг ООО, Мерседес-Бенц РУС АО, Ягуар Ленд Ровер ООО, Хендэ Мотор СНГ ООО, Фольксваген Груп Рус ООО, Роллс Ройс Мотор Карс ЛТД, БМВ Русланд Трейдинг ООО, ЭфСиЭй РУС АО, Мазерати АО, Феррари АО, Астон Мартин Москва ООО, Астон Мартин Лагонда Лтд., Астон Мартин Воркс Лтд. и т.п.);
- ✓ **организации входящее в структуру Компании** (например: Автологистика ООО, Автологистика-Транс ООО, Жилинвест XXI ООО, СОЛТ ООО; Агро-Инвест ООО, Агро-Гриб ООО, Агро-Ферма ООО и т.п.).
- Модель автомобиля марки Хенде Equus;
- Послепродажные контакты (закладка "Прозвон") по Феррари, Мазерати, Бентли, Роллс-Ройс, Астон Мартин.

В поле «Комментарии, замечания, пожелания» пишем соответствующий комментарий (см. Комментарии).

«Отказался разговаривать»

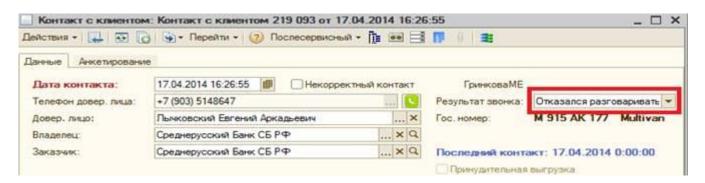
После 1-ой или 2ой попытки звонка, если:

- ✓ клиент категорически отказывается от прохождения анкетирования, отказывается разговаривать, просит более не беспокоить или исключить из обзвона;
- \checkmark клиент частично ответил на вопросы анкетирования (не ответил на 1 или несколько вопросов анкеты), если иное не предусмотрено инструкцией по обзвону;
- ✓ клиент оставляет комментарии и замечания, но отказывается отвечать на вопросы анкетирования;

- ✓ клиент отказывается от прохождения анкетирования, ссылаясь на то, что автомобиль еще находится в сервисе/ремонте;
- ✓ клиент плохо разговаривает и понимает русский язык, провести качественный опрос не представляется возможным;
- ✓ клиент отказывается от прохождения анкетирования, сообщив, что ранее уже проходил анкетирование (онлайн на сайте или по звонку) и отсутствует уже имеющийся результат опроса в текущем месяце по а/м с таким же гос. номером и аналогичной анкете. (При выявлении в закладке контакта «КСК по телефону» уже имеющийся результат опроса в текущем месяце, то заполняем текущий контакт по аналогии, но только при совпадении в обоих контактах «Субъекта претензии», анкеты и гос. номера а/м. Если совпадения по вышеуказанным признакам нет, то дублировать результаты нельзя и необходимо закрыть текущий контакт со статусом «Отказался разговаривать»);
- ✓ клиент отказывается от прохождения анкетирования по звонку и сообщает, что хочет или будет проходить опрос онлайн по поступившему ему ранее Е -mail или СМС. Необходимо, проинформировать клиента, что ссылка для прохождения опроса в ранее поступившем (E-mail или СМС) уже неактивна и ему (клиенту) в ближайшее время будет направлен повторно E-mail или СМС (уточнить, что предпочтительнее) с новой ссылкой для прохождения опроса. Далее, создать «Напоминание» с уведомлением на Е -mail и темой «Повторный оп-line опрос» для Координатора с текстом «Клиент просит повторно направить (E-mail или СМС) с анкетой для прохождения онлайн опроса»;
- ✓ если владелец автомобиль физическое лицо, который отказывается отвечать на вопросы по обслуживанию и сообщает, что обслуживанием автомобиля занимался его водитель;
- ✓ если владелец автомобиля юридическое лицо (организация), в качестве контактного указан номер <u>ответственного сотрудника за обслуживание автомобилей в этой организации</u>, но непосредственно он не пригонял или не забирал автомобиль и не может ответить на вопросы (этим занимался водитель);
- ✓ если владелец автомобиля юридическое лицо (организация), в качестве контактного указан общий номер организации (городской) и по этому номеру не могут соединить с ответственным сотрудником по обслуживанию данного автомобиля и отказываются отвечать на вопросы.

После 3-ей попытки звонка, если:

- ✓ клиент при последней попытке дозвона озвучивает, что ему неудобно разговаривать и не уточняет/не отвечает, когда ему можно перезвонить (при этом неважно какие комментарии были при предыдущих попытках дозвона);
- ✓ при любой из ситуаций описанных выше.



В поле «**Комментарии, замечания, пожелания**» с новой строки пишем соответствующий комментарий с результатом этой попытки дозвона не удаляя предыдущие комментарии (см. <u>Комментарии</u>).

• Комментарии

В поле **«Комментарии, замечания, пожелания»** необходимо фиксировать все комментарии. Обязательно фиксируем все комментарии клиента, которые получены в процессе проведения опроса (замечания, пожелания, жалобы, благодарности), а также необходимо фиксировать комментарии с результатом попытки дозвона, если попытка была неуспешной.

Пример комментариев клиента полученных в ходе проведения опроса:

Комментарии, замечания, пожелания

07/11 Со слов клиента: Приехав ровно ко времени записи пришлось ждать 45 минут, после чего мне сообщили, что нужно будет ещё 40 минут прождать. При записи сказали, что ремонт займёт 2 часа, мастер сообщил, что ремонт займёт 4-5 часов. Получив звонок о готовности автомобиля, забрав автомобиль выяснилось, что неисправность не устранена.

