售后服务外呼系统

我们为售后团队设计客户外呼系统,以提升售后团队的工作效率。

项目时间: 2018.12



我们首先分析干系人和目标用户

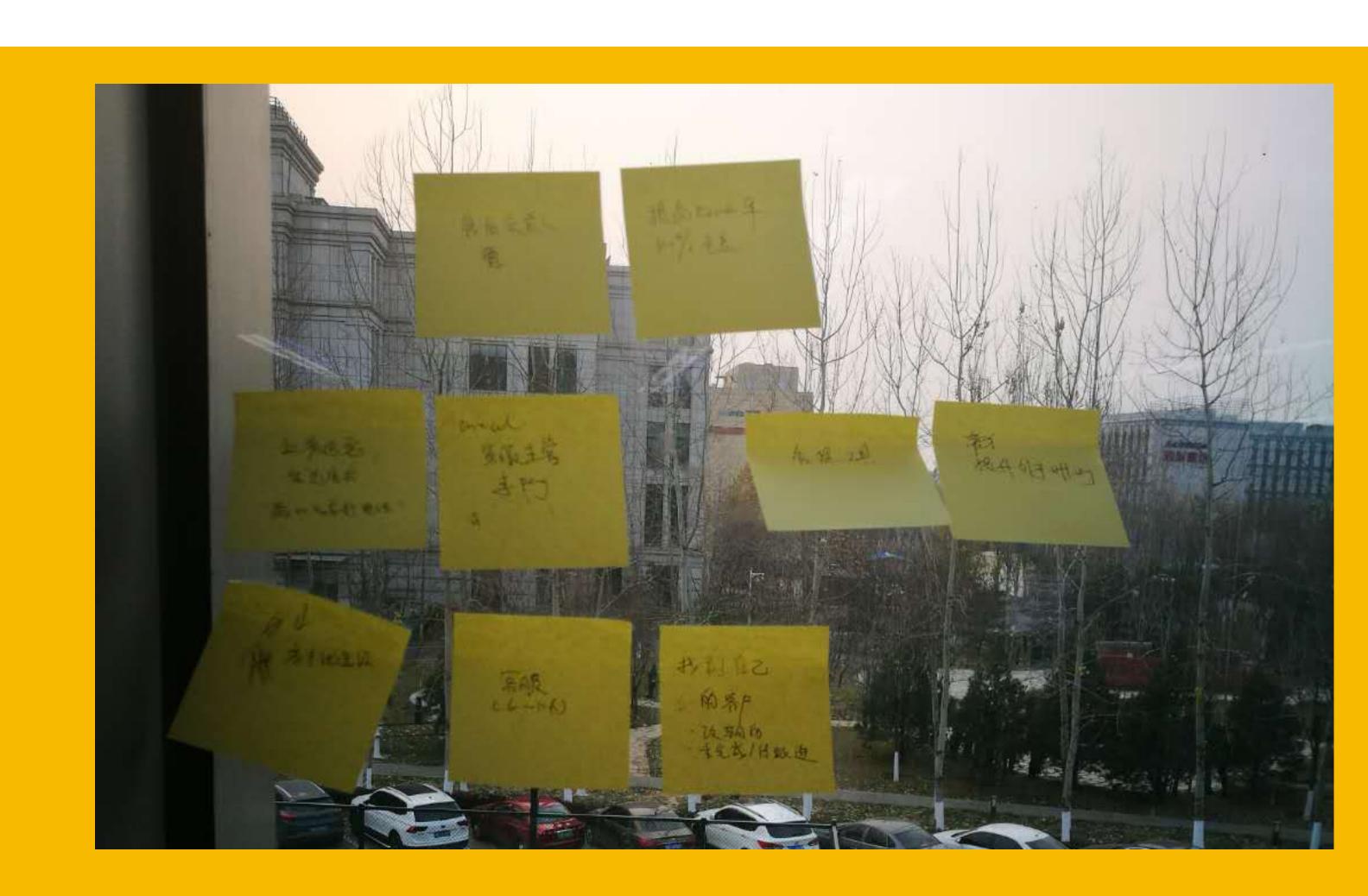
由于这是这套系统 0-1的设计,我们不仅要考虑**用户**,还需要考虑其他**相关人员(stakeholders**) 对系统的影响。

售后负责人-关注营收数据

业务运营-提出具体业务需求,比如 "保险到期前60天开始联系客户"

