RISALAH RAPAT TAM CONSUMER

Agenda: KALIBRASI dan DISKUSI QC Team dan OPS TAM Lokasi: TAM NASIONAL

Peserta : Supervisor operasional, supervisor QC, TL, QAO, trainer (daftar hadir terlampir)

Tanggal : 13 April 2022

Waktu : 14.00 sd selesai

Disusun oleh : Yeni Yuliasari

Lampiran : Daftar hadir

NO	PEMBAHASAN	ACTION PLAN	PIC	DUE DATE	STATUS
	Parameter penilaian DECLINE:				
	1. Sales Skill				
	- Kemampuan agent menghadapi penolakan				
	- Pengguanaan script anti decline				
	2. Respon to Customer: Sikap agent saat merespon		CDV don TL one		
1	pelanggan	Remind ulang ke agent	SPV dan TL ops	14-Apr-22	Progress
	3. Voice Quality:		Trainer		
	- Artikulasi				
	- Tempo berbicara				
	- Intonasi				
	4. Closing: Menggunakan closing standar				

NO	PEMBAHASAN	ACTION PLAN	PIC	DUE DATE	STATUS
2	Kesalahan saat penyampaian tarif, 1. Volume suara saat penyampaian tarif terdengar mengecil/ tidak jelas 2. Cepat 3. Menggunakan kalimat tidak dikenakan biaya 4. Penekanan/ pengulangan kalimat, tidak akan ada kenaikan lagi, pemasangan gratis 5. Tidak ada jeda saat penyampaian tarif 6. Berbelit- belit (standar: harga penawaran yang kami tawarkan sangat ekonomis, hanya dengan penambahan (sebutkan tarif) dari tagihan bapak/ Ibu sekarang plus PPN 11%)	Remind agent, point- point kesalahan saat penyampaian tarif ini akan menjadi Point return Ad 1 suara harus stabil, tidak naik turun Ad 2 Cepat saat penyampaian tarif memang tidak ada alat ukur standarnya, hanya berdasarkan ritme berbicara agent (jelas dan tidak buru- buru) Ad 3 mengganti kalimat tidak dikenakan biaya dengan perangkat disediakan/ difasilitasi telkom (2p 3p dan add on lain yang membutuhkan teknisi) Ad 4 kalimat tidak akan ada kenaikan lagi harus dibarengin dengan tarif di awal, tidak boleh berulang dan jangan dilakukan penekanan Contoh: Hanya dengan penambahan 20ribu plus ppn 11% perbulan, untuk penambahnya tidak akan ada kenaikan lagi Pemasangan gratis harus ada tambahan kalimat, jika ada kelebihan kabel akan dikenakan biaya (jika pelanggan tanya tergantung kebijakkan wilayah masing- masing) Script, Untuk perangkat akan dipasang oleh teknisi, pemasangannya gratis, tetapi jika ada tambahan kabel akan dikenakan biaya. Ad 5 Tarif disampaikan tanpa jeda saat informasi benefit dan lain- lain Saat penawaran harus ada jeda disetiap kategori parameter GREATING - KONFIRMASI NO FASTEL DAN PJ- APRESIASI - EXPERIENCE PELANGGAN & IDENTIFIKASI KEBUTUHAN PELANGGAN — PENAWARAN - BERIKAN KESEMPATAN PELANGGAN MERESPON - KESEDIAAN PELANGGAN — KONTRAK — CLOSING Ad 6 Masih boleh menggunakan harga sangat ekonomis, cukup hemat	SPV dan TL ops Trainer	14-Apr-22	Progress
3	Untuk return terkait benefit dan tarif	Kontrak berlangganan wajib diulang Dispen jika: - Pelanggan konfirmasi (bukan bertanya) tarif setelah akad - Kontrak pertama jelas, kedua dan serusnya kemerosok	SPV dan TL ops Trainer	14-Apr-22	Progress
1 4	Penyampaian tarif lebih dari 1 kali, jika salah satu ada yang kemerosok/ tertimpa, dispen	Remind agent untuk menyampaikan tarif dengan jelas	SPV dan TL ops Trainer	14-Apr-22	Progress