	Если идут гудки, но клиент не ответил - ставим дату (день и месяц), пишем « Не отвечает ».
	отвечает
U2/11H	VIDE-IACT
/	Если звучит системный автоответчик о недоступности - ставим дату (день и месяц), пишем текст
исте	иного автоответа.
Сомме	тарии,замечания,пожелания————————————————————————————————————
02/11 /	парат абонента выключен
Комме	тарии,замечания,пожелания
D2/11 /	бонент времено недоступен.
оммен	Если звучат короткие гудки (занято или сбрасывает) - ставим дату (день и месяц), пишем « Занято» откие гудки»
РИМЕН	воткие гудки Бесли клиент попросил перезвонить ему и уточнил конкретный день и время - ставим дату (день и
1/10 ка	откие гудки» дарии,замечания пожелания откие гудки Если клиент попросил перезвонить ему и уточнил конкретный день и время - ставим дату (день и день и время), пишем «Попросил перезвонить число/месяц и время»
оммен 11/10 ка	откие гудки» карии,замечания,пожелания коткие гудки Если клиент попросил перезвонить ему и уточнил конкретный день и время - ставим дату (день и
оммен 11/10 ка	откие гудки » карии, замечания, пожелания воткие гудки Если клиент попросил перезвонить ему и уточнил конкретный день и время - ставим дату (день и время «Попросил перезвонить число/месяц и время» витарии, замечания пожелания Просил перезвонить 10/01 в 12:00
еся (04/01	откие гудки рами, замечания, пожелания В судки клиент попросил перезвонить ему и уточнил конкретный день и время - ставим дату (день и время «Попросил перезвонить число/месяц и время» В судки в судки в ремя в ставим дату (день и время в ставим дату (день и время в судки в ремя в судки
еся: 04/01	откие гудки рами, замечания, пожелания В судки клиент попросил перезвонить ему и уточнил конкретный день и время - ставим дату (день и время «Попросил перезвонить число/месяц и время» В судки в судки в ремя в ставим дату (день и время в ставим дату (день и время в судки в ремя в судки в судк
еся 2004/01	роткие гудки ротки готкие гудки ротки готки перезвонить число/месяц и время ротки перезвонить по просил перезвонить
еся: 04/01 4ше	откие гудки» Тарии, замечания пожелания Если клиент попросил перезвонить ему и уточнил конкретный день и время - ставим дату (день и), пишем «Попросил перезвонить число/месяц и время» Просил перезвонить 10/01 в 12:00 Если клиент начал отвечать на вопросы, а в процессе решил закончить интервью, то в комментарии: «Клиент прервал анкетирование на вопросе №, далее отказался отвечать» + фиксируем

✓ Если клиент, не отвечает на 1 или несколько вопросов анкеты, в комментариях пишем: «Клиент частично ответил на вопросы анкетирования. Не ответил на вопрос №...» + фиксируем комментарии клиента, озвученные в ходе анкетирования и оценки на вопросы, которые он предоставил.

Комментарии, замечания пожелания

10/11 Клиент частично ответил на вопросы анкетирования. Не ответил на вопрос № 12. Со слов клиента: " Бывало и хуже. Не было осмотра на подъемнике. Самый дорогой сервис в Москве. Не буду никому рекомендовать, чтобы в сервисе не было очереди".

Если клиент, после приветствия отказывается проходить анкетирование, в комментариях пишем: **«Клиент отказывается от анкетирования» + фиксируем озвученные комментарии клиента.**

Комментарии, замечания, пожелания				
01/11 Клиент отказался от прохождения анкетирования. Со слов: "∏ричина поломки не устранена "				
Dogum yax				

P.S. Комментарий, оставленный предыдущим сотрудником при внесении своего - удалять не нужно. Строкой ниже добавляете дату/месяц и свой комментарий.

Важно! Написание комментариев в контакте должно быть корректным, а именно: формулировки предложений со слов клиента, орфографии, пунктуации и т.д.

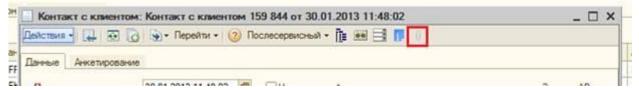
Для удобства и ускорения работы предусмотрены шаблоны (см. <u>Шаблоны для заполнения комментариев</u> <u>КСК)</u>.

• Звуковые файлы опроса (прослушивание, поиск и сохранение)

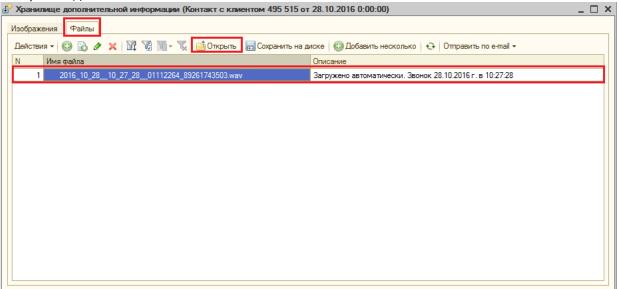
Звуковые файлы в контакт, по умолчанию, сохраняются автоматически в **«Хранилище дополнительной информации»** сразу после проведенного опроса.

Прослушивание звукового файла

При необходимости прослушать звуковой файл в панели задач контакта необходимо открыть **«Хранилище дополнительной информации»:**



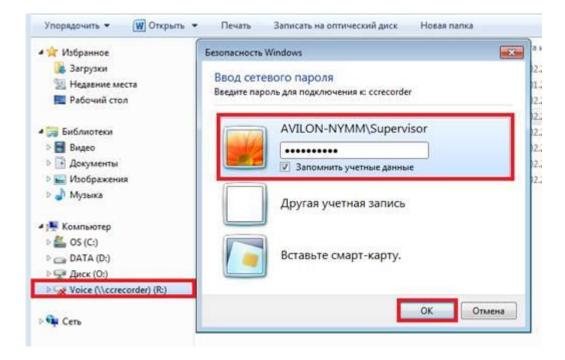
Далее, выбрать закладку «Файлы» выбрать необходимый звуковой файл и нажать «Открыть» для воспроизведения:



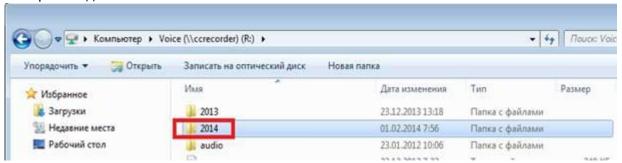
Поиск и сохранение звукового файла

Если осуществляется обзвон клиента по другому номеру, отличному от номера указанного в контакте, в строке телефона доверенного лица, то звуковой файл необходимо добавить вручную.

