客服团队运营管理方案——组织架构





- 呼入业务: 以应答客户拨入的电话为主
- 呼出业务:以业务人员拨出电话到客户处为主
- 非语音:以在线/邮件回复、数据支持为主



客服团队运营管理方案——考核指标



运营考核指标

- KPI: 关键绩效指标
- 客户满意度:客户对客服人员的满意度评分
- 一次性解决率:座席处理业务时间/工作总时间:规定时间内同一客户就同一问题重复咨询量/客服总工作量
- 员工利用率: 座席处理业务时间/工作总时间
- SL: Service level服务水平,有X%的电话在 Y秒内被接听

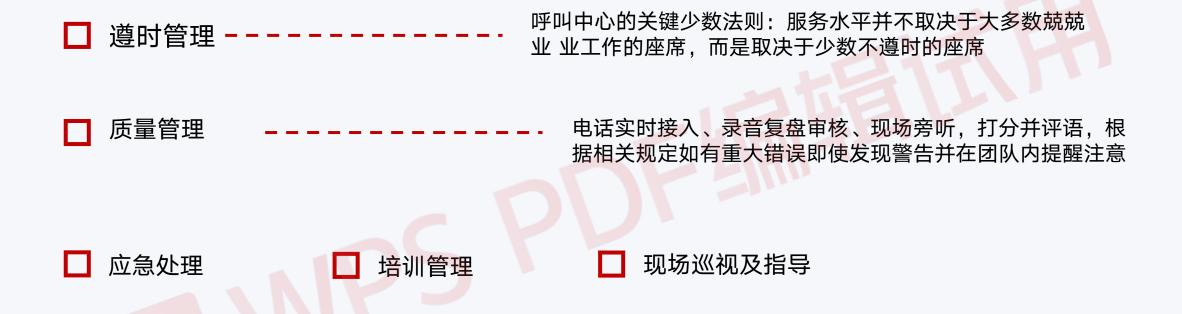
员工考核指标

- 致命性错误: 会导致整个服务有重大缺陷的准确率错误
- 非致命性错误:不会导致整个服务有重大缺陷的准确率 错误(软技能、数据输入错误等)
- ACW: After Call Work 话后处理工作: 结束电话后到 准备接下一个电话的时长
- ATT: 平均通话时长: 电话接通后至结束电话
- 业务量:规定时间内客服人员处理的任务数量
- 客户满意度:针对本次通话客户的满意度评价: "系统可按键选择0-5分"
- 一次性解决率:针对本次通话客户的问题是否一次性解 决闭环做出的评价: "是或否"



客服团队运营管理方案——运营管理





客服团队运营管理方案——应急处理



突发事件、突发故障

- 常规化值班机制,确保第一时间掌握紧急情况
- 明确权限分级,突发情况走紧急工单,加快处理速度

年中、年终等特殊 节点电话爆线

- 同期历史数据提前拆解,高频率事件处理办法提前预案,加<mark>快业务员</mark> 处理速度
- 延长等待时间,增加单位时间内接通量
- 拆分临时工作小组,运行临时值班机制,保重高峰期无空响,保证服务质量提高客户满意度

