

**Καλές Πρακτικές στην
Εξυπηρέτηση Πελατών**



Βαγγέλης Παπανικολάου
Digital Business Development Manager

www.alumil.com





Η Αποστολή μας

“Να βελτιώνουμε την ποιότητα ζωής των ανθρώπων,
ενισχύοντας την επίδοση των κτιρίων τους με προϊόντα
υψηλής ποιότητας, τεχνολογίας και αισθητικής.”



Key notes



Άγνοια προϊόντων (μη επαναλαμβανόμενα)
Μη τυποποιημένο προϊόν
Υψηλό κόστος επένδυσης
Αίσθηση αναξιοπιστίας προς επαγγελματίες

ΑΝΑΣΦΑΛΕΙΑ



Τεχνικός προσανατολισμός / λιγότερο εμπορικός
Ανεξάρτητοι συνεργάτες
Δυσκολία δόμησης personal branding - reputation



Alumil

ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

Παραδοσιακά

VS

myWindows

Alumil

Alumil

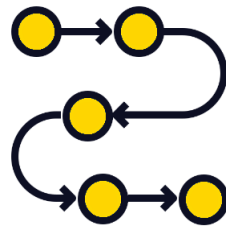


OMNI CHANNEL



Καλές πρακτικές

- Εκπαιδευτικό/ενημερωτικό περιεχόμενο για τους τελικούς πελάτες



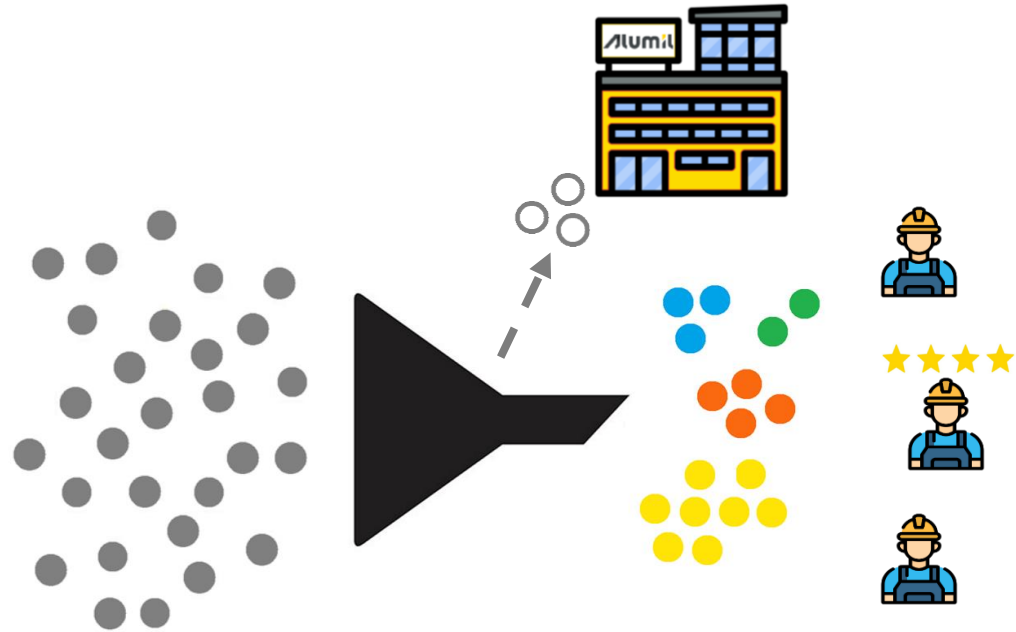
Alumilblog
Building excellence every day

- Facilitation μεταξύ των δυο μερών / Υποστήριξη / Συμβουλευτική



Καλές πρακτικές

- Αξιολόγηση ζήτησης και διαχωρισμός Journey

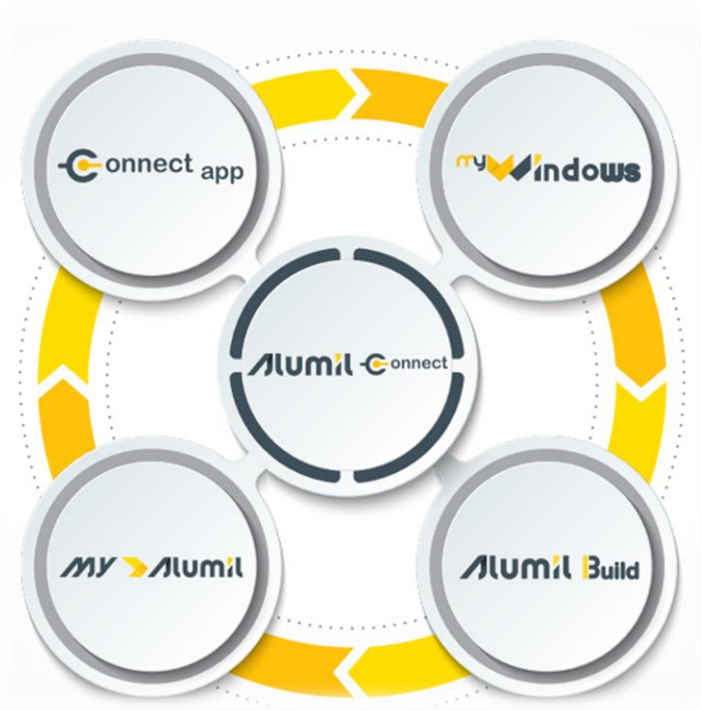


- Επιμόρφωση και διαρκής εξέλιξη των συνεργατών μας



Καλές πρακτικές

- Ψηφιακά B2B εργαλεία



- Gamification – Κίνητρα προς συνεργάτες, προτιμήσεις ζήτησης και αξιολόγηση

Νέα αιτήματα:

1

Κερδισμένα:

0

Επιλέξτε νέα αιτήματα ιδιωτών!

Διαθέσιμα αιτήματα

76

[Δείτε τα αιτήματα >](#)

Σύστημα Επιβράβευσης - Βαθμολογία



Μπράβο! Είστε ένα βήμα πριν από την κορυφή!

Ως επιβράβευση, έχετε αυξημένη πρόσβαση στη Δεξαμενή Αιτημάτων!

Καλές πρακτικές

- Αξιοποίηση Omnichannel επικοινωνίας

Nurturing Personalized
Ενημερωτικό υλικό
(είδος, φάση ζήτησης)



Collaborative
Personalized Ενημέρωση
(νέες πληροφορίες)



Following Up / Satisfaction
Surveys / Aftersales
Content



- Υπηρεσίες Pre-Sales & After-Sales





“Αξιοποίησε την τεχνολογία σε κάθε βήμα!”

“Χτίσε τους συνεργάτες σου”

“Μια εξαιρετική streamlined εμπειρία
για τους πελάτες μας!”



“Γίνε ο δάσκαλός τους”

“Προσέγγισε το ταξίδι ολιστικά”

Ευχαριστώ για την προσοχή σας!



**Καλές Πρακτικές στην
Εξυπηρέτηση Πελατών**



Βαγγέλης Παπανικολάου
Digital Business Development Manager

www.alumil.com