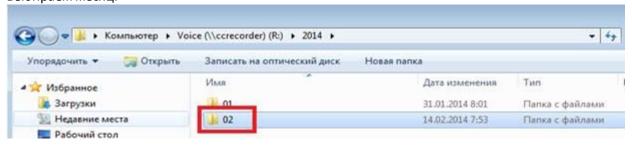
Выбираем диск «Voice (\ccrecorder) (R:)», в открывшимся окне вводим пароль - supervisor



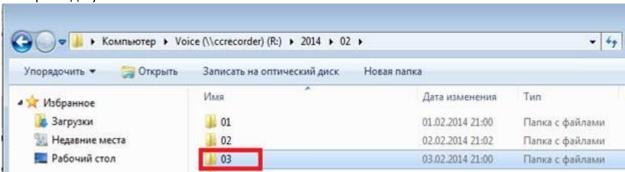
Выбираем год:



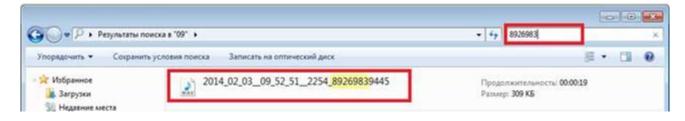
Выбираем месяц:



Выбираем дату:



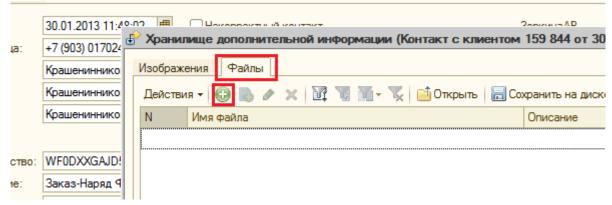
Далее, путем набора интересующего номера телефона в поисковой строке окна (набор номера должен производиться через 8-ку) находим звуковой файл и копируем его на рабочий стол.



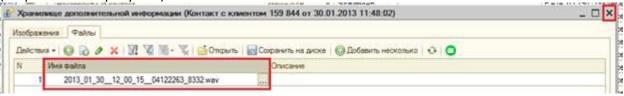
В контакте нажимаем на «Скрепку»



В открывшемся окне, выбираем закладку «Файлы» - нажимаем «Добавить»



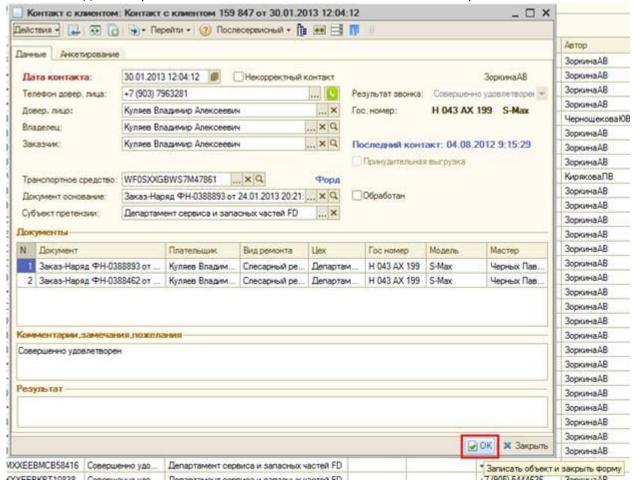
Вставляем необходимый звуковой файл, который сохранили на рабочем столе – нажимаем «Закрыть» (сохранение не требуется):



• Закрытие и сохранение контакта

После полного заполнения контакта нажимаем **«ОК».** Карточка сохраняется, закрывается и пропадает из списка отложенных.

Если необходимо сохранить внесенные изменения в контакте без его закрытия - сочетание клавиш «Ctrl+S».



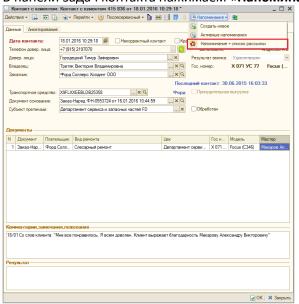
6. Напоминания и отправка писем-уведомлений

Для создания и отправки писем используется «**Напоминание**» в панели задач контакта.

Напоминания и письма-уведомления зачастую направляться в случаях:

- ✓ Благодарность
- ✓ Когда клиент ждет обратной связи
- ✓ Претензия (кража)
- Частные случаи, предусмотренные конкретной анкетой-инструкцией
- Создать напоминание с отправкой письма-уведомления по списку адресатов

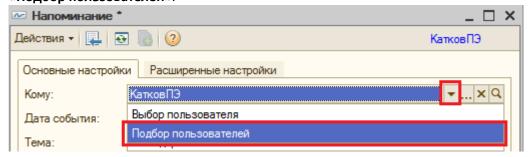
В панели задач контакта нажимаем «Напоминание» и выбираем «Напоминание + список рассылки».



• Установка и добавление адресатов

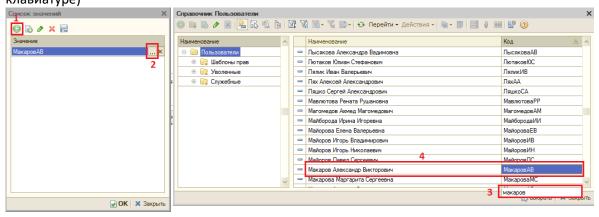
В открывшемся напоминании автоматически будет уже установлен перечень необходимых адресатов. Это будет тот же перечень, который указан в разделе «**Письма**» анкеты-инструкции.

Если будет необходимо добавить в список кого-то дополнительно, то в строке «**Кому**» выбираем пункт «**Подбор пользователей**».

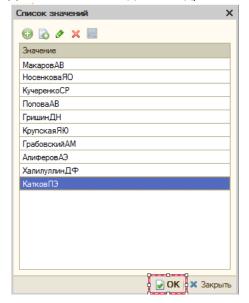


Далее, нажимаем кнопку **«Добавить»** и в появившейся строке нажимаете кнопку **[...] «Справочник Пользователи»**

В открывшемся «**Справочнике Пользователей**» ищем необходимую фамилию сотрудника и выбираем ее. (Чтобы быстро найти нужную фамилию из общего списка достаточно набрать первые буквы ФИО на клавиатуре)



Добавляем необходимого адресата по списку указанных в анкете-инструкции и нажимаете «OK».

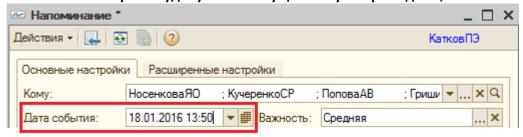


• Установка даты и времени отправки

В строке «Дата события» устанавливаем дату и время оповещения.

Дата всегда будет текущее число, а время устанавливаете на 5 минут позже текущего времени Вашего компьютера.

Внимание! Если время будет указано текущее или уже прошедшее, то напоминание не будет создано.



• Темы напоминаний и писем-уведомлений

В строке «**Tema**» указываем тему письма. Темы писем необходимо использовать строго определенные: «**Благодарность»**, «**Клиент ждет обратной связи»**, «**Претензия (кража)»**, «**Исключить»**, «**Опрос клиента»**, «**Изменение имени клиента»**.

Благодарность - если клиент выражает благодарность сотруднику Авилон.