排班规划

工时应按照 每月的实际资源来规划,小的月份、长假等都要 考虑进去,可以通过积 欠假等方式 对工时做较 长周期的管 理

时间限制

员工的连续工作时间是有极限的,不要让员工连续 接6个小时电话,超过了疲劳的极限,将极大影响员工健康、工作质量效率

轮换规则

能休息几天,在 人性化上需要考 虑的是最短的班 次间隔时长。故 人性化的排班有 一套体系来支撑, 条件很多,又 相制约

调班设想

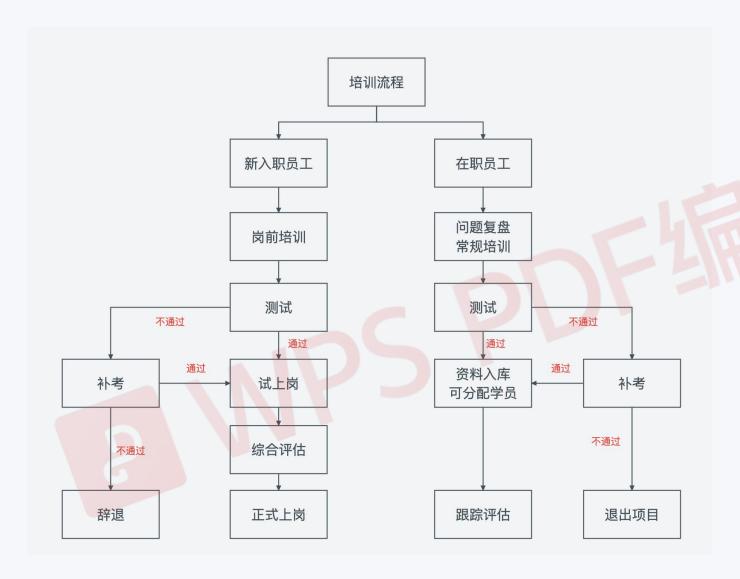
在话务闲时, 如员工需要请 假,可调休至 话务忙时





客服团队运营管理方案——培训管理





- 培训包括招投标、供应商审核、商城 上下架等所有业务线能力
- 以老带新的方式,在巩固老员工全方位业务水平同时,储备强劲后备军
- 常规培训以日常收集的数据为基础, 更有针对性的解决问题
- 保持团队持续高水准工作标准



客服团队运营管理方案——现场巡视及指导



巡视频率

开班巡视

班中巡视

随机性巡视

交接班巡视

下班巡视

巡视时间

上班后 20min内

高峰期

突发情况/ 随机巡视

交接班时

下班前 20min

达到目的

确保员工快 速进入状态

平衡业务及时 处理特殊问题

突发情况处理

确保交接班 无遗漏

确保当天任 务完成并记 录特殊问题





客服团队运营管理方案——培训管理



培训内容管理



培训任务管理



培训任务统计



- 培训内容管理:可进行培训内容的管理,包括新增、编辑、删除等操作,新增培训内容时需填写:标题、关键字、类型、排序、备注,培训的具体内容等。另外还可进行培训类型的管理。
- 培训任务管理:可新增、编辑、删除、导入、分配培训任务;新增培训任务时可填写任务名称,选择任务类别,抽取培训内容数量(不能超过内容数量,内容数量是任务类型下已配置的培训内容数),最低培训时长(秒)等;
- 培训中心:可显示分配给自己的培训任务,包括任务的名称,类型,培训总数量,已培训数量,已培训时间,最低培训时长(s),培训开始时间,培训结束时间等,可点击某个培训任务进行培训学习;
- 培训任务统计:管理人员可查看会每个培训任务的:任务名称,参训人数,未完成,已完成,完成率,总培训时长等,并可将培训任务的统计导出到excel表中



客服团队运营管理方案——考试管理



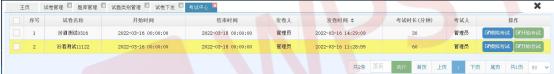
题库管理



考试中心

新增

生活



- 题库管理:可进行考试所需要的试题的管理,可进行试题的新增、修改、删 除导入等。新增试题时可选择题目的类别、类型拿督、分值、选型等,题目 的类型有多选、单选、问答。
- 试卷管理: 可进行试卷的新增、试卷的设计、标准答案的设计, 以及试卷的 下发和撤回;
- 考试中心: 可查看分配给本公号的试卷, 可进行模拟考试或者开始考试;

开始考试



考卷答题情况统计



- 开始考试:客服代表可进行答题,需要在考试时间内完成试卷,完成后点击提 交即可提交试卷。
- 考卷答题情况统计:可查看考试的答题情况,如果有问答题,还需要进行人工 的"问答评分",答题情况可导出到Excel中



客服团队运营管理方案——质检管理





以树状形式配置事中质检规范, 主要包含:

- 服务禁语(一票否决)
 - 这事我不管……
- 服务态度
 - 不抢话、不静默……
- 规范用语
 - 开头规范语
 - 结束规范语
 -





规范发布

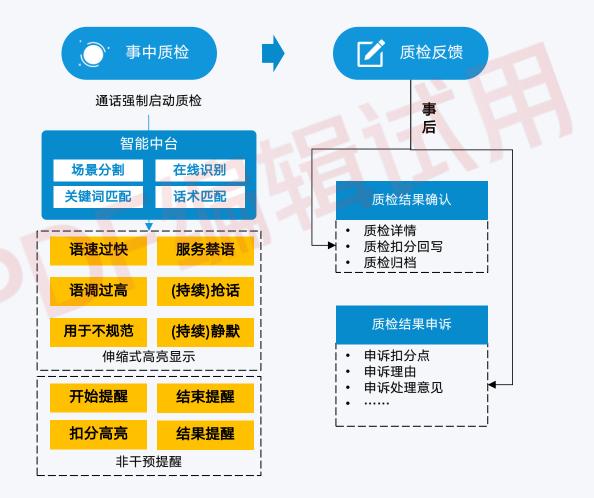
◆ 热发布

即发布后即时生效,质检任务截 至到缓存有效期,后续质检任务 则使用最新质检规范

- 规范集发布:主要以质检对象 为维度,如普通规范集、专家 规范集、IM规范集等
- 单条规范发布:针对任意单挑规范进行线上热发布(不影响) 当前进行中的质检任务;

◆冷发布

须主动下线原规范,再进行发布,需要进行应用重启;主要用于初始化、月计划导入等,冷发布多进行全量发布





客服团队运营管理方案——质检管理



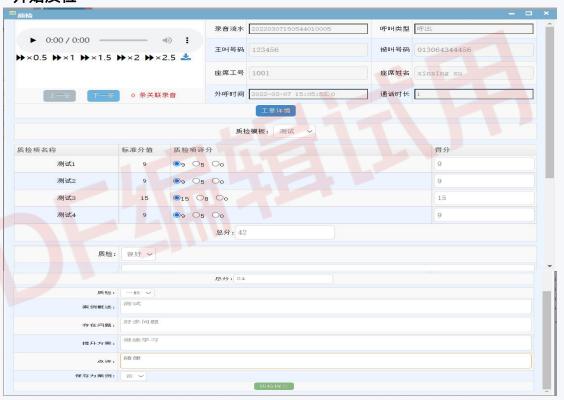
录音质检分配



质检报告统计



开始质检



- 录音质检分配: 可将录音分配给相应的工号进行质检;
- 开始质检:<mark>收听坐席通</mark>话的录音,按照模板的各项内容给坐席进行评分,录音会关联此号码最近的其他录音,可点击下一条选择收听。可选择质检的结果 填写案例概述、存在问题、提升方案、点评,可选择"是否保存为案例":
- 质检报告统计:会按被质检的坐席进行展示,坐席姓名,部门,质检数,质检得分,复议次数,复议成功数,复议失败数,复议成功占比;并可将质检报 告导出到Excel。





客服团队运营管理方案——团队优化办法

能力足



数字转型新动力

团队优化与新工作模式并行,逐步调整工作模式,逐步优化避免人员突减混乱

- ① 保留下的优秀员工奖励薪资
- ② 主动留下适应新团队的保持薪资
- ③ 新入职员工基础薪资 明确薪资及晋升机制

明星老员工保留6人(三条主业务线各保留2人,前期 承担培训师角色)

剩余通过培训和筛选保留3人(态度积极能适应新工作模式)

招新3人,形成1v1老带新模式

团队预计10~12人

人员储备

团

设

想

- 招聘季储存自己的人才库
- 开启内推模式
- 做好培训、招贤纳士
- 日常工作饱和度80%,提高员工幸福感的同时,保持稳定性,有人员离职有余量可以暂时分担工作

精明人(能力足,意愿不足)

• 激发意愿

明星员工(能力足,意愿足)

• 委以重任

意愿不足 ◆

问题员工(能力不足, 意愿不足)

• 绩效改进

潜力股(能力不足, 意愿足)

• 长期培养

能力不足

人员要求

资质要求:

- 大专及以上学历,本科至少一年相关经验,大专至少两年相关经验;
- 具有饱满的工作热情和认真的工作态度,耐心的解答问题,良好的沟通协调能力,时间控制技巧,主动服务。

其他:

需要驻场办公,延用客方提供的硬件设备: 耳机、耳麦、电脑;不能使用自有设备和 外部网络,确保信息安全。







CONTENTS

 Part 1
 当前痛点&项目目的

 Part 2
 平台数据运营方案

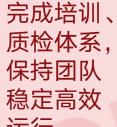
 Part 3
 客服团队运营管理方案

 Part 4
 目标指数



目标时间轴





- 完成第一阶 段系统及团 队调整
- 根据回收数 据分析规划 下一阶段发 展方向
- 实现降本增效, 高效团队 成本中心转化 成利润中心



完成期1~3月

规划期1~3月

- 系统平 台搭建
- 团队调 整培训



以呼叫中心

过渡期3~6月

巩固期1~3月



- 实现降本增效,高效团队
- 成本中心转化成利润中心



建设期3~6月





29

目标指数