客服主管-管理外乎工作的具体实施,end user

客服-执行外呼任务, end user



我们确定产品能帮助公司达成的业务目标

我们与产品和售后团队一起对其系统能帮助售后团队达成的目标。

- 一名客户始终由一名客服对接
- 一名客服一次外呼执行多个业务的外呼任务

我们用户目标,以便进一步分析用户任务与系统功能。

用户类型	目标
主管	分配客户给客服
客服	处理分配给自己的外乎任务 认领没有归属的任务

我们确定了系统的设计原则

根据 B 端系统的特点以及用户/干系人需求,我们确定了系统设计原则

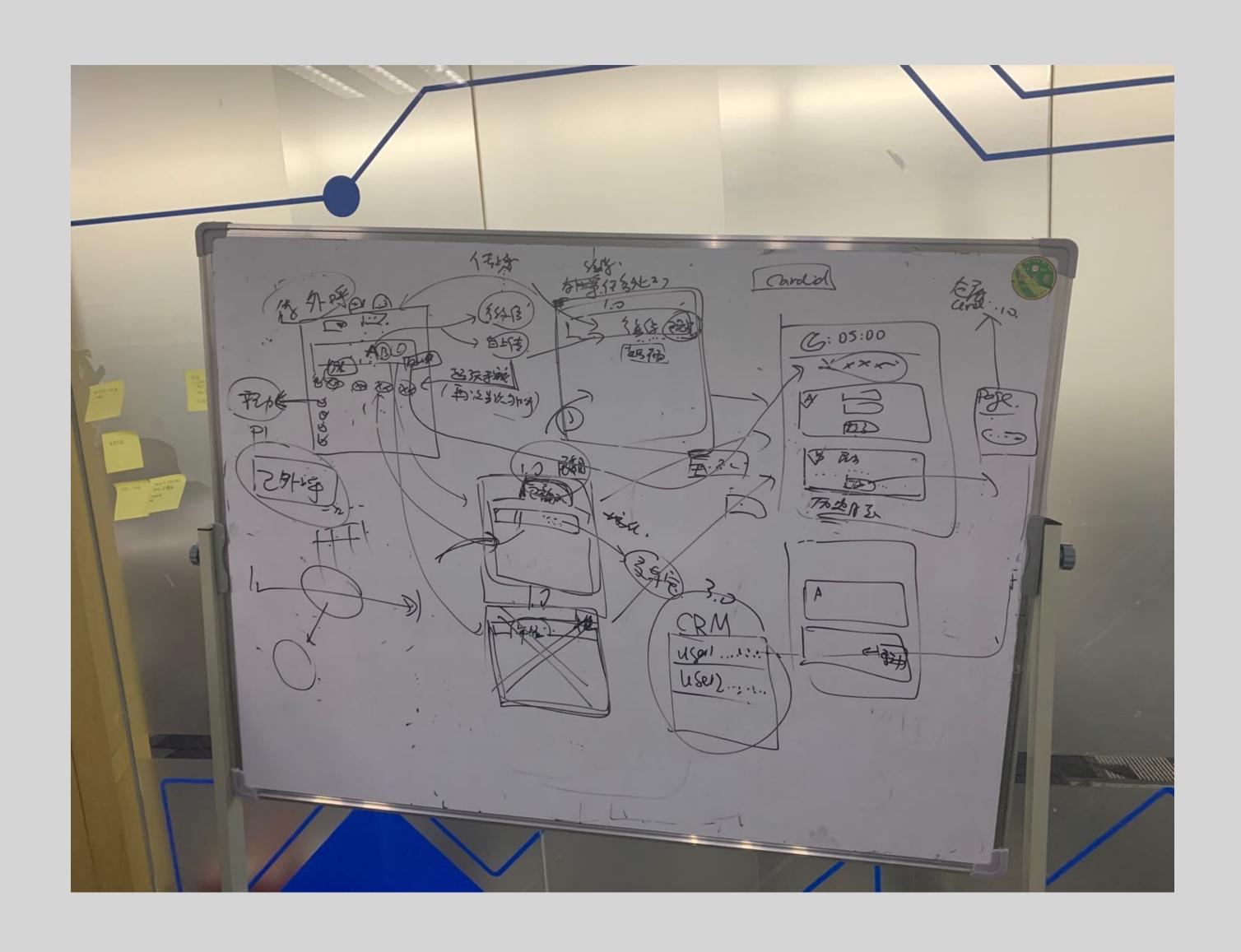
易于适应-产品要适应用户行为

业务影响-产品能提供影响业务决策的数据