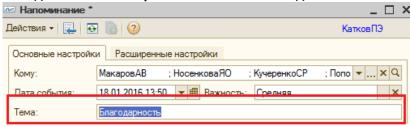
Клиент ждет обратной связи - если клиент ждет обратной связи от мастера-консультанта, менеджера или руководства.

Претензия (кража) - если клиент в ходе опроса озвучивает, что у него украли, либо пропала та или иная вещь (мелочь, жвачка, пропали запчасти, слили бензин из машины и т.д.). (см. инструкцию <u>Претензия (кража)</u>) **Исключить** — когда клиент просит более его не беспокоить, исключить из обзвона, удалить его номер из базы, исключить из СМС и(или) E-mail рассылок. Данное напоминание устанавливается только для координатора опросов (**БарминоваМА**), других адресатов в напоминании быть не должно (см. <u>Установка напоминания для другого или нескольких других сотрудников</u>)

Опрос клиента – во всех остальных случаях предусмотренных конкретными инструкциями или в нестандартных ситуациях.

Изменение имени клиента — если при звонке на указанный номер отвечает, не то лицо, которое указано в строке «Доверенное лицо» в контакте. Данное напоминание устанавливается только для координатора опросов (**БарминоваМА**), других адресатов в напоминании быть не должно (см. <u>Установка напоминания для другого или нескольких других сотрудников</u>)

Внимание! Темы писем используем только те, которые строго предусмотрены инструкцией. Никакой самодеятельности и креатива в теме быть не должно.

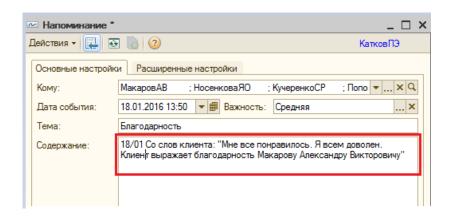


• Содержание

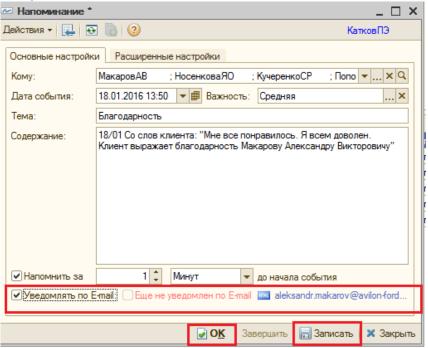
Содержание напоминания будет автоматически копироваться из поля контакта «Комментарии, замечания, пожелания».

Внимание! Важно и необходимо, чтобы всегда корректно были прописаны комментарии в контакте, а именно:

- четкая и лаконичная формулировка предложений со слов клиента;
- ✓ правильность орфографии;
- ✓ правильность пунктуации;
- √ и т.д.

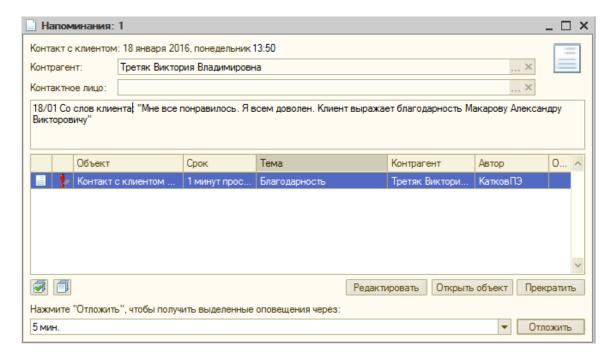


Далее, ОБЯЗАТЕЛЬНО устанавливаем галочку «Уведомлять по E-mail» и нажимаете «Записать» и «ОК». Внимание! Если не будет установлена галочка «Уведомлять по E-mail», адресаты не получат письмо на почту Outlook, только напоминание в ПП 1С.

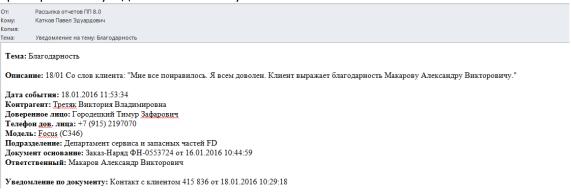


После этого все указанные адресаты, в указанное время - увидят уведомление (если у них открыт 1С) и получат письмо на почту (независимо открыт 1С или нет).

Пример напоминания в 1С.

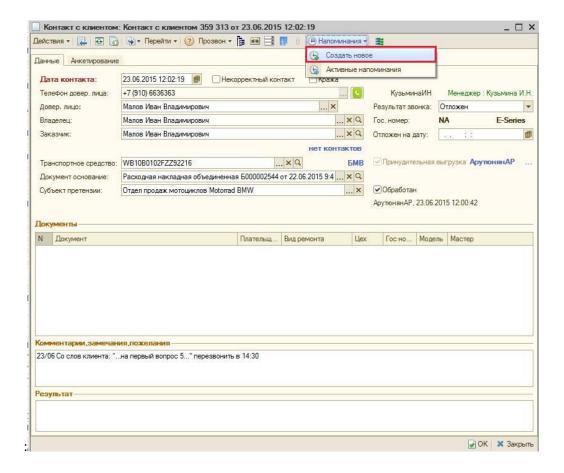


Пример письма-уведомления на почту.

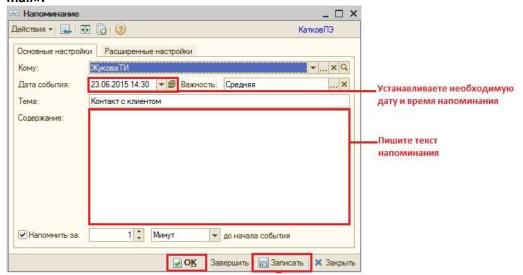


• Установка напоминания только для себя

Если необходимо в процессе работы вернуться к определенному контакту позднее, чтобы перезвонить клиенту или по другим причинам, выбираем «Напоминания», нажимаем «Создать новое».



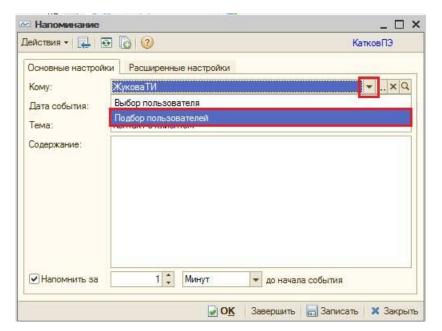
В качестве основного адресата получателя будет установлен только создатель напоминания. При необходимости получения письма-уведомления на почту нужно установить галочку **«Уведомлять по E-mail».**

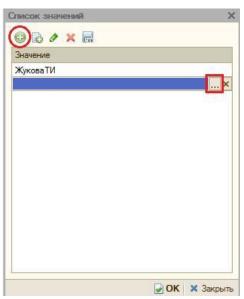


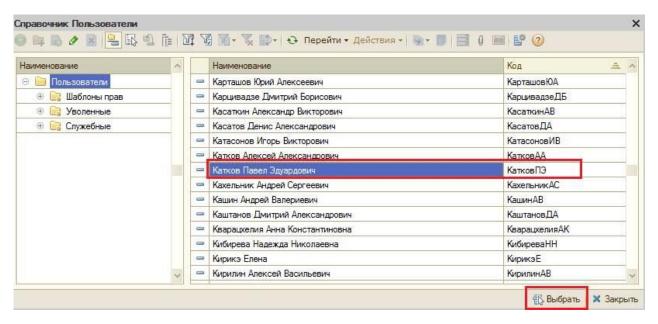
Данное напоминание будет всплывать только у Вас.

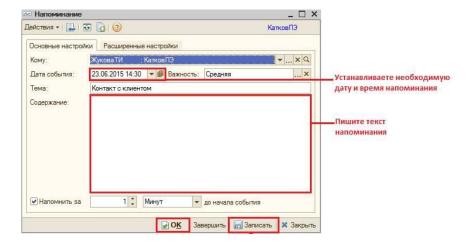
• Установка напоминания для другого или нескольких других сотрудников

Если есть необходимость установки напоминания для нескольких сотрудников, то нужно добавить тех, у кого это напоминание должно будет всплывать.





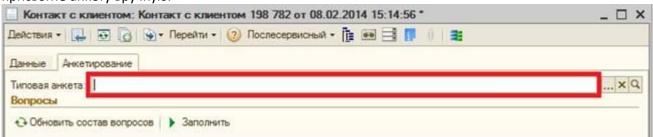




7. Выбор или удаление анкеты в карточке

Выбор анкеты в карточке

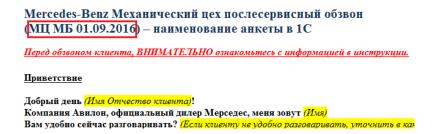
Если при открытии закладки «**Анкетирование**» поле в строке «**Типовая анкета**» пустое, то необходимо присвоить анкету вручную.



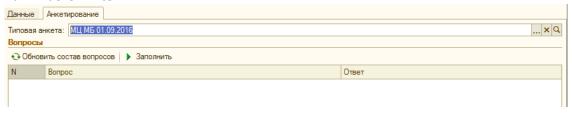
Выбираем наименование анкеты, руководствуясь соответствующей инструкцией.

В инструкции по каждому типу опроса, бренду и цеху, есть наименование анкеты, как она должна отображаться в 1С.

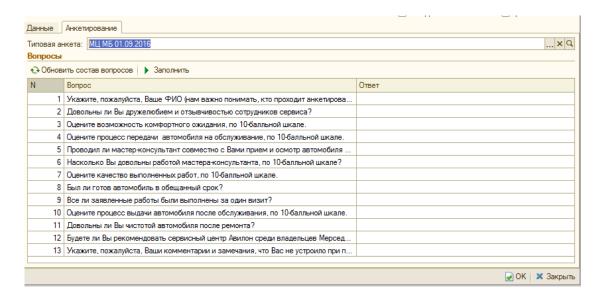
Копируете наименование из анкеты инструкции без скобочек или кавычек.



Далее в строке «**Типовая анкета**», вставляете скопированное наименование в строку типовая анкета и нажимаете «**Enter**».



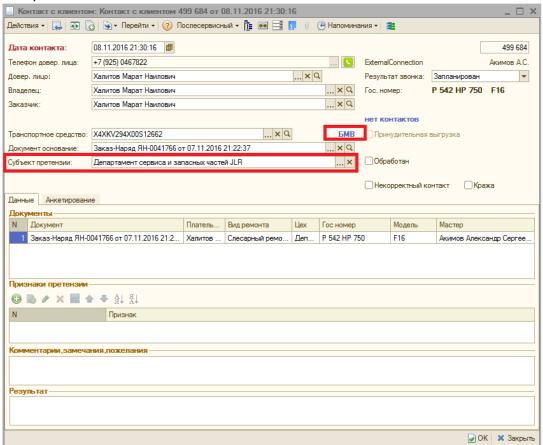
В поле «Типовая анкета» появиться название анкеты и появятся нужные вопросы.



P.S. **Важно!** Прежде чем добавить анкету необходимо определиться к какому подразделению относится данный контакт и по какой анкете-инструкции его необходимо опрашивать.

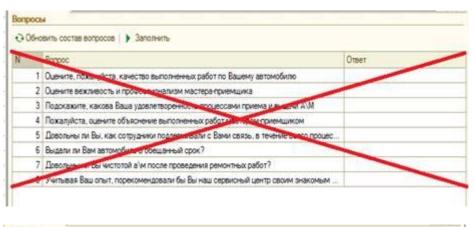
Определение принадлежности контакта к конкретному подразделению производится не по Марке, а исключительно по строке «**Субъект претензии**».

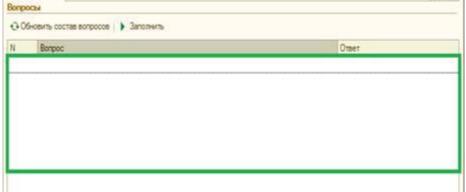
Не редки случаи, когда автомобиль определенной марки может обслуживаться не в своем подразделении. В таких случаях, опрос клиента необходимо производить по анкете-инструкции того подразделения, где обслуживался автомобиль.



• Удаление вопросов анкеты в карточке клиента

Если, клиент отказывается разговаривать, не полностью ответил на вопросы анкеты или клиент недоступен, необходимо удалить вопросы анкеты (т.е. обновленный состав вопросов) перед сохранением или закрытием карточки.

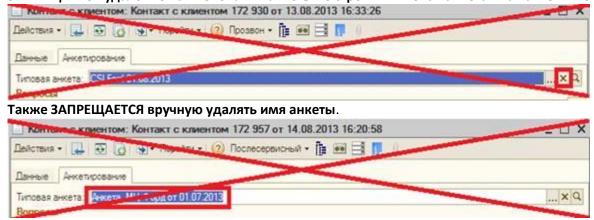




Следует установить курсор на любой вопрос анкеты и клавишей **«Delete»** удалить вопросы и только потом нажать **«OK»** для сохранение контакта.

важно!!!

ЗАПРЕЩАЕТСЯ удаление наименования анкеты из строки «Типовая анкета» нажатием кнопки «Очистить».



8. Исключение клиента из опросов

Если, клиент при осуществлении звонка с опросом просит исключить его из звонков с опросом и(или) рассылок анкет с опросом, то в случае, если:

- Имеет отношение к обслуживанию или покупке автомобиля и является клиентом Компании. Необходимо прояснить от какого именно вида опросов хочет отказаться клиент:
- > Отказ только от звонков с опросом:
- √ принять отказ клиента, сообщив, что он будет исключен в ближайшее время «Спасибо, Ваши контакты переданы, в течение суток Ваш номер исключат из звонков с опросом»;
- ✓ зафиксировать информацию в комментариях КСК «*Клиент просит исключить из звонков с опросом*»;
- ✓ создать напоминание с уведомлением на e-mail и темой ИСКЛЮЧИТЬ для Координатора опросов

- У Отказ только от опросов онлайн, когда мы направляем ему анкету на e-mail и(или) по смс: Озвучиваем стандартную фразу «Должны Вас проинформировать, если мы, исключим Вас из рассылок анкет с опросом по e-mail и(или) смс, Вы уже не сможете получать и информацию по ремонту Вашего а/м, заказанных Вами з/ч и их поступление на склад, о персональных предложениях для Вас и акциях. Вы по-прежнему хотите отказаться?»
- Если согласен и хочет, чтобы его исключили из рассылок:
- √ принять отказ клиента, сообщив, что он будет исключен в ближайшее время «Спасибо, Ваши контакты переданы, в течение суток Ваш номер исключат из рассылок»;
- ✓ зафиксировать информацию в комментариях КСК «*Клиент просит исключить из рассылок анкет с опросом по e-mail u(или) смс*»;
- ✓ создать напоминание с уведомлением на e-mail и темой ИСКЛЮЧИТЬ для Координатора опросов и СМС-менеджера.
- Если не согласен и просит исключить только из рассылок с опросом, но оставить другие виды рассылки:

Предоставить разъяснения, что «К сожалению, исключение возможно только от всех видов рассылок»

- ✓ если клиент согласен и хочет, чтобы его исключили см. пункт <u>Если согласен и хочет, чтобы его исключили из рассылок.</u>
- ✓ если клиент не согласен, передумал, исключение из рассылок с опросом уже не требуется см. пункт Клиент передумал, исключение из рассылок с опросом уже не требуется.
- Если передумал, исключение из рассылок с опросом уже не требуется:

В этом случае не осуществляем никаких дальнейших действий по исключению клиента.

> Отказ от всех видов опросов:

Озвучиваем стандартную фразу «Из звонков с опросом мы Вас обязательно исключим. Должны Вас проинформировать, если мы, также исключим Вас из рассылок анкет с опросом по e-mail u(или) смс, то Вы уже не сможете получать и информацию по ремонту Вашего а/м, заказанных Вами з/ч и их поступление на склад, о акциях и персональных предложениях для Вас. Вы по-прежнему хотите отказаться и от рассылок анкет с опросом?»

- **Е**сли согласен и хочет, чтобы его исключили *от всех видов опросов*:
- √ принять отказ клиента, сообщив, что он будет исключен в ближайшее время «Спасибо, Ваши контакты переданы, в течение суток Ваш номер исключат из звонков с опросом и рассылок»;
- ✓ зафиксировать информацию в комментариях КСК «Клиент просит исключить из звонков с опросом и рассылок по e-mail u(или) смс»;
- ✓ создать напоминание с уведомлением на e-mail и темой ИСКЛЮЧИТЬ для Координатора опросов и СМС-менеджера.
- Если не согласен и просит исключить только из рассылок и звонков с опросом, но оставить другие виды рассылки:

Предоставить разъяснения, что «К сожалению, исключение возможно только от всех видов рассылок»

- ✓ Если согласен и хочет, чтобы его исключили см. пункт <u>Если согласен и хочет, чтобы его исключили от</u> всех видов опросов.
- ✓ Если не согласен, передумал, исключение именно из рассылок с опросом уже не требуется, необходимо исключить только от звонков с опросом см. пункт Отказ только от звонков с опросом.
- Если передумал, исключение из звонков и рассылок с опросом уже не требуется:

В этом случае, не осуществляем никаких дальнейших действий по исключению клиента.

• Не имеет отношения к обслуживанию или покупке автомобиля, а также к указанному доверенному лицу и владельцу а/м.

Необходимо прояснить является ли он клиентом нашей компании «**Уточните, пожалуйста, являетесь ли Вы клиентом нашей Компании?**»

Если не является клиентом:

- √ принять отказ клиента, сообщив, что он будет исключен в ближайшее время «Спасибо, Ваши контакты переданы, в течение суток Ваш номер исключат из звонков с опросом и рассылок»;
- ✓ зафиксировать информацию в комментариях КСК «При звонке на номер отвечает человек, не являющийся клиентом Авилон и не имеющий отношения к обслуживанию/покупке автомобиля. Просит исключить из звонков с опросом и рассылок по e-mail u(или) смс»;
- ✓ создать напоминание с уведомлением на e-mail и темой ИСКЛЮЧИТЬ для Координатора опросов и СМС-менеджера.

Если является клиентом:

Уточняем ФИО клиента ответившего по номеру и далее см. раздел <u>Является клиентом Компании и имеет отношение к обслуживанию или покупке автомобиля.</u>

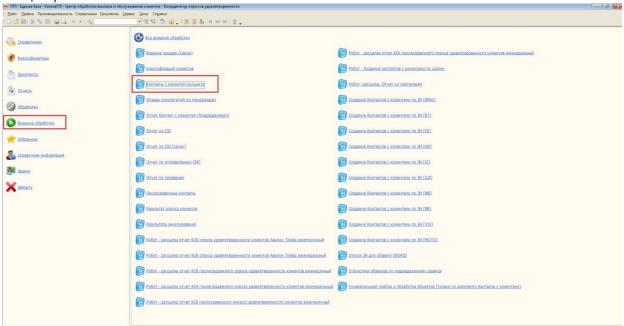
9. Отчет КСК

По итогам обзвона необходимо отправить отчет о проделанной работе в определенном формате. Изначально необходимо посчитать кол-во контактов, которое было обработано. Подсчет контактов производится по логину, под которым производилась регистрация и вход в 1С.