NO	PEMBAHASAN	ACTION PLAN	PIC	DUE DATE	STATUS
5	Kesalahan saat edukasi, 1. Standarisasi telkom 2. Saat pelanggan FU/ konfirmasi agent edukasi nanti akan ada petugas yg konfirmasi kembali atau penawarannya hanya saat ini 3. Edukasi saat pelanggan menolak, agent mengarahkan untuk cabut dan tidak empaty 4. Ketika pelanggan sampaikan mau downgrade (ketika merasa tidak puas), agent tidak sampaikan ketentuan downgrade dengan benar 5. Saat pelanggan mau coba agent tidak ada edukasi program aktif billing jalan 6. Pelanggan menyatakan sedang di jalan atau sedang sibuk namun tidak dipertanyakan apakah boleh dilanjutkan atau tidak	Remind agent, point- point kesalahan saat edukasi ini akan menjadi Point return Ad 1 contoh: standar telkom sudah di 30 mbps Jika sesuai data bisa disampaikan, misal: untuk 20 mbps standarnya hanya bisa dipakai maksimal xx perangkat	SPV dan TL ops Trainer	14-Apr-22	Progress
6	Kesalahan saat kesediaan , 1. Pertanyaan kesediaan berbelit- belit (standar: Bagaimana pak/ bu (nama pelanggan), apakah bapak/ibu bersedia untuk berlangganan Program (sebut nama program yang ditawarakan)?) 2. Jawaban kesediaan tidak terdengar jelas/ jawaban bukan iya	Remind agent, point- point kesalahan saat kesediaan ini akan menjadi Point return Ad 1 untuk kesediaan gunakan pertanyaan sesuai standar, tidak terlalu panjang dan tidak menggunakan nama pelanggan diakhir pertanyaan Ad 2 Jawaban pelanggan harus iya (atau kata lain yang artinya iya) Untuk pelanggan pasif, jika tidak ada pertanyaan terbuka, jawaban pelanggan harus bersedia Jika jawaban pelanggan ehm, harus giring ke bersedia	SPV dan TL ops Trainer	14-Apr-22	Progress
7	Kesalahan produk dan lain- lain, 1. Jumlah channel 2. 20 ke 30 naik 2 kali lipat 3. Penggunaan kalimat ya pak ya setiap akhir kalimat	Remind agent, point- point kesalahan produk dan lain- lain ini akan menjadi Point return Ad 1 Lakukan briefing saat perubahan CLU Ad 3 ya pak ya tidak boleh digunakan secara berlebihan	SPV dan TL ops Trainer	14-Apr-22	Progress
8	Saat penawaran 2p 3p menggunakan nomor inet	Dispen Remind agent untuk menggunakan nomor PSTN	SPV dan TL ops Trainer	14-Apr-22	Progress
9	Untuk return yang sudah disubmit decline, maka pilih menjadi not valid jika masuk kembali ke myhandle QCO	Remind QCO	QAO	14-Apr-22	Done

NO	PEMBAHASAN	ACTION PLAN	PIC	DUE DATE	STATUS
1 1 1 1 1 1	Apakah ada alarm untuk qco yang dalam 1 hari itu selalu dibanding untuk returnnya dan hasilnya dispen	Untuk banding yang dinyatakan banding tidak ada alarm atau peringatan untuk QCO, kecuali hasil banding valid (ada dibilang tidak ada)	QAO	14-Apr-22	Done
	Return lebih banyak saat validasi tidak dilakukan sesuai pengawakan QCO	Remind ulang QCO untuk lebih PD saat validasi pengawakan lain	QAO	14-Apr-22	Done

14-Apr-22

Disusun oleh,

YENI YULIASARI

SPV QA TAM CONSUMER