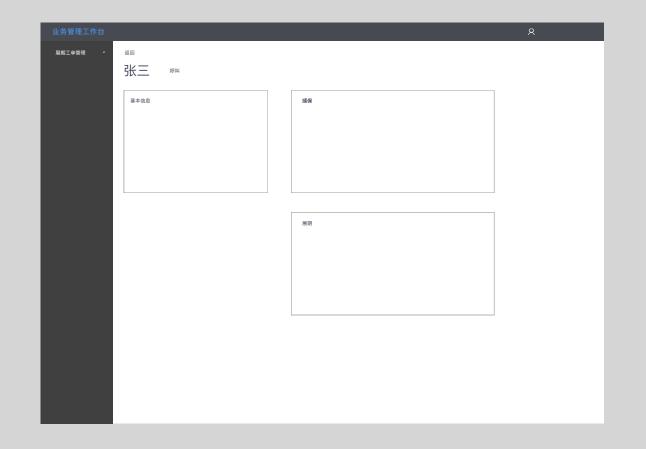
可扩展性-系统功能能持续扩展

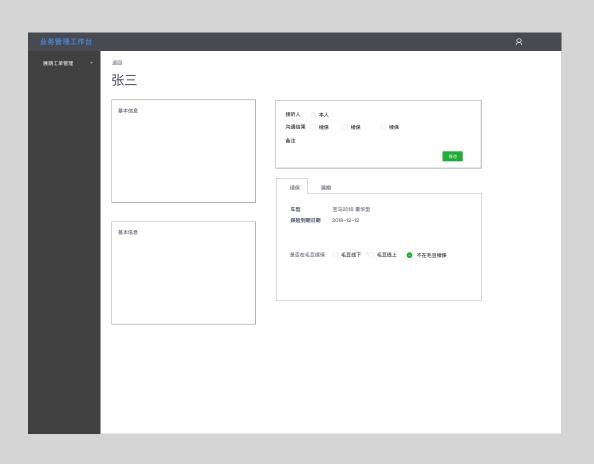
高效性-系统能支持售后团队高效工作

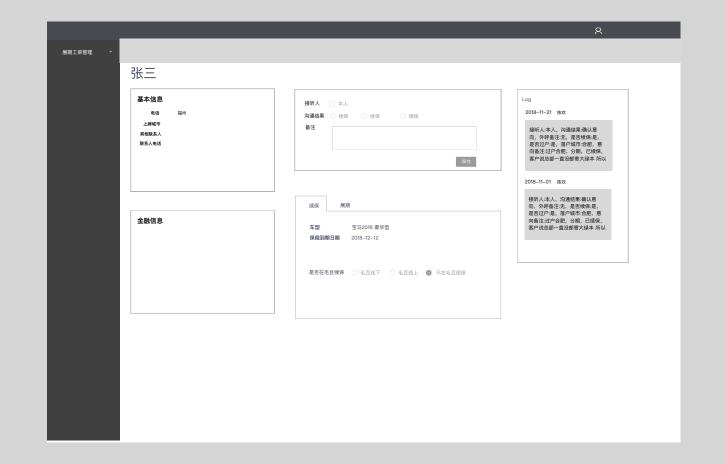
我们在白板上讨论设计方案



线框图







在设计过程中,我们在很多细节上不确定

- 用户需要知道什么?
- 用户会如何筛选客户和任务?
- 公司需要哪些业务数据?



我们收集/分析外呼人员与客户的对话

我们收集了不同形式的对话,以抽象外呼人员的决策模式。

对话1

客服: 你好, 我这回是毛豆新车往的客服, 你是……是吗。你好, 你去年有在我们这购买[]我送了

一年车险,还有20天到期。

客户: 这个月24号?