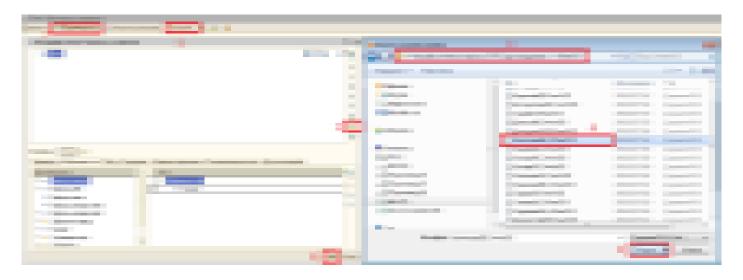
• Калькуляция

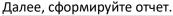
Для подсчёта контактов используем настройку специального отчета расположенного в <u>O:\CALL-Center\OПPOCЫ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ\Настройки отчетов на опросах в ПП 1С (для сотрудников)\Отчет КСК.</u> Для каждого подготовлены индивидуальные, именные настройки отчета.

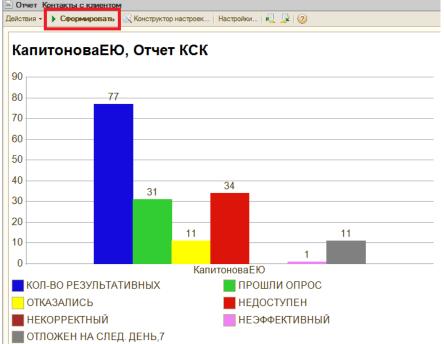
Зайдите в специальную обработку в ПП 1С, которая располагается в Внешние обработки/Контакты с клиентом колцентр.



Далее, импортируйте настройки отчета из именного файла, расположенного в папке <u>O:\CALL-Center\OПРОСЫ</u> УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ\Настройки отчетов на опросах в ПП 1С (для сотрудников)\Отчет КСК







В отчете будет отображено общее кол-во результативных контактов обработанных вами, с детализацией по категориям, а также кол-во контактов, которые вы перенесли с результатом «**Отложен**» на следующий день.

КОЛ-ВО РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ — общее кол-во результативных контактов, которое было вами обработано. Включает в себя сумму контактов ПРОШЛИ ОПРОС, ОТКАЗАЛИСЬ, НЕДОСТУПЕН, НЕКОРРЕКТНЫЙ, НЕЭФФЕКТИВНЫЙ.

ПРОШЛИ ОПРОС – это общее кол-во контактов с результатом звонка «Совершенно удовлетворен», «Удовлетворен», «Претензия», которое было вами обработано.

ОТКАЗАЛИСЬ — общее кол-во контактов с результатом звонка «Отказался разговаривать», которое было вами обработано

НЕДОСТУПЕН - общее кол-во контактов с результатом звонка «Недоступен» без признака «Некорректный контакт», которое было вами обработано.

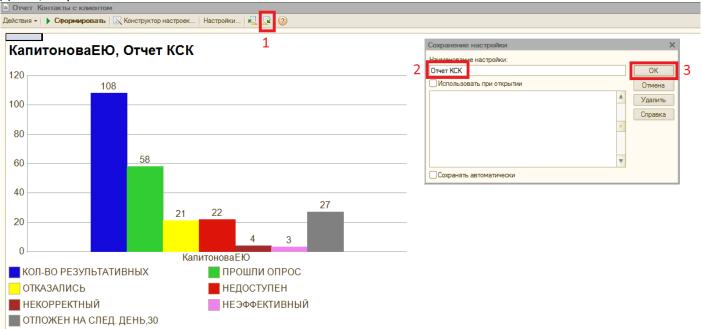
НЕКОРРЕКТНЫЙ - общее кол-во контактов с результатом звонка «Недоступен» с признаком «Некорректный контакт», которое было вами обработано.

НЕЭФФЕКТИВНЫЙ - общее кол-во контактов с результатом звонка «Неэффективный», которое было вами обработано.

ОТЛОЖЕН НА СЛЕД. ДЕНЬ — общее кол-во контактов перенесенных вами на следующий день с результатом звонка «Отложен». Считаться это значение будет корректно, только при условии, что перед сохранением

контакта вы установили результат звонка «Отложен» или переустановили его, если контакт ранее был уже с этим результатом.





ВАЖНО! Чтобы настройки отчета сохранились, необходимо будет перезапустить 1С.

В дальнейшем постоянно импортировать настройки в обработку не потребуется. Достаточно будет зайти в обработку нажать «**Восстановить значения**» выбрать отчет и нажать «**Сформировать**».

Далее, делаем Print Screen экрана с гистограммой, который вставляем в текст письма.

Далее, подготавливаем и отправляем письмо.

• Формат письма

Создаем сообщение в Outlook . Тема письма всегда: **Отчет КСК**

Адресат Кому: Барминова Мария Андреевна

Адресат Копия: Корчагин Павел Станиславович; ЦОВ Супервизор

Текст письма:

- ✓ В случае если, план по обработанным контактам выполнен, то достаточно вставить Print Screen экрана с калькуляцией.
- ✓ В случае если, <u>план по обработанным контактам НЕ выполнен</u>, то необходимо указать все объективные причины, по которым план выполнить не удалось и после вставляем Print Screen экрана с гистограммой.



10. Общие требования к проведению интервью и обработке контактов

• Проведение опросов, это одна основных функциональных обязанностей, которую необходимо выполнять КАЧЕСТВЕННО.

Формальное отношение к проведению опросов – НЕДОПУСТИМО! НЕДОПУСТИМО:

- √ При обзвоне клиентов, получив первичные комментарии, вы даже не пытаетесь продолжить анкетирование по вопросам, лишь бегло уточняете, есть ли еще какие-нибудь замечания стараясь быстрее с ним завершить разговор и в последствии ставите статус «отказался разговаривать».
- У В ходе анкетирования, клиент отказывается ответить на конкретный вопрос, вы прекращаете его анкетирование не доводя до конца и опять же ставите статус «отказался разговаривать».
- ✓ При малейшем не дружелюбном или раздражительном тоне клиента просто прощаетесь с ним или инициируете вопрос «*Правильно ли я понимаю, что вы не хотите продолжать анкетирование?*», хотя клиент даже речи об этом не вел. И логично, что он отказывается, т.к. вы его сами к этому подталкиваете.

Не дружелюбный и раздражительный тон клиента — это не отказ от анкетирования и не отказ от разговора, а ваши субъективные домыслы.

Отказ — это когда клиент, вам четко озвучит, что не хочет продолжать опрос или отвечать на вопросы вообще. Не вы его первыми об этом спросите, а он сам это озвучит.

Статус «Отказался разговаривать» должен присваиваться объективно, а не использоваться, как инструмент выполнения плана по количеству опросов.

• Если анкета/инструкция ПРЕДУСМАТРИВАЕТ проставление оценок без прохождения интервью клиентом, то ЗАПРЕЩЕНО самостоятельно предлагать клиенту проставить конкретные оценки на

анкетирование, пока сам Вас об этом не попросит. Если клиент не просит Вас проставить оценки, а только озвучивает комментарии и замечания и не хочет проходить анкетирование, то Вы можете задать уточняющий вопрос «Подскажите, пожалуйста, какие оценки я могу проставить в анкетировании?», если клиент озвучивает, то заполняете анкетирование, комментарии и присваиваете статус по инструкции, если не озвучивает, то заполняете комментарии и присваиваете статус «Отказался разговаривать».

Если анкета/инструкция НЕ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ проставление оценок без прохождения интервью клиентом, и клиент проходя интервью неоднозначно отвечает на заданный вопрос анкеты, то ЗАПРЕЩЕНО самостоятельно предлагать клиенту проставить конкретную оценку на этот вопрос. Вы можете задать уточняющий вопрос «Подскажите, пожалуйста, какую оценку я могу проставить на этот вопрос?» и перечисляете клиенту варианты ответа на этот вопрос. Если клиент выбирает из предложенных вариантов, то проставляете тот, который озвучил клиент. Если же клиент не озвучивает оценку и не может выбрать из предложенных вариантов ответа, то проводите анкетирование до конца по остальным вопросам анкеты, заполняете комментарии и присваиваете статус «Отказался разговаривать».

Если анкета/инструкция НЕ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ проставление оценок без прохождения интервью клиентом, а клиент просит Вас проставить оценки. ЗАПРЕЩЕНО проставлять оценки в анкетировании или предлагать клиенту проставить конкретные оценки на вопросы анкеты. Озвучиваете клиенту фразу: «К сожалению, мы не можем проставить за Вас оценки без проведения интервью. Ваше мнение очень важно для нас. Интервью займет не более 2х минут». Если клиент после этой фразы все равно отказывается, то переходим к стандартным фразам для завершения диалога. Заполняете комментарии и присваиваете статус «Отказался разговаривать».

Во всех анкетах, где инструкция предусматривает проставление оценок без прохождения анкетирования клиентом:

- ✓ Если клиент просит поставить на все вопросы оценку «5» без прохождения анкетирования, то проставляем оценки в анкетировании и ставим результат звонка «совершенно удовлетворен».
- ✓ Если клиент просит поставить на все вопросы оценку «2», «1» или «0» без прохождения анкетирования, то проставляем оценки в анкетировании и ставим результат звонка «претензия». Заполняем комментарий.
- ✓ Если клиент после приветствия отвечает: «у Вас все здорово, нормально, супер, круто и т.д.», при этом, не называя ни одну оценку, задаем уточняющий вопрос «Подскажите, пожалуйста, какие оценки я могу проставить в анкетировании?», если клиент озвучивает, то заполняем анкетирование, комментарии и присваиваем статус.
- ✓ Если клиент после приветствия отвечает: «у Вас все ужасно, плохо и т. д.», при этом, не называя ни одну оценку, задаем уточняющий вопрос «Подскажите, пожалуйста, какие оценки я могу проставить в анкетировании?», если клиент озвучивает, то заполняем анкетирование, комментарии и присваиваем статус.
- В обязательном порядке при проведении опросов, необходимо уточнять и фиксировать в комментариях:
- ✓ При 5 бальной шкале оценивания, если клиент оценивает вопросы анкеты на «4», «3», «2», «1» или «Нет», то сразу уточняем «Прокомментируйте, пожалуйста, что Вас не устроило?» и фиксируем информацию в поле комментарии.
- √ При 10 бальной шкале оценивания, если клиент оценивает вопросы анкеты на «9», «8», «7», «6», «5», «4», «3», «2», «1» или «Нет», то сразу уточняем «Прокомментируйте, пожалуйста, что Вас не устроило?» и фиксируем информацию в поле комментарии.
- Во всех анкетах и типах опросов используется адресное обращение к клиенту. Для всех приветствие начинается с фразы: «Добрый день (Имя Отчество клиента)!» В случаях, если в контакте доверенное лицо не отображено или трубку поднимает человек другого пола задаем вопрос «Как я могу к Вам обращаться?» и в процессе проведения опроса обращаемся к клиенту по озвученному им имени или имени отчеству.

В случаях, если ФИО клиента труднопроизносимое - допускается приветствие без адресного обращения, дабы не вызвать негатива со стороны клиента неправильным произношением.

• При обзвоне необходимо обращать внимание на комментарии в КСК.

Комментарми замечания пожелания			
При обзвоне см. кск 263 422, 263 618	Δ.		
	0		
	Комментарии, замечания, пожелания При обзвоне см. кск 263 422, 263 618		

Этот комментарий говорит о том, что в контактах, которые указаны в комментариях, фигурирует такой же контактный номер телефона.

Необходимые действия:

- Если все контакты относятся к одному бренду и цеху, то опрашиваем клиента и идентичные результаты заносим во все контакты с данным номером.
- ✓ Если контакты относятся к одной марке и разным цехам, то сначала опрашиваем клиента по контакту, анкетирование по которому более приоритетно, а в конце анкетирования уточняем, что у клиента было обслуживание автомобиля также в другом цехе и предлагаем пройти опрос по нему. Результаты опроса фиксируем в соответствующие контакты.
- ✓ Если контакты относятся к разным маркам и цехам, то сначала опрашиваем клиента по контакту, анкетирование по которому более приоритетно, а в конце анкетирования уточняем, что у клиента еще обслуживался авто другой марки и предлагаете по нему также пройти опрос. Результаты опроса фиксируем в соответствующие контакты.
- Запрещено высказывать свое недовольство в адрес клиента или срываться на нем. Необходимо сдерживать свои эмоции и проявлять лояльность к клиенту.
- При проведении опросов необходима подстройка под клиента. Если клиент говорит медленно, его процесс мышления протекает с той же скоростью. Общаясь с такими клиентами, слегка сбавьте темп своей речи. Клиент, который говорит быстро или очень быстро, раздражает медлительность и неторопливость, он нетерпелив и жаждет действий. Общаясь с такими клиентами, ускорьте темп своей речи.
- Запрещено при осуществлении набора номера и ожидании соединения с клиентом (когда идут гудки), а также при непосредственном проведении опроса клиента параллельно разговаривать с коллегами, есть, пить, шуршать бумагой или показательно клацать клавиатурой или стучать мышкой.