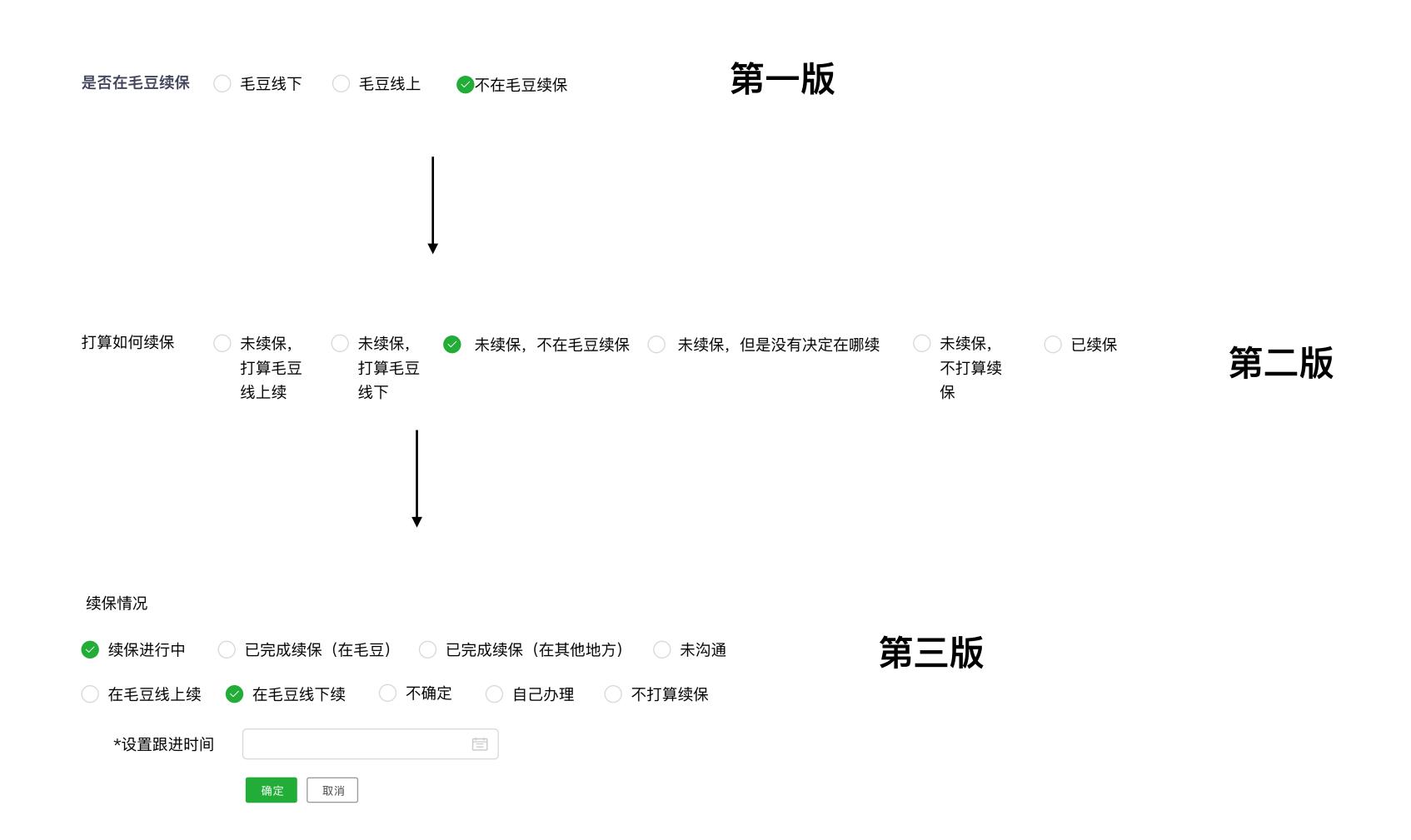
客服:这个车险你办了吗? 客户: 我不知道,还没问呢

客服: 那这样吧, 我们加一下微信

客户: 我到期还可以续吗? 我不可以自己买吗?

客服:可以,自己买价格高一点。 那我让续保专员加一下微信吧。

我们和外呼人员一起评估和修改设计



系统功能确定之后,我们优化了信息层级

我们运用了"7+-2"原则,把参考信息分层子类,每一个类别不超过7个字段,使用户能更快找到要找的信息。



工作台最终设计

李明		○ 是否本人接听	记录	
			2018–11–01 19:30:01	B3
基本信息			本人 客户说总部一直没邮寄大绿本	
电话	福州		所以无法过户 12.3号暂住证 就到期了,催尽快处理	
联系电话	1378990000 拨打	添加	2018–11–01 19:30:01	ß
银行预留电话上牌城市	1378990000 援打 北京		非本人	
订单城市	北京		过2天再打	
其他联系人	父母	续保		
联系人电话	1278393000 拨打			
		续保情况		
保险信息		○ 续保进行中 ○ 已完成续保(在毛豆) ○ 已完成续保(在其他地方) ❷ 未沟通		
车型	福特 福睿斯 2017			
车架号	LMDM29302030			
保险到期日期	2018年12月1日			
续保工单状态	待上传保单	最 物		
今 酬/全自		展期		
金融信息		是否展期		
第 12 期还款日期	2018年12月1日 00:00:00		2018–11–01 19:30:01	陈欢
前 12 期每月展期金额	1000		未接通	
后 36月每月展期金额	1000		2018–11–01 19:30:01	陈欢
一次性结清金额	1000		通话时长 02分19秒	
总逾期金额 还款状态	1000 未结清		2018–11–01 19:30:01	陈欢
Z_3X1//0\	Notife (1)		通话时长 02分19秒	
辅助信息			0.010 11 01 10.00.01	त⊁ च
展期优惠券	2000			
GPS 状态	是			
	